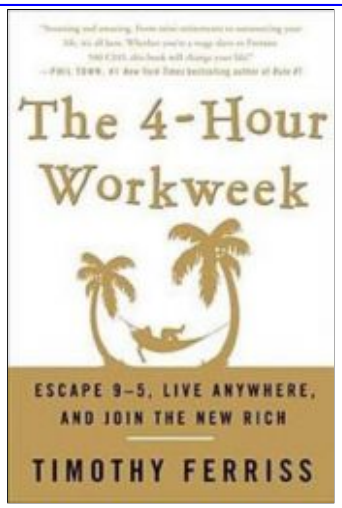
Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation,2005-2010
For Evaluation Only.

Тимоти Феррисс

4-х ЧАСОВАЯ РАБОЧАЯ НЕДЕЛЯ

Как освободиться от офисного рабства, жить там, где хочется и стать «Новым Богачом»



Timothy Ferriss
The 4-Hour Workweek:
Escape 9-5, Live Anywhere, and Join the New Rich
Издательство: Crown, 2007 г.
Перевод: Александр Аристархов

Кем вы работаете? Тиму Феррису сложно ответить на этот вопрос. В зависимости от того, когда вы спрашиваете этого любителя поспорить, приглашенного лектора Принстонского университета, он может ответить:

Я гоняю на мотобайке в Европе
Я катаюсь на лыжах в Андах
Я ныряю с аквалангом в Панаме
Я танцую танго в Буэнос-Айрес.

Он провел более 5-и лет, изучая секреты Нового Богатства – быстрорастущей субкультуры, которая отвергает «отложенные радости жизни» и вместо них предлагает новую валюту – время и мобильность – чтобы создать роскошный образ жизни здесь и сейчас.

Кто бы вы ни были – загруженный по самые уши работник или бизнесмен, владеющий собственным бизнесом, эта книга – компас для вас в новом и революционном мире. Тим Феррис рассказывает:

1. Как переложить рутинные дела, которые вам не интересны на других людей, за небольшую плату
2. Как избавиться от 50% вашей работы за 48 часов, используя забытые принципы одного итальянского экономиста
3. Как заменить длинную тяжелую карьеру короткими, «взрывными» периодами работы с частыми уходами на «мини-пенсию»
4. Как научить вашего босса ценить производительность труда, больше чем затраченное на труд время.
5. Как создать автоматический денежный поток за 2-4 недели
6. Как высвободить дополнительное время, используя «низкоинформационную диету»
7. Как получить бесплатное жилье по всему миру и скидку на авиабилет до 50%-80%
8. Как заполнить пустоту и создать наполненную смыслом жизнь после того, как вы избавитесь от работы и от офиса.

Отзывы о книге «4-х часовая рабочая неделя»
- Прежде всего
  - Ответы на вопросы для сомневающихся
  - Моя история, и почему Вам нужна эта книга
  - Хронология патологии
- Шаг 1: О – Определение.
  - Глава 1. Предостережения и Сравнения
  - Глава 2. Правила, которые меняют правила.
  - Глава 3. Уклонение от пуль
  - Глава 4. Системный сброс
- Шаг 2: У – Устранение.
  - Глава 5. Конец управления временем
  - Глава 6. Низко-информационная диета
  - Глава 7. Прерывая Прерывания и Искусство Отказывать
- Шаг 3: А – Автоматизация.
  - Глава 8. Аутсорсинг жизн
  - Глава 9. Автопилот дохода I: Находим музу
  - Глава 10. Автопилот дохода II: Тестируем музу
  - Глава 11. Автопилот дохода III: MBA – Управление с помощью отсутствия
- Шаг 4: О – Освобождение.
  - Глава 12. Акт исчезновения: Как перестать работать в офисе
  - Глава 13. Не подлежит исправлению

Глава 14. Мини-отставки: Пользуясь мобильным стилем жизни
Глава 15. Заполняя вакуум Прибавляем жизнь после вычитания работы
Глава 16. 13 самых больших ошибок Новых Богачей
- Последняя Глава E-mail, который Вам необходимо прочитать
Ограниченное чтение То малое, что имеет значение
- Бонусная Глава
Благодарности
Об авторе

Отзывы о книге «4-х часовая рабочая неделя»

«Эта книга написано вовремя. Это давно назревший призыв к мобильному и быстрому стилю жизни, а Тимоти Феррис идеальный проводник в этом. Это что-то».

Джек Кэнфилд (Jack Canfield) один из авторов «Chicken soup for the soul» («Куриный суп для души»), продано уже более 100 миллионов экземпляров.

«Невероятная и удивительная. От пассивного дохода, до беззаботной жизни, все в этой книге. Неважно кто Вы, конторский служащий, или управляющий компанией из списка «Fortune 500[1]», эта книга изменит вашу жизнь».

Фил Таун (Phil Town) Нью-Йорк таймс, автор бестселлера «Правило номер 1» (Rule #1).

«Эта книга - новое решение старой проблемы: как мы можем работать и при этом сделать так, чтобы наша жизнь не была только работой? Тем, кто прочитает эту книгу, и кого она вдохновит, откроется мир бесконечных возможностей».

Майк Гербер (Michael E. Gerber) учредитель и руководитель «E-Myth Worldwide» и гуру номер один в мире по малому бизнесу.

И много других отзывов.

Для моих родителей,
Дональда и Франчесы Феррис,
которые научили маленького непослушного ребенка, что думать и вести себя нестандартно – это нормально.
Я люблю вас обоих и обязан вам за всё, что вы мне дали.

Поддержите своих местных учителей–
10% всех авторских отчислений передаются в некоммерческие образовательные учреждения, включая Donorchoose.org

Прежде всего

Ответы на вопросы для сомневающихся

Проектирование собственного стиля жизни это для Вас? Существует много хороших шансов. Здесь приведен список наиболее частых сомнений и страхов, которые появляются у людей, прежде чем они сделают рывок и станут Новыми Богачами.

Нужно ли мне будет увольняться со своей основной работы? Придется ли мне рисковать?

Ответ на оба вопроса «нет». Используя Джедайские уловки, которые позволяют уйти из офиса и проектировать бизнесы, которые будут финансировать Ваш стиль жизни, есть различные варианты реализации этого для каждого уровня комфортности. Как работник предприятия из «Fortune 500» путешествует по Китаю, исследуя его скрытые сокровища, в течение месяца, и использует технологические уловки чтобы скрыть это. Как вы создадите «не ручной» бизнес, приносящий 80000 долларов в месяц, и при этом вы не будет участвовать в его непосредственном управлении. Все в этой книги.

Я должен быть одиноким и мне должно быть двадцать с чем-то?

Не совсем. Эта книга для каждого, кого тошнит от того, что планы на жизнь постоянно откладываются, и кто хочет жить широко, не откладывая на потом. Книга рассчитана на достаточно широкий круг читателей, начиная от двадцатиоднолетнего парня, который ездит на Ламборджини, заканчивая матерью одиночкой, которая путешествовала 5 месяцев по всему миру с двумя детьми. Если вас тошнит от стандартного выбора возможностей, и вы готовы вступить в мир безграничных возможностей, то эта книга для вас.

Мне придется много ездить? Я просто хочу больше свободного времени.

Нет. Это всего лишь один из вариантов. Цель – создать свободу времени и передвижений, и затем использовать их по своему усмотрению.

Должен ли я быть богатым с рождения?

Нет. Мои родители никогда не зарабатывали более 50 000 долларов в год на двоих, и я работал с 14-ти лет. Я не Рокфеллер и вы не обязаны им быть.

Должен ли я быть выпускником «Ivy League» (объединение самых престижных американских университетов)?

Неа. Большинство тех, кого я моделировал в этой книге не были выпускниками Гарварда, а некоторые были отчислены. Лучшие академические учебные заведения - это замечательно, но существует еще и очень много скрытых возможностей, не связанных ни с одним из них. Обучение в одном из лучших вузов, по умолчанию, прямой путь к высоко-прибыльной 80-ти часовой рабочей неделе и к 15-30 годам изнурительной и опустошающей душу работе. Откуда я это знаю? Я сам прошел через это и видел это разрушение. Книга поможет это изменить.

Моя история, и почему Вам нужна эта книга

«Когда вы поймете, что вы среди большинства, то знайте, настало время остановиться и задуматься».
— *Марк Твен*

«Тот, кто живет только в рамках своих возможностей, страдает от отсутствия воображения».
— *Оскар Уайлд*

Мои руки снова вспотели.

Я смотрел в пол, чтобы не быть ослепленным ярким светом, я был, возможно, один из самых лучших в мире, просто об этом еще никто не знал. Моя партнерша Алиса переминалась с ноги на ногу пока мы стояли в одной линии с девятью другими парами, они все были отобраны среди 1000 соревнующихся из 29-ти стран с четырех континентов. Это был последний день полуфиналов Чемпионата Мира по Танго, и это было наше последнее выступление перед судьями, телевизионными камерами, и кричащей толпой. Все другие пары танцевали вместе примерно по 15 лет. Для нас это было кульминацией безостановочного марафона длинной в пять месяцев с ежедневными шестичасовыми тренировками, и, наконец, настало время шоу.

«Ты как?» - спросила меня Алисия, профессиональная танцовщица, на своем аргентинском испанском.

«Фантастично. Необычайно. Давай просто наслаждаться музыкой. Забудь о толпе - ее здесь нет».

Это не было чистой правдой. Невозможно было разместить 50-ти тысячную толпу зрителей и координаторов в Эль Рурал, даже если бы он был самым большим выставочным центром в Буэнос-Айресе. Через плотную завесу сигаретного дыма едва можно было разглядеть волнообразную людскую массу, и везде там был пол без покрытия, за исключением пространства 9х12 метров посередине. Я поправил на себе свой костюм в тонкую полоску, и начал теребить свой голубой шелковый платок пока не стало заметно, что я взволнован.

«Ты нервничаешь?»

«Нет. Я просто взволнован. Я просто хочу повеселиться и пусть все идет как идет».

«Пара 152, на выход». Наш сопровождающий выполнил свою работу, и теперь дело было за нами. Пока мы шли на паркет, я шепнул на ухо Алисии нашу внутреннюю шутку: «Tranquilo» – Расслабься. Она засмеялась, и в этот момент я подумал про себя: «Что бы я сейчас делал, если бы не бросил свою работу и Соединенные Штаты около года назад».

Эта мысль исчезла из моей головы так же быстро, как и появилась, когда ведущий подошел к микрофону и объявил: «Pareja numero 152, Timothy Ferriss y Alicia Monti, Ciudad de Buenos Aires!!» (пара номер 152, Тимоти Феррис и Алисия Монти, город Буэнос-Айрес)

Мы вышли, и я сиял от переполнявших меня чувств.

К счастью, сейчас мне довольно трудно ответить на один из основополагающих Американских вопросов. Если бы было не так, то вы бы не держали сейчас в своих руках эту книгу.

«Так чем же вы занимаетесь?»

Предположим, что Вы смогли меня найти (а сделать это сложно), и в зависимости от того, когда вы меня спросите (я бы предпочёл, чтобы вы не спрашивали), я могу кататься на мотоцикле по Европе, заниматься дайвингом на частном острове в Панаме, отдыхать под пальмой в перерыве между тренировками по кикбоксингу в Таиланде, или танцевать танго в Буэнос-Айресе. Прикол в том, что я не мультимиллионер и даже не собираюсь им становиться.

Я никогда не любил отвечать на этот вопрос, потому что в нем отражена болезнь, которой я болел долгое время: описание работы, описание самого себя. Если кто-то меня сейчас об этом спрашивает, и действительно искренне спрашивает, то я объясняю стиль своей жизни таинственно просто.

«Я наркодилер».

Это прекрасное окончание разговора. Но это правда только наполовину. Всю правду пришлось бы рассказывать намного дольше. Как я могу объяснить, что **то**, что я делаю со своим временем, и то, что я делаю, для получения денег, абсолютно разные вещи? Как я могу объяснить, что работаю менее четырех часов в неделю, и зарабатываю за месяц столько, сколько раньше я зарабатывал за год?

Сейчас, в первый раз за все время, я собираюсь рассказать вам свою настоящую историю. Речь пойдет о прослойке людей, которых называют «Новыми Богачами».

Что такого делает миллионер живущий в **и**глу, чего не делает обитатель коробки из стекла и бетона? Следует набору неочевидных правил.

Как пожизненный работник самых крупных компаний отправляется путешествовать по миру на месяц, не предупреждая своего босса? Он использует специальные технологии, чтобы это скрыть.

Золото стареет. Новые Богачи (**НБ**) - это те, кто отбрасывает план жизни на пенсии и создает для себя люксовый стиль жизни прямо сейчас, используя валюту Новых Богачей: время и мобильность. Это искусство и наука, и мы будем называть это Проектирование Стиля Жизни.

Последние три года я провел, путешествуя среди тех, кто живет в мирах, которые находятся за пределами вашего воображения. Я вам покажу, как подчинить реальность своей воле, вместо того, чтобы вы ее ненавидели. Это звучит не просто, но на самом деле намного легче. Мой путь от много перерабатывающего и недостаточно оплачиваемого офисного работника к члену «клуба» НБ намного невероятнее, чем фантастические книги и – так как я расшифровал этот код – его достаточно просто скопировать. Для этого есть рецепт.

Жизнь не должна быть такой чертовски тяжелой. Действительно не должна. Множество людей, я раньше тоже к ним относился, тратят слишком много времени, убеждая себя, что жизнь должна быть тяжелой, покорно принимая нудную работу с девяти до шести, которая сменятся (иногда) расслабляющими выходными и случайными отпусками из разряда «проси меньше, а не то уволю».

На самом деле, – по крайней мере то «на самом деле», которое я прожил – все не так, и я расскажу об этом в этой книге. Я расскажу обо всем, начиная с того, как пользоваться разницей в стоимости валют и заканчивая тем, как исчезнуть и наслаждаться жизнью. Я покажу вам как небольшие подпольные экономические трюки, позволяют делать то, что большинство считает невозможным.

Если вы взяли в руки эту книгу, то есть вероятность того, что вы не хотите сидеть за столом, до тех пор пока вам не стукнет 62. Не важно о чем вы мечтаете, вырваться из крысиных бегов, воплотить в жизнь мечту о фантастических путешествиях, просто о длительных странствиях, установлении мировых рекордов, или просто о кардинальных переменах в карьере, эта книга даст вам все инструменты, чтобы воплотить это в жизнь здесь и сейчас, вместо того, чтобы ждать зачастую труднодостижимый «выход на пенсию». Есть возможность получить вознаграждение за жизнь полную тяжелого труда, не дожидаясь пока она закончится.

Как? Это начинается с одной простой мелочи, которую большинство людей не замечает, я и сам ее не замечал на протяжении 25 лет.

Люди не хотят *быть* миллионерами – они мечтают прожить тот опыт, который, по их мнению, можно получить, только с помощью миллионов. Шале в Альпах, дворецкий, экзотические путешествия, вот о чем обычно мечтает большинство. Возможно, некоторые представляют, как они лежат в гамаке, который находится рядом с их тростниковым бунгало, слушают ритмический шум набегающих на берег волн океана, а в это время их тело натирают кокосовым маслом. Звучит клево.

Один миллион долларов в банке - это не мечта. Мечта - жизнь, полная свободы, которую предположительно можно получить за эти деньги. Вопрос заключается в том, *как человек может получить жизнь полную свободы, не имея один миллион долларов?*

За последние пять лет, я нашел для себя ответ на этот вопрос, а эта книга ответит на него для вас. Я четко опишу, как я отделил получение дохода от своего времени и создал свой идеальный стиль жизни, параллельно путешествуя по миру и наслаждаясь самым лучшим, что только может предложить наша планета. Как вообще я прошел путь от четырнадцатичасового рабочего дня и заработка 3000 долларов в месяц до четырех часовой рабочей недели и заработка в 40000 долларов в месяц.

Необходимо знать где все это началось. Достаточно странно, но это было на занятиях «тех, кто думал, что станет инвестиционным банкиром».

В 2002-м году, Эд Жау (Ed Zschau), мой бывший профессор из высшей школы предпринимательства Принстонского университета, пригласил меня на эти занятия рассказать о моих бизнес приключениях в настоящем мире. Это ввело меня в ступор. Перед этими студентами уже выступали мультимиллионеры, и даже не смотря на то, что я построил высокоприбыльную компанию, продающую спортивные добавки, я думал и вёл себя совершенно нестандартно.

В последующие дни, однако, я понял, что все хотят обсудить, как построить большую успешную компанию, продать её и жить припеваючи. Вполне достаточно. Самое интересное, что никто не мог сказать, зачем это надо, и почему именно об этом говорят в первую очередь. Что же это за горшок с золотом, который дает право проводить лучшие годы жизни в надежде на чудо, которое должно наступить в конце жизни.

Курс лекций, который я в конце концов разработал, назывался «Торговля наркотиками для развлечений и прибыли». И начинался он так: Протестируйте следующие утверждения касающиеся работы.

- Как изменятся ваши решения, если вы узнаете, что пенсии никогда не будет?
- Что если бы вы могли использовать мини-отставки, чтобы попробовать реализовать «после пенсионные» планы на жизнь, прежде чем работать ради этого 40 лет?
- Действительно ли необходимо работать как раб, чтобы жить как миллионер?

Если бы я мог знать тогда, куда приведут меня эти вопросы.

Нелогичный вывод? Логичные правила «реального мира» достаточно хрупкая коллекция социально адаптированных иллюзий. Эта книга научит вас, как увидеть и использовать возможности, которых другие не видят.

Чем эта книга отличается от других?

Во-первых, я не собираюсь много времени уделять рассмотрению проблемы. Я исхожу из предположений, что вы страдаете от нехватки времени, не можете преодолеть свои страхи, или, что еще хуже, существуете спокойно и комфортабельно, делая вещи которые вас не удовлетворяют. Последнее наиболее распространено и наиболее коварно.

Во-вторых, эта книга не об экономии, и я не предлагаю вам пожертвовать вашим ежедневным бокалом красного вина, ради миллиона долларов, который вы получите через 50 лет. Я сам с удовольствием пью вино. И я не буду ставить вас перед выбором, удовольствие сейчас или деньги потом. Я уверен, что и то, и другое Вы можете иметь прямо сейчас. Наша цель - развлечения *и* прибыль.

В-третьих, эта книга не о том, как найти работу «вашей мечты». Я приму за аксиому, что для большинства людей (где-то между 6-ю и 7-ю миллиардами), наилучшая работа это та, которая отнимает меньше времени. Большинство людей никогда не найдут такую работу, которая бы постоянно приносила им удовлетворение, поэтому такая цель в книге не ставится; освободить время и автоматизировать доход – ставится.

Все семинары я начинаю с объяснения того, как важно быть тем, кого называют «делец», человек дела («dealmaker»). Манифест дельца достаточно прост: реальность может служить предметом переговоров. Вне пределов науки и закона, все правила могут быть нарушены или разрушены, и совсем необязательно при этом поступать неэтично.

« **DEAL**» в словосочетании «deal making» (делать дело, заключать сделки) также представляет собой акроним процесса становления Новым Богачом.

Использование шагов и стратегий может привести к невероятным результатам - и не важно наемный вы работник или предприниматель. Можно ли Вы сделать все то, что я сделал, с Вашим начальником? Нет. Можно ли использовать эти принципы для удвоения своего дохода, и сокращения рабочего времени вдвое, или, хотя бы, для удвоения времени для отдыха? Определенно, можно.

Вот пошаговое описание процесса, который позволит вам заново открыть себя:

D (Defenition) Определение переворачивает, так называемый, здравый смысл с ног на голову и вводит правила и задачи новой игры. Оно замещает пораженческие настроения и объясняет новые концепции, такие как относительное богатство и положительный стресс[2]. Кто такие НБ и как они действуют? Эта секция объясняет достаточно общий рецепт проектирования стиля жизни – основы – прежде чем мы добавим три ингредиента.

E (Elimination) Устранение - убивает изношенное представление об управлении временем раз и навсегда. Здесь отчетливо показано, как я использую слова одного незаслуженно забываемого итальянского экономиста, чтобы превратить 12-ти часовые дни в 2-х часовые ... за 48 часов. Увеличьте свои ежечасные результаты в десять раз или больше с помощью парадоксальной техники **НБ** для развития выборочного незнания, низко-информационной диеты и игнорирования неважных вещей. Этот раздел описывает один из трех компонентов для проектирования люксового стиля жизни: время.

A (Automation) Автоматизация ставит получение дохода на поток с помощью географического арбитража, аутсорсинга, и правил «не принятия решений». Здесь все, от ограничений до рутинных дел ультрауспешного **НБ**. Этот раздел описывает второй компонент для проектирования люксового стиля жизни: доход.

L (Liberation) Освобождение манифест мобильности для глобально ориентированных людей. Представляется концепция мини-отставок в виде безупречного удаленного управления и жизни без начальника. Свобода – это не о дешевых путешествиях; это о том, как навсегда разорвать оковы, которые держат вас на одном месте. В этой секции рассказывается о третьей, и последней, составляющей проектирования люксового стиля жизни: мобильность.

Я должен отметить, что большинство начальников вряд ли будут рады, если вы будете проводить в офисе один час в день, и поэтому люди, работающие по найму, должны читать эти составляющие в последовательности **DEAL,** но реализовывать как **DELA.** Если вы решите остаться на своей текущей работе, необходимо создать свободу перемещения, перед тем как вы сократите свои рабочие часы на 80%. Даже если вы никогда не собирались становиться предпринимателем в современном понимании, процесс DEAL все равно сделает вас предпринимателем в классическом понимании этого термина, которое сформулировал французский экономист J.B.Say в 1800 году: «Предприниматель – это тот, кто переносит экономические ресурсы из области с низким доходом в область с более высоким доходом[3]».

И в конце, но не в последнюю очередь, многое из того, что я рекомендую, будет казаться невозможным и даже оскорбительным с точки зрения здравого смысла - я этого ожидаю. Примите сейчас решение протестировать мои концепции, хотя бы в качестве упражнений, в уме. Если Вы попробуете, то увидите, насколько глубоко идёт эта нора и никогда захотите идти обратно.

Вздохните поглубже, и позвольте мне показать вам мой мир. И помните – *tranquilo*. Пришло время получать удовольствие от жизни и пусть весь мир подождёт.

Тим Феррис.
Токио, Япония
29 сентября 2006 года

Хронология патологии

«Эксперт – это человек, который совершил все возможные ошибки в очень узкой специальности».
—Нильс Бор, датский физик, лауреат нобелевской премии

«Обычно он был сумасшедшим, но иногда наступали просветления, когда он становился глупым».
—Генрих Гейне, немецкий критик и поэт

Эта книга научит вас четким и ясным принципам, которые я использовал, чтобы стать тем, что я перечислю ниже:

- Участник боев без правил в клетке, победитель четырех мировых чемпионатов
- Первый американец, занесенный в книгу рекордов Гиннеса за достижения в танго
- Приглашенный лектор по предпринимательству в Принстонском университете
- Прикладной лингвист по японскому, китайскому, немецкому и испанскому языкам
- Исследователь влияния еды на уровень глюкозы в крови
- Чемпион национального китайского чемпионата по кикбоксингу
- Танцор брейк-данса на MTV в Тайване
- Спортивный консультант более чем 30-ти мировых рекордсменов
- Актёр в сериалах в Китае и Гонконге
- Ведущий на ТВ в Таиланде и Китае
- Исследователь и активист предоставления политического убежища
- Ныряльщик за акулами
- Гонщик-мотоциклист

Путь, который я проделал до этого, выглядит не столь гламурно:

1977 год. Мое рождение на полтора месяца раньше срока дает мне шанс на выживание в размере 10%. Но я выживаю и расту таким толстым ребенком, что не могу переворачиваться на живот. У меня обнаруживают нарушение мышечного баланса глаз, из-за чего мои глаза смотрят в противоположные стороны, и мама нежно зовет меня "рыбой-тунцом".

Пока все хорошо.

1983 год. Меня чуть не исключают из детского сада из-за того, что я отказываюсь учить алфавит. Учительница отказывается объяснить мне, почему я должен это делать, предпочитая ответ: «Потому что я учитель». Я говорю ей, что это глупо, и прошу ее оставить меня в покое, потому что я занят рисованием акул. Она отправляет меня за парту для провинившихся и заставляет есть кусок мыла.

Я начинаю презирать власть.

1991 год. Моя первая работа. Ах, воспоминания! Меня берут на минимальный оклад уборщиком в кафе-мороженое, и я быстро понимаю, что по методам большого босса я должен делать двойную работу. Я работаю по-своему и трачу на это час вместо восьми, а оставшееся время заполняю чтением журналов о кун-фу и отрабатыванием приемов карате на улице. Меня увольняют в рекордно короткий трехдневный срок, и на прощанье говорят: «Может быть, однажды ты поймешь ценность тяжелой работы».

Кажется, я до сих пор не понял.

1993 год. Я еду волонтером по годичной программе обмена в Японию, где люди урабатывают себя до смерти, — этот феномен называется *karooshi* (смерть от переутомления на работе) — и где им говорят, что им нужно хотеть быть синтоистами при рождении, христианами на момент свадьбы и буддистами на смертном одре. Я прихожу к выводу, что большинство людей серьезно запутались в своей жизни. Однажды вечером, собираясь попросить маму в семье, где я живу, разбудить меня завтра утром *(«okosu»)*, я прошу ее жестоко меня изнасиловать *(«okasu»).*

Она была очень смущена.

1996 год. Мне удается тайно проникнуть в Принстон, несмотря на низкий, на 40% ниже среднего, балл за выпускной тест для будущих абитуриентов, и несмотря на слова моего школьного консультанта, который советует мне быть «реалистом». Из чего я делаю вывод, что я, видимо, не очень хорошо разбираюсь в реальности. Я специализируюсь на нейрофизиологии, но потом перехожу на востоковедение от греха подальше.

1997 год. Время делать миллионы! Я создаю аудиокнигу и называю ее «Как я победил Ivy League», трачу все свои деньги за летнюю работу в течение трёх лет, чтобы выпустить 500 копий, из которых почти ничего не удается продать. Я разрешу матери выкинуть их только в 2006 году, лишь спустя 9 лет запретов делать это.

Таково удовольствие от необоснованной самонадеянности.

1998 год. После того, как четверо с клюшками проламывают голову моему другу, я прекращаю заниматься разборками, самой высокооплачиваемой работой в кампусе, и делаю курсы скорочтения. Я заклеиваю кампус сотнями жутких флаеров, на которых зеленой неоновой краской написано: «Читайте в три раза быстрее уже через три часа!» А студенты Принстона в их обычной манере продолжают подписывать «чушь собачья» на каждом из них. Я продаю 32 места по 50 долларов каждый на трехчасовое мероприятие, и 533 доллара в час убеждают меня в том, что найти рынок до того, как придуман продукт – умнее, чем наоборот. Через два месяца скорочтение вызывает у меня зеленую тоску, и я закрываю лавочку. Я ненавижу услуги, и мне нужен продукт, который можно поставлять.

Осень-1998. Масштабные диспуты вокруг моей диссертации и острый страх превратиться в инвестиционного банкира

заставляют меня совершить академический суицид. Я ставлю в известность секретаря о том, что ухожу в академический отпуск на год. Мой отец уверен, что я туда уже не вернусь, а я сам убежден в том, что моя жизнь кончена. Мама думает, что ничего страшного не произошло, ведь совершенно не обязательно становиться звездой.

Весна-1999. За три месяца я активно нанимаюсь и увольняюсь — сначала это работа составителя программ в «Берлитц», крупнейшем в мире издательстве материалов на иностранных языках, затем — должность аналитика в компании из трех человек, занимающейся исследованиями проблем политического убежища. Естественно, потом я лечу в Тайвань, чтобы строить сеть спортзалов с нуля, и меня закрывают Триады, китайская мафия. Я возвращаюсь в Штаты разгромленным и решаю научиться кикбоксингу, и через четыре недели выигрываю национальный турнир, продемонстрировав самый неуклюжий и самый нетрадиционный стиль борьбы, который кто-либо когда-либо видел.

Осень-2000. С восстановленной уверенностью в себе и абсолютно сырой диссертацией я возвращаюсь в Принстон. Жизнь не закончилась, и, кажется, эта годовая отсрочка сыграла в мою пользу… Мой друг продает компанию за 450 млн. долларов, и я решаю двинуть на запад в солнечную Калифорнию, чтобы заработать свои миллиарды. Несмотря на самое горячее время на рынке труда в мировой истории, мне удается оставаться безработным в течение трех месяцев после окончания университета, пока я не вытягиваю козырную карту, отправив исполнительному директору одной молодой компании 32 e-mail-сообщения друг за другом. Наконец он сдается и берет меня продажником.

Весна-2001. TrueSAN Network превращается из неизвестной конторы с пятнадцатью сотрудниками в «компанию номер один среди частных хранилищ данных» (как это измеряется?) численностью в 150 человек (что все они делают?). Мне как новоиспеченному директору по продажам поручено «начать с буквы А» в телефонной книге и дозваниваться до долларов. Я в самой тактичной манере задаю ему вопрос, почему мы, как придурки, должны это делать. Он отвечает: «Потому что я так сказал». Не слишком хорошее начало.

Осень-2001. После года работы по 12 часов в день я обнаруживаю, что нахожусь на втором месте среди самых низкооплачиваемых сотрудников после секретаря на ресепшн. Я утешаюсь агрессивным серфингом в интернете весь рабочий день напролет. Как-то, пробежавшись по непристойным роликам, чтобы кому-нибудь отправить ссылки, я узнаю, каких усилий стоит открыть компанию, занимающуюся диетическими добавками. Оказывается, ты можешь все отдать на аутсорсинг, от производства до дизайна рекламы. Спустя две недели, с долгом по кредиту в 5000 долларов, я становлюсь обладателем своей первой партии продукции и сайта в интернете. Хорошо и то, что ровно неделей позже меня увольняют.

2002-2003. BrainQUICKEN LLC набрала обороты, и я теперь делаю 40 тысяч долларов в месяц вместо 40 тысяч долларов в год. Единственная проблема заключается в том, что я ненавижу эту жизнь и работаю семь дней в неделю и уже даже больше, чем по 12 часов. Типа загнал себя в угол. Я устраиваю недельный «отпуск» со своей семьей в Италии, во Флоренции, и провожу 10 часов в день в интернет-кафе как ненормальный. Долбаные пилюли. Я начинаю учить студентов Принстона, как создавать «успешные» (т.е. прибыльные) компании.

Зима 2004 г. Происходит невозможное, ко мне обращается компания, занимающаяся производством рекламы информационных продуктов, и израильский многопрофильный холдинг (чо?), они заинтересованы в приобретении моего детища, BrainQUICKEN. Я упрощаю, устраняю, другими словами, навожу марафет, чтобы сделать себя тем, на кого можно потратиться. Чудесным образом, BQ не разваливается, что происходит с обеими сделками. День сурка. Вскоре обе компании пытаются скопировать мой продукт и теряют миллионы долларов.

Июнь 2004 г. Я решаю, что, даже если моя компания без меня взорвется, мне нужно освободить себя, пока я не стал Говардом Хьюзом. Я переворачиваю все вверх дном и — с одним рюкзаком в руках — еду в аэропорт JFK в Нью-Йорке, покупаю первый попавшийся билет в Европу, в один конец. Я приземляюсь в Лондоне с намерением поехать в Испанию для четырехнедельной «подзарядки батареек» перед тем, как вернуться к адской работе. Я начинаю свой отдых с неожиданного нервного срыва в первое же утро.

Июль 2004 — 2005 г. Четыре недели превращаются в восемь, и я решаю остаться за границей на неопределенный срок до «выпускного экзамена» по переходу бизнеса в автоматический режим и экспериментальному стилю жизни, ограничив общение по электронной почте одним часом утром в понедельник. Едва только я устраняю самого себя, пробку в бутылке, прибыль возрастает на 40%. Что, спрашивается, делать, когда у тебя больше нет работы для оправдания твоей гиперактивности и уклонения от действительно важных вопросов? По всей видимости, ужаснуться и обеими руками держаться за собственный зад.

Сентябрь 2006 г. Я возвращаюсь в Соединенные Штаты в странном, дзен-буддийском созерцательном состоянии после методичного разрушения всех своих представлений о том, что может и что не может быть сделано. «Торговля наркотиками для денег и развлечений» становится занятиями о том, как спроектировать идеальный стиль жизни. Новый посыл прост: Я видел землю обетованную, и это хорошая новость. Вы можете это все получить.

Шаг 1:
О – Определение.

Реальность - это просто иллюзия. Хотя и достаточно устойчивая.
– Альберт Эйнштейн.

Глава 1.
Предостережения и Сравнения

Как промотать 1 миллион долларов за вечер

Люди имеют богатство, точно также как мы, когда говорим, что мы имеем лихорадку, а на самом деле лихорадка имеет нас.
—Сенека.

Я также имею в виду тот, по видимости богатый, а на деле удручающе нищий класс, который накопил груды мусора, но не знает, как им пользоваться, или как от него освободиться, и сам себе сковал золотые и серебряные цепи.

—Генри Дэвид Торо. «Уолден, или Жизнь в лесу»

1 час ночи по центрально американскому времени,

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation,2005-2010
For Evaluation Only.

Его друзья, которые напились до бессознательного состояния, спали. В первом классе мы были вдвоем. Он протянул руку, чтобы представиться, и огромное, очень огромное, как будто бы появилось из эфира, когда мои считывающие лучи пересекли его пальцы.

Марк был магнат. В разное время он управлял сетью заправок, продуктовыми магазинами, и играл в Южной Каролине. С полуулыбкой на лице он рассказывал, что в среднем за поездку в Город Грехов, он и его «приятели на выходные» могут проиграть от 500000 до 1000000 долларов каждый. Замечательно.

Он уселся на свое место и наш разговор плавно перешел на мои путешествия, но меня больше интересовали его изумительные рекорды по производству денег.

«Ну так, и какой из всех ваших проектов вам больше всего нравится?»

Он ответил ни на секунду не задумываясь: «Ни один из них».

Он объяснил, что провел 30 лет с людьми, которые ему не нравились, покупал вещи, которые ему не были нужны. Жизнь стала для него цепью успешных завоеваний, в качестве трофеев он получал жен, дорогие машины и разные другие привилегии. Марк был одним из живых мертвецов.

Совершенно точно, что мы не хотим так закончить.

Яблоки и апельсины: сравнение.

Так в чем же отличие? Что отделяет Новых Богачей, какие черты отличают их, от Откладывающих «на *потом*» (**О**), тех которые откладывают все на потом, и в конце концов жизнь проходит мимо?

Все начинается сначала (интересно подмечено). Новые Богачи (**НБ**) могут быть выделены из толпы по целям, которые они ставят перед собой, эти цели являются отражением их различных приоритетов и их жизненной философии.

Обратите внимание, как незначительные отличия в формулировках полностью меняют необходимые действия для достижения целей, которые на мгновение могут показаться одинаковыми. Для владельцев бизнеса нет границ. То же я могу сказать, я покажу это позже, и о наемных работниках.

О (Откладывающие): Работать на себя.
НБ (Новые Богачи): Сделать так, чтобы другие работали на тебя.

О: Работать, когда ты этого хочешь.
NR: Оградить работу от себя для ее же блага, совершать минимум необходимых усилий для достижения максимального эффекта ("минимальная эффективная нагрузка").

О: Отойти от дел рано или молодым.
НБ: Распределить приключения ("мини-отставки") и "периоды восстановления" по всей длине жизни, внедрить их на регулярной основе и хорошо понимать, что бездействие – не есть цель. Делать в жизни то, что тебя заводит.

О: Покупать все то, что тебе хочется иметь.
НБ: Делать все то, что тебе хочется делать, и быть всем тем, кем тебе хочется быть. Если это предполагает какие-то инструменты и гаджеты — то пусть они будут, но воспринимаются как средства или бонусы, а не как самоцель.

О: Быть боссом, а не наемным работником; стоять во главе.
НБ: Не быть ни боссом, ни наемным работником. Быть владельцем. Владеть поездами, и пусть кто-то другой следит за тем, чтобы они приходили вовремя.

О: Делать кучу денег.
НБ: Делать кучу денег, имея особый мотив и определенные мечты, которые ты стремишься осуществить; временные промежутки и конкретные шаги подразумеваются. *Для чего* ты работаешь?

О: Иметь больше.
НБ: Иметь больше качества и меньше суеты. Иметь внушительный финансовый запас, но осознавать, что большая часть материальных желаний – объяснение расходу времени на вещи, которые не так уж важны. Включая время на приобретение этих вещей и приготовления к их приобретению. Ты потратил две недели на переговоры о транспортировке своего нового Infiniti и избавился от $10 000? Круто. Твоя жизнь имеет цель? Приносишь ли ты в жертву миру что-нибудь полезное, или только плодишь стопки бумаг, стучишь по клавиатуре и каждую пятницу приходишь домой подшофе?

О: Дожить до большой выплаты, будь то IPO, поглощение, пенсия или другая крупная сумма.
НБ: Мыслить глобально, и все же гарантированная получка должна быть каждый день; поток наличности - прежде всего, "большой куш" – вторичен.

О: Иметь свободу через занятие тем, что тебе не нравится.
НБ: Иметь свободу через занятие тем, что тебе не нравится, но также свободу и решимость следовать за своей мечтой, не возвращаясь к работе ради работы (W4W). После многих лет однообразной работы придется изрядно потрудиться, чтобы вспомнить о том, что тебя действительно волнует, вернуться к определению своей мечты, возродить любимые занятия, которым ты позволил атрофироваться до состояния вымирающих видов.

Задача заключается в том, чтобы не просто устранить из жизни плохое (после чего лишь окажешься в вакууме), а в том, чтобы настичь лучшее и пережить его.

Слезаем с чужого поезда.

Первый принцип - не надо дурить себя, это сделать легче всего.
—Ричард Фейнман, Нобелевский лауреат по физике.

Хватит, значит хватит. Больше никаких леммингов. Слепая охота за деньгами - занятие для дураков.

Я арендовал самолеты для полетов над Андами, наслаждался лучшими винами в перерывах между горнолыжными спусками, я жил как король, прохлаждаясь рядом с бассейном на частной вилле. Вот небольшой секрет, который я редко рассказываю: это стоит значительно меньше, чем в Америке. Если вы свободно распоряжаетесь своим временем, и можете выбирать, где вам находиться, стоимость ваших денег автоматически увеличивается от 3-х до 10-ти раз и больше.

И курсы валют тут не причем. Быть финансово обеспеченным и иметь возможность жить как миллионер - это две совершенно разные вещи.

Практическая ценность денег увеличивается в зависимости от следующих вещей: что ты делаешь, когда ты это делаешь, где ты это делаешь, и с кем ты это делаешь. Я называю это «приумножитель свободы».

Если использовать это в качестве критерия, то банкиры, работающие по 80 часов в неделю, и зарабатывающие 500 000 долларов в год, обладают намного меньшей властью, чем работающие НБ, которые работают по 4 часа в неделю за 40 000 долларов и полностью свободны в том, когда, где и как жить. Прошлые 500 000 могут быть менее ценны нежели 40 000, и последующие 40 000 более ценны нежели 500 000, если мы начнем считать и взглянем на стиль жизни, который они получают за эти деньги.

Возможность выбора - вот настоящая власть. Эта книга вся о том, как видеть и создавать эти возможности. Так получается, это парадокс, что вы можете делать больше денег - намного больше - делая половину того, что вы делаете сейчас.

И так, кто же такой НБ?

- Работник, который пересмотрел свое расписание, договорился об удаленной работе, чтобы достигнуть 90% результатов за одну десятую времени, и это освобождает его для занятий спортом и путешествий с семьей на две недели в месяц.
- Владелец бизнеса, который уволил самых низкодоходных клиентов, закрыл низкодоходные проекты, передал на аутсорсинг все, что можно, и путешествует изредка работая с документами, все это делается удаленно через вебсайт.
- Студент, который рискует всем - т.е. ничем - чтобы запустить онлайн сервис по прокату видео для небольшой ниши поклонников HDTV, этот сервис приносит ему 5000 долларов в месяц при занятости два часа в неделю, и позволяет ему все свое свободное время посвятить борьбе за права животных.

Этот список можно продолжать бесконечно, но каждый путь начинается с одного и того же первого шага: смена представлений.

Чтобы присоединиться к этому движению, вам будет необходимо выучить новый лексикон и сменить направление в сторону непривычного мира.

Новые игроки для новой игры: Глобальные и неограниченные.

_____

Турин, Италия

_____

Цивилизация создала слишком много правил для меня, я сделаю все от меня зависящее, чтобы переписать их.
-Бил Косби (музыкант).

Пока он переворачивался в воздухе на 360 градусов, оглушительный шум сменился тишиной. Дейл Бег-Смит отлично выполнил сальто - лыжи скрестились в виде X у него над головой.

Это было 16 февраля 2006 года, он стал золотым медалистом на зимней олимпиаде в Турине по лыжному фристайлу. В отличие от профессиональных атлетов, у него никогда не было необходимости возвращаться к изнуряющей работе после момента славы, он также не будет оглядываться на этот день как на апогей своей единственной страсти. Да еще, ему было всего 21 год и он ездил на черном Ламборджини.

Он родился в Канаде, довольно рано стал самостоятельным. В возрасте 13 лет Дейл решил основать интернет компанию. К счастью, у него был более опытный наставник и партнер, который ему помогал - его 15-ти летний брат Джейсон. Созданная для достижения их мечтаний - быть на вершине Олимпийского подиума - через два года их компания стала третьей по величине в мире среди подобных компаний.

Пока коллеги Дэйла по команде тренировались, он часто ездил по делам своих клиентов в Токио. Его тренеры считали, что он слишком много времени уделяет своему бизнесу вместо тренировок, даже не смотря на хорошие результаты.

Вместо того, чтобы выбирать между бизнесом и мечтой, Дэйл решил продвигать и то и другое, не «или/или», а «и то, и другое». Он не уделял бизнесу слишком много времени; они с братом проводили много времени занимаясь спортом.

В 2002, они переехали в лыжную столицу мира - Австралию, команда там была меньше, и тренировалась легендарным тренером. Через три года он получил гражданство, выступил в соревновании против своих бывших коллег, и стал третьим австралийцем, получившем золото на зимних олимпийских играх. В Австралии Дейл стал очень популярен, его портреты печатают на почтовых марках, по популярности он уступает только Элвису Пресли.

Вот что получается, если пытаться пользоваться не только тем, что и так предоставлено. Всегда существуют обходные пути.

_____

Новая Каледония, южная часть Тихого океана.

_____

Некоторые люди до сих пор убеждены, что им нужно еще немного денег и все будет хорошо. Их цели - это хаотично

движущиеся мишени: 300000 долларов в банке, 1000000 долларов в портфеле, 100000 долларов в год вместо 50000 и так далее. Цель Джулии имела внутренний смысл: возвратиться с тем же самым числом детей, с которым она уехала.

Она откинулась в своем кресле и кинула взгляд через проход на своего спящего мужа Марка, и постоянно считала - один, два, три. Пока все неплохо. Через 12 часов они будут в Париже живые и здоровые. Они летели на самолете из Новой Каледонии.

Новая Каледония?

Расположенная в тропиках Кораллового моря, Новая Каледония была французской территорией, Джулия и Марк только что продали там свой парусник, на котором они прошли 15000 миль вокруг Земли. Конечно, возврат первоначальных вложений был запланирован. Сказано - сделано, их 15-ти месячное путешествие вокруг Земного шара, от переполненных гондолами каналов Венеции до диких берегов Полинезии стоило примерно от 18000 до 19000 долларов. Дешевле чем арендная плата и багеты в Париже.

Большинство людей скажут, что это невозможно. И так же, большинство людей не знают, что примерно около 300 семей ежегодно отплывают из Франции, чтобы сделать то же самое.

Это путешествие было мечтой на протяжении 20 лет, постоянно откладываемой на фоне непрерывно растущего списка обязанностей. Каждый прошедший миг приносил очередной список причин, для откладывания поездки. Однажды Джулия поняла, что если она не сделает это сейчас, то она не сделает это никогда, и ей будет все труднее убедить себя что это возможно.

Один год на подготовку и одна 30-ти дневная пробная поездка с ее будущим мужем, и они под парусом поплыли в путешествие. Как только они подняли якорь, Джулия поняла, насколько далеко от нее теперь стало все то, что не давало им уехать путешествовать в поисках приключений, дети, возможно, самая главная причина, чтобы это сделать.

До путешествия ее три мальчика сражались как банши [*Банши* — привидение-плакальщица в ирландском и шотландском фольклоре; дух, появление и вопли которого предвещают смерть.] до последнего. В процессе обучения сосуществования в плавающей спальне они научились быть терпимее как друг к другу, так и к родителям. До путешествия книги были так же привлекательны для них, как и еда песка. Они научились любить книги, в качестве альтернативы они могли только смотреть на бесконечную водную гладь. Они были на год оторваны от школы и оказались в новом окружении. В итоге это было лучшим вложением в их образование.

Теперь, сидя в самолете, Джулия смотрела на облака и думала об их новых планах: найти уголок в горах и кататься на лыжах целый год, используя доход от мастерской по производству парусов, и снова путешествовать.

Теперь, когда она сделала это один раз, она уже не успокоится.

Глава 2.
Правила, которые меняют правила.

Все популярное неверно.

Я не могу вам дать безошибочную формулу, которая приведет вас к успеху, но я могу вам дам формулу, которая безошибочно приведет вас к провалу: старайтесь угодить всем и делайте это постоянно.

—Герберт Баярд Своп, Американский журналист и редактор журналов, первый лауреат Пулитцеровской премии.

Все популярное неверно.

—Оскар Уайлд. Как важно быть серьезным.

Как выиграть игру, не начиная её.

В 1999 году, через некоторое время после того, как я уволился со второй работы, которая меня не удовлетворяла и после некоторого времени поедания сэндвичей (чтобы прийти в себя), я выиграл Китайский Национальный Чемпионат по кикбоксингу.

Это было не потому, что я хорошо умел бить руками и ногами. Боже сохрани. Сама затея казалась мне немного опасной, но у меня была наглость и четыре недели подготовки. Кроме того, у меня была голова с арбуз - хорошая мишень для противника.

Я выиграл, благодаря тому, что я хорошо изучил правила и нашел лазейки. Их было две:

1. Взвешивание было за день до соревнования: Используя технику обезвоживания, которой я сейчас обучаю элиту пауэрлифтеров, я потерял 12.7 килограмм за 18 часов и весил 74.84 килограмма, и затем, используя обратную технику, довел свой вес до 87.54 килограмм[4]. Очень трудно драться с тем, кто на 3 весовых категории тяжелее тебя. Бедные маленькие мальчики.

2. В правилах была одна техническая деталь, написанная мелким шрифтом: Если один из сражавшихся оказывался за пределами ринга три раза за один раунд, его противник признавался победителем по умолчанию. Я решил использовать эту особенность, как свою единственную технику и просто выкидывал людей. Как вы можете предположить, они не были особенно счастливы.

И каков результат? Я выиграл все свои матчи техническим нокаутом и уехал домой национальным чемпионом, 99% бойцов с 5-10 летним опытом не могли добиться такого результата.

Развивайте себя, а не будьте глупыми.

Большинство людей ходят с помощью ног. Означает ли это, что я хожу с помощью рук? Ношу ли я свое нижнее белье поверх штанов, чтобы отличаться от других? Обычно нет. По крайней мере то, что я хожу на ногах и не выпячиваю наружу нижнее белье, до настоящего момента работало хорошо. И пока все было хорошо, я не обращал на это внимания.

Отличия хороши, когда они позволяют быть более эффективным, или просто для веселья.

И если все решают проблему одинаково и с одинаково посредственным результатом, то это повод задуматься, а что, если я сделаю наоборот? Не следуйте неработающей модели. Если рецепт говно, то не важно насколько хорошо вы готовите.

Когда я продавал хранилища данных, моя первая работа вне колледжа, я понял, что большинство «холодных» звонков не

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation, 2005-2010
For Evaluation Only.

доходят до заинтересованных лиц по одной причине - «сторожа». Если же я звонил с 8.00 до 8.30 и с 18.00 до 18.30, в общей сложности всего лишь один час, у меня была возможность обойти секретарей, и я получал заказов более чем в два раза больше, чем опытные менеджеры, которые звонили с 9 до 17. Иначе, за одну восьмую времени я получал вдвое больший результат.

От Японии до Монако, начиная от путешествующих матерей-одиночек и заканчивая мультимиллионерами разъезжающими на гоночных машинах, основные правила успеха НБ удивительно однообразны и, что очевидно, отличаются от того, что делает весь остальной мир.

Следующие правила - фундаментальные отличия, которые надо держать в уме пока вы читаете эту книгу.

1. Отставка - страховка на самый худший случай.

Планирование отставки - это как страхование жизни. Она должна рассматриваться не более, чем поддержка на самый худший случай - физической невозможности работать, необходимости резервного капитала для выживания.

Отставка в качестве цели или последней отдушины - это тупиковая цель, по крайней мере по трем взаимосвязанным причинам:

a. Очевидно предположить, что вам не нравится все то, что вы делаете большую часть своей трудоспособной жизни. Этот подход обречен на неудачу - ничто не может оправдать эту жертву.

b. Большинство людей будут не в состоянии выйти на пенсию и поддерживать минимальный уровень жизни (хот дог на ужин). В мире, где пребывание на пенсии растягивается до 30 лет, а инфляция снижает покупательскую способность на 2-4% каждый год, даже один миллион долларов становится маленькой суммой. Математика не работает[5]. «Золотые годы» для нижней части среднего класса становятся временем, когда происходит переоценка всей жизни. Такой сладковато-горький конец.

c. Если математика работает, это значит, что вы амбициозная трудолюбивая машина. В таком случае, что? После недели в отставке, вам станет так чертовски скучно, что захочется вставлять велосипедные спицы в глаза. Вы предпочтете найти новую работу или открыть другую компанию. Разочарование в ожиданиях, не так ли?

Я не говорю, что не надо откладывать на черный день - я сам пользуюсь 401(к) и IRA (варианты пенсионных фондов), в первую очередь из-за налоговых льгот - но ставить целью выход на пенсию ошибочно.

2. Интерес и энергия цикличны.

Если бы я вам предложил 10 миллионов долларов и потребовал от вас за это работать 24 часа в сутки на протяжении 15 лет, вы бы согласились на это? Конечно, нет, вы бы не смогли. То, что большинство считает карьерой: делать одну и ту же вещь 8 часов в день пока не выдохнешься или не накопишь достаточно денег, чтобы остановиться; это неприемлемо.

Почему мои тридцатилетние друзья выглядят как Дональд Трамп или Джоан Риврес? Это очень ужасно - преждевременное старение, приправленное тройным фрапучинно и невозможным объемом работы.

Сменяющиеся периоды активности и отдыха - необходимое условие для выживания, и позволяет индивидууму развиваться. Умственные способности, интересы, психологическая выносливость, это все растет и уменьшается циклично. В соответствии с этим нужно все и планировать.

Цель НБ - распределить «мини-отставки» в течении всей жизни вместо того, чтобы копить и откладывать свой отдых и восстановление своих сил на пенсию. Когда вы работаете только в периоды своей наибольшей эффективности, только тогда жизнь может быть одновременно и наиболее продуктивной и приносить удовольствие.

Лично я (Тим Феррис) чередую два месяца работы над проектами и месяц отдыха «за морями» или интенсивного обучения (танго, боевые искусства, все что угодно).

3. Делать меньше - не означает лениться.

Делать меньше бессмысленной работы, чтобы сфокусироваться на наиболее важных для вас вещах, это не лень. Многим это трудно понять, потому что в нашей культуре принято поощрять самопожертвование вместо продуктивности.

Не многие люди измеряют (или могут измерить) результаты своих действий и таким образом берегут свое время. Время представляет ценность само по себе и делает человека сильнее. Несмотря на то, что НБ проводят в офисе пару часов, они достигают больше значимых результатов, чем дюжина не-НБ вместе взятых.

Давайте дадим лени другое определение. Лень - это примирение с неидеальным существованием, когда обстоятельства или другие люди управляют вашей жизнью, или ожидание удачи, пока жизнь проносится мимо, а вы наблюдаете за ней как зритель из окна офиса. Этого не изменит ни размер ваше банковского счета, ни количество часов, которое вы проводите за разбором ненужных имэйлов и других мелочей.

Концентрируйтесь на том, чтобы быть продуктивным, а не занятым.

4. Все сроки неверны.

Однажды я спросил у мамы, как она решила родить первого ребенка (меня). Ответ был простой: «У нас было желание, и мы приняли решение не откладывая. Дети никогда не бывают вовремя». Это так.

Это касается всех более-менее важных вещей, планирование не рулит. Ждете лучшего времени, чтобы уволиться с работы? Не бывает такого, чтобы одновременно у вас по жизни горел зеленый свет и звезды были к вам благосклонны :) Вселенная ничего против вас не замышляет, но она и ничего не будет специально делать для вас. Никогда не будет идеальных условий. «Когда-нибудь» - это болезнь, которая сведет все ваши мечты в могилу. Списки «плюсы» и «минусы» тоже плохо. Если это действительно важно для вас и вы хотите это сделать в конце концов, просто берите и делайте и корректируйте в процессе.

5. Просите прощения, а не разрешения.

Если это не принесет разрушающего вреда окружающим, пробуйте и потом объясняйте. Люди - неважно кто это, родители, партнеры, начальники - отрицают вещи основанные на эмоциях, но они могут научиться принимать их по факту. Если потенциальный вред управляем или по крайней мере обратим, не давайте людям шанса сказать нет. Большинство людей поспешат вас остановить до того, как вы что-то начнете делать, но не решатся на это, если вы уже будете это делать. Несите добро, будучи нарушителем спокойствия, и извиняйтесь, если действительно что-то напортачили.

6. Подчеркивайте сильные стороны, не заделывайте бреши.

Большинство людей хороши только в некоторых вещах и крайне беспомощны в остальных. Я спец в придумывании и создании продуктов, в маркетинге, но во всем, что следует за этим я ужасен.

Мое тело создано для того, чтобы поднимать тяжелые объекты и бросать их, это так. Долгое время я не обращал на это внимания. Я пытался плавать и выглядел как тонущая обезьяна. Я пробовал баскетбол и выглядит как пещерный человек. Потом я стал бойцом и взлетел.

Намного выгоднее и веселее использовать свои сильные стороны, чем пытаться заделать бреши в своей броне. Выбор такой: увеличивать свои результаты в разы, используя сильные стороны или постепенное улучшение в процессе латания своих

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

слабых сторон, которые в лучшем случае станут посредственного качества. Фокусируйтесь на лучшем использовании своего наилучшего оружия, вместо постоянной починки и заделывания брешей.

7. Избыток чего-либо может привести к отрицательному результату.

Существует возможность иметь что-либо в большом количестве. В избытке большая часть стремлений и желаний могут приобретать свойства своих противоположностей. Например:

Пацифисты становятся военными.
Борцы за свободу становятся тиранами.
Благословения становятся проклятиями.
Помощь становится препятствием.
Большее становится меньшим.[6]

Слишком часто, слишком много и т.п. чего-нибудь, чего вы хотите, становится тем, что вы не желаете. Это касается как различных увлечений, так и отдыха. В проектировании стиля жизни нет цели создать избыток свободного времени, это - яд, но есть цель создать положительное использование времени, которое определяется как – Вы делаете то, что вам хочется, а не то, что как Вам кажется Вы должны делать.

8. Одни деньги не являются решением.

Много можно рассказать о власти денег, как о средстве получении чего-либо (Я сам над собой смеюсь), но простое увеличение количества денег не является решением проблем, таким как мы об этом думаем. Частично - это лень. «Если бы у меня было больше денег» наиболее легкий способ отложить самоанализ и принятие решений, которые необходим для создания жизни, которой можно наслаждаться сейчас, а не потом. Используя деньги в качестве козла отпущения, и работу как всепоглощающую рутину, мы очень удобно можем не оставлять себе времени действовать иначе: «Джон, я бы с удовольствием поговорил о пустоте, которая заполняет мою жизнь, о безнадежности, которая бьет меня кулаком в глаз каждый раз, когда я утром включаю компьютер, но у меня так много работы! Мне надо как минимум три часа, чтобы ответить на неважную электронную почту, а потом позвонить потенциальным клиентам, которые еще вчера сказали «нет». Вперед!!!»

Втягивайте себя в ежедневную рутину добывания денег, притворяйтесь, что они помогут все исправить, и вы искусно отвлечете свое внимание от того, насколько все это бессмысленно. Где-то очень глубоко вы знаете, что это обман, но когда каждый участвует в одной и той же игре «заставь-себя-в-это-поверить», об обмане легко забыть.

Проблема гораздо больше, чем просто деньги.

9. Относительный доход более важен, чем абсолютный.

Среди диетологов идет много споров о значении калорий. Действительно ли калория - это калория, настолько, насколько роза - это роза? Можно ли худеть просто расходуя больше калорий, чем потребляешь или важен еще и источник калорий. Я работал со множеством атлетов, и я знаю ответ.

Так что же насчет дохода? Доллар - это просто доллар или доллар? НБ не думают таким образом.

Давайте взглянем на этот как на математическую задачку для пятого класса. Сравним двух трудолюбивых парней. Первый парень работает 80 часов в неделю, второй парень работает 10 часов в неделю. Каждый из них зарабатывает 50 000$ в год. Кто из них будет богаче к полуночи? Если вы скажете второй, вы будете правы, в этом и заключается разница между абсолютным и относительным доходом.

Абсолютный доход измеряется с помощью святой и неизменной величины - всемогущего доллара. Джон Доу зарабатывает 100 000$ в год и поэтому он в два раза богаче Джона Доу, который зарабатывает 50 000$ в год.

Относительный доход измеряется с использование двух величин - доллара и времени, как правило в часах. Концепция «за год» условна и позволяет легко себя обмануть. Давайте посмотрим как реально обстоят дела. Джон Доу зарабатывает 100 000 в год, 2000 в неделю, и работает 80 часов в неделю. Таким образом он зарабатывает 25 в час. Джон Доу зарабатывает 50 000 в год, 1000 в неделю, но работает 10 часов в неделю и следовательно зарабатывает 100 в час. В относительном доходе он богаче в четыре раза.

Конечно, относительный доход должен согласовываться с минимальной суммой, необходимой для достижения ваших целей. Если я зарабатываю 100 в час, но работаю только один час в неделю, мне будет очень трудно вести разгульную жизнь суперзвезды. При условии, что весь абсолютный доход на должном уровне и позволяет мне осуществлять свои мечты, относительный доход настоящая мера богатства НБ.

Самые лучшие и независимые из НБ зарабатывают как минимум 5000$ в час. Когда я закончил колледж, я начал с 5$. Я буду приближать вас к этой модели.

10. Отрицательный стресс - это плохо, положительный стресс - это хорошо.

Большинству двуногих любителей развлечений неизвестно, что не все стрессы плохи. Конечно, НБ не стремятся устранить все стрессы. Ни чуть. Существует два разных вида стресса, они отличаются друг от друга, так же как эйфория и дисфория (подавленность), редко упоминаемый антоним.

Дистресс (отрицательный стресс) имеет отношение к пагубным раздражителям, которые делают вас слабовольными, неуверенными, скованными. Уничтожающая критика, жестокие и хамоватые начальники, потеря лица (в переносном смысле) - это его возможные проявления. Это те вещи, которых мы хотим избежать.

Евстресс - eustress - (положительный стресс), с другой стороны, скорее всего вы это слово никогда не слышали. Греческий префикс «Eu» обозначает «здоровье», в этом же значении он используется в слове эйфория (euphoria). Образец для подражания, который заставляет нас выходить за рамки возможного, это физические, которые устраняют наши зажимы и страх, которые расширяют нашу зону комфорта – это все примеры евстресса - стресса, который укрепляет и побуждает к дальнейшему развитию.

Люди, которые отрицают всю критику, проиграют. Необходимо отметать только разрушающую, деструктивную критику, но не всю критику целиком. Точно также, не бывает прогресса без положительного стресса, и чем больше такого рода стресса в нашей жизни, тем скорее мы реализуем свои мечты. Этот прием состоит из двух обособленный частей.

НБ одинаково активно избегают отрицательных стрессов и находят положительный стресс.

Вопросы и действия

1. Как ваши «ответственность» и «реалистичность» «уберегли» вас от той жизни, которую Вы хотите прожить?

2. Как, делая то, что вы «должны», вы пожалели о том, что не сделали что-то другое или получили посредственные результаты?

3. Посмотрите на то, что вы сейчас делаете и спросите себя: «Что может измениться, если я буду делать прямо противоположное, нежели все люди вокруг? Чем я пожертвую, если продолжу этим заниматься еще 5, 10 или 20 лет?»

Глава 3.
Уклонение от пуль

Берем страх в свои руки и устраняем паралич

Во время неподвижного стояния было сделано много неправильных шагов.
—*Fortune Cookie*

Назвать ты страх свой должен, прежде чем прогнать его ты сможешь.

—*Йода, фильм Звездные войны: Империя наносит ответный удар.*

Рио-де-Жанейро, Бразилия.

Двадцать футов (6 метров) и все.

«Беги! Беегиии!» Ханс не говорил по-португальски, но смысл был ясен - надо поторопиться. Его кеды крепко вцепились в неровную поверхность скалы, и он прыгнул навстречу 3000 футов пустоты.

Перед последним шагом он задержал дыхание, от страха он впал в состояние близкое к бессознательному. Его взор затуманился, он видел только тоненький луч света, и затем… он поплыл. Все вплоть до самого горизонта застилало голубое небо, и через мгновение он почувствовал, как восходящие потоки теплого воздуха подхватили его и крылья параплана. Страх остался позади на вершине горы, и тысячи футов над сверкающим после дождя зеленым лесом и древними белыми пляжами Копакабаны, Ханс Килинг увидел свет.

Это было воскресенье.

В понедельник Ханс вернулся в адвокатскую контору, где он работал, в Century City (деловой район на западе Лос Анджелеса), шикарный корпоративный уголок, и закончил трехнедельный отчет. Около пяти лет у него в голове сидела одна и та же мысль, которой он боялся, я должен сделать это в следующие 40-45 лет? Однажды он заснул в офисе у себя под столом, после того, как ему досталось за недоделанный проект, для того, чтобы на следующее утро проснуться и продолжить. Именно в это утро он дал себе обещание «Еще два раза такое повторится, и я уйду отсюда». Третий раз наступил за день до его отъезда на каникулы в Бразилию.

Мы все даем себе подобные обещания, и Ханс и раньше так делал, но сейчас как будто что-то изменилось. Он кое-что понял, пока кругами опускался к Земле - если ты однажды преодолел страх, он уже не такой ужасный. Его коллеги сказали ему то, что он ожидал услышать - он это отбросил. Он сам себя вел наверх - чего, черт побери, он хотел?

Ханс не знал точно, чего он хочет, но он это уже попробовал. С другой стороны, он знал, что надоело ему до слез, и он с этим покончил. Он больше не проводит дни как живой мертвец, больше нет обедов, за которыми его коллеги обсуждают машины. С этим покончено.

Немедленно произошел странный сдвиг - Ханс почувствовал, впервые за долгое время, умиротворение и внутреннее согласие с тем, что он делал. Раньше он всегда боялся турбулентностей во время перелета на самолете, он боялся, что может умереть со всем тем хорошим, что в нем есть (*криво перевел, но по-другому пока не могу*), но сейчас он мог пролететь через жесточайший шторм и спать как дитя. Действительно, странно.

Даже через год после увольнения он продолжал получать предложения он работе от адвокатских контор, но он основал компанию «Nexus Surf», первая компания по организации серфинг отдыха и приключений, она располагалась в тропическом рае Форианополиса в Бразилии. Он встретил девушку своей мечты, танцовщицу Кариоко с кожей цвета карамели, по имени Татьяна. Он проводил большую часть времени расслабляясь под пальмами или помогая клиентам проводить лучшее время своих жизней.

Этого ли он так боялся?

Сейчас, он часто видит бывшего себя в безрадостных и переработавших профессионалах, которых он ставит на волны. В ожидании волны настоящие эмоции выходят наружу «Боже, Я бы хотел сделать как ты» И он всегда отвечает одно и тоже «Ты можешь».

Отражающиеся от воды лучи заходящего солнца придавали особый смысл его высказыванию, в правдивости которого он не сомневался - можно поставить жизнь «на паузу», это не отказ от всего. Он мог бы возобновить свою юридическую карьеру, если бы захотел, в любой момент, но эта мысль сидит у него где-то очень глубоко в голове.

Когда он подгребли обратно к берегу после необычайного заплыва, его клиенты взяли себя в руки и успокоились. Они сошли на берег, и ощущение реальности ядом проникло в них: «Я бы хотел, но я не могу это все бросить»

Он не мог не засмеяться.

Сила пессимизма: Определяем кошмары.

Действие не всегда приносит счастье, но без действия нет счастья.
- *Бенджамин Дизраели, бывший премьер министр Великобритании.*

Делать или не делать? Попытаться или нет? Большинство людей выберут «нет», неважно, считают они себя храбрыми или нет. Неуверенность и перспектива неудачи могут быть очень сильно пугать. Большинство людей выберут несчастье вместо неуверенности. Я ставил перед собой цели, принимал решения о смене направления и т.п., но ничего не происходило, и это длилось годами. Просто я не был в безопасности и был испуган, как и все другие.

Простое решение пришло ко мне четыре года назад. В это время у меня уже было больше денег, чем я мог распорядиться, я был несчастен больше, чем когда-либо. У меня не было свободного времени, и я почти довел себя работой до смерти. Я открыл свою собственную компанию только для того, чтобы понять, что ее невозможно будет продать. Я оказался в ловушке. Я думал, что я смогу в этом разобраться. Почему я такой идиот? Почему я не могу справиться с этой работой?! Надо перестать быть таким (вставьте неприличное слово)! Что случилось со мной? Правда была в том, что со мной все в порядке. Я

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

не достиг предела своих возможностей, я достиг предела возможностей своей бизнес модели. Проблема не в водителе, а в машине.

Из-за серьезных ошибок во время становления моей компании я никогда не смогу ее продать. Я мог бы нанять сказочных эльфов или подключить свой мозг у суперкомпьютеру - это не важно. Мое дитя имело серьезные родовые травмы. Я задал вопрос: Как я могу освободиться от этого Франкенштейна и сделать его самостоятельным? Что я должен сделать, чтобы освободить себя от щупалец трудоголизма и от страха того, что все развалиться на кусочки, если я не буду работать по 15 часов в день? Как я могу сбежать из тюрьмы, которую сам для себя построил? Поездка. Творческий отпуск на год, поездка вокруг света.

Итак, я отправляюсь в путешествие. Я сделаю это. Сначала я впал в благоразумие и в течении шести месяцев укрощал свой стыд, свои трудности, свой гнев, находя бесконечную череду причин, почему моя поездка никогда не состоится. Один из моих наиболее продуктивных периодов, я в этом уверен.

Однажды, во время моих раздумий о том, какие страдания может мне принести будущее, я натолкнулся на блестящую идею. Это был один из ключевых моментов моего пребывания в фазе «Не будь счастливым, беспокойся» («don't happy, be worry»): Почему бы мне точно не определить, каким может быть мой кошмар? Наихудшее, что только может произойти, пока я буду путешествовать?

Ну что ж, мой бизнес скорее всего рухнет, пока я буду путешествовать. Наверняка. Письмо юридического характера, случайно не будет мне доставлено, и я могу оказаться под судом. Мой бизнес может быть закрыт, продукция будет портиться на складах, пока я в грустном одиночестве буду поджимать пальцы ног на каком-нибудь холодном берегу Ирландии, или кричать под дождем (это я представил). Мой банковский счет может похудеть на 80% и, конечно, мои машина и мотоцикл будут угнаны. Я предполагаю, что кто-то может плюнуть мне на голову с высокого балкона, пока я кормлю объедками бродячих собак, которые могут потом облаять меня и укусить прямо в лицо. Боже, жизнь тяжкая, жестокая сука.

Преодоление страха = Определение страха.

> Тебе советую несколько дней подряд довольствоваться скудной и дешевой пищей, грубым и суровым платьем.
> И тогда ты скажешь сам: «Так вот чего я боялся?»
> —*Сенека.*

Затем случилась забавная вещь. В моих бессмертных поисках того, как сделать себя несчастным, у меня начали случаться остановки. После того, как я преодолел непонятное беспокойство и неясную тревогу, определив свой страх, наихудший вариант развития событий, я уже так не волновался насчет путешествия.

Неожиданно я стал думать о том, как я смогу собрать необходимые ресурсы и снова взяться за дело, если все мое дело однажды накроется медным тазом. Я всегда могу найти временную работу бармена, чтобы я мог платить за квартиру, если будет необходимо. Я могу продать немного мебели и урезать себя в еде. Я могу отбирать карманные деньги у школьников, которые каждое утро проходят мимо моего дома. Было много вариантов. Я понял, что будет не так сложно вернуться туда, где я был и выжить. Ни одна из этих вещей не была фатальной, ни одна.

Я понял, что по шкале от 1 до 10, где 1 - это ничегонеделанье и 10 - постоянное изменение своей жизни, мой так называемый наихудший сценарий может иметь *временное* значение 3 или 4. Я поверил, что это верно для большинства людей и большинства катастроф типа «черт побери, жизнь-то закончилась». Помните, что это один из миллионов катастрофических кошмаров. С другой стороны, если я выявлю наилучший сценарий или хотя бы наиболее вероятный, то но может давать *постоянный* эффект положительного изменения жизни от 9 до 10 баллов.

Другими словами, я повергал себя маловероятному и временному риску на 3-4 балла ради вероятных и постоянных 9-10 баллов, и я смогу легко восстановить свою тюрьму трудоголика приложив небольшое количество усилий, если захочу. И все это сводилось к одному потрясающему выводу: Практически никакого риска не было, был только большой потенциал изменения жизни к лучшему, и я мог вернуться на свой привычный путь без каких либо особенных затрат.

Вот тогда я и принял решение поехать в путешествие и купил билет до Европы в одну сторону (здесь надо отметить, что американцам не нужна виза для поездки в Европу, и если у гражданина России нет шенгенской визы, то для ее получения придется покупать билет в обе стороны). Я начал планировать приключения и разгребать багаж как физический так и психологический. Ни один из моих кошмаров не стал реальностью, и с тех пор моя жизнь превратилась в сказку. В бизнесе дела пошли лучше, чем когда-либо, и я практически забыл о нем, а он тем временем финансировал мою 15-ти месячную поездку.

Раскрываем страх, замаскированный под оптимизм.

> Нет разницы между пессимистом, который говорит «Это безнадежно, поэтому не надо беспокоиться и делать что-либо» и оптимистом, который говорит «Не надо беспокоиться, когда что-либо делаете, все будет в любом случае хорошо» В любом случае ничего не произойдет.
> —*Ивон Шуинард*[7] *(Yvon Chouinard), основатель компании «Патагония» (Patagonia).*

Страх проявляется в различных формах, и мы обычно не называем его этим словом. Страх порождает страх. Наиболее интеллектуальные люди называют его иначе: оптимистическое отрицание.

Большинство из тех, кто избегает увольнения с работы, надеются, что со временем все улучшится или увеличится доход. Это кажется достаточно обоснованным и это заманчивая галлюцинация, когда работа надоела или не вдохновляет, но еще не является адом. Ад заставляет действовать, но что-то полегче можно перенести при достаточно умной модернизации.

Вы действительно думаете, что дальше будет лучше? Или это принятие желаемого за действительное и оправдание бездействия? Если бы вы действительно были уверены в улучшении, задавали бы вы себе такие вопросы? Скорее всего, нет. Это страх неизвестного, замаскированный под оптимизм.

Вы сейчас более состоятельны, чем год назад, месяц назад, или неделю назад?

Если нет, то ничего само по себе не улучшится. Если вы обманываете сами себя, время остановиться и спланировать прыжок. В отличие от Джеймса Дина (популярный актер умер в возрасте 24 лет), ваша жизнь будет ДОЛГОЙ. Работать с 9 до 17 каждый день на протяжении 40-50 лет - это большая задница, если помощь не подоспеет вовремя. Около 500 месяцев непрерывной работы.

Сколько еще можно терпеть. Вероятно, настало время остановить это.

Кто-нибудь, позвоните метрдотелю

У вас есть комфорт. У вас нет роскоши. И не надо говорить мне, что деньги решают все. Роскошь, которую я защищаю, не имеет никакого отношения к деньгам. Её нельзя купить. Она - награда для тех, кто не боится дискомфорта.
- *Жан Кокто. Французский поэт, писатель, агент боксеров, кинодеятель, его работами вдохновлялись сюрреалисты.*

Иногда все идет замечательно. На парковке сотни машин, все места заняты, и вдруг освобождается место в трех метрах от входа, как только вы к нему подъехали. Рождественское чудо!

Иногда могло бы быть и по лучше. Телефон начитает звонить, пока вы заняты сексом, и продолжает звонить в течение получаса. Курьер из доставки задерживается. Плохое планирование может все испортить.

Жан-Марк Хечей приехал в Западную Африку в качестве волонтера в надежде принести помощь. В это смысле его планы были грандиозны. Он прибыл в Гану в начале 80-х годов прошлого века, в самый разгар государственного переворота, гиперинфляция была на пике, в стране была сильнейшая засуха за последние десять лет. Из-за всего вышеперечисленного, некоторые могут предположить, что это было не самое лучшее время с точки зрения выживания.

У него так же забыл взять с собой памятку для посещающих страну. Национальное меню изменилось, даже хлеб и чистая вода были роскошью. Он должен был выживать на протяжении четырех месяцев питаясь смесью из кукурузных зерен и шпината. Это немного отличается от того, что большинство из нас привыкло есть в кинотеатрах.

«Ух ты, я могу выжить!»

Жан-Марк миновал точку невозвращения, но это не имело значения. После двух недельного привыкания к завтраку, обеду и ужину, у него больше не было желания сбежать оттуда. Он доказал, что по-настоящему человеку необходимо, только самая основная пища и хорошие друзья, и то, что со стороны могло показаться бедствием было самым жизнеутверждающим опытом, который он когда-либо получал: Худшее, на самом деле не было плохим. Чтобы наслаждаться жизнью, вам не нужны всякие причудливые штуки, вы просто должны контролировать свое время и понимать, что большинство вещей не настолько важны и серьезны, как вы думаете.

Сейчас Жан-Марку 48 он живет в замечательном доме в Онтарио, но может обойтись и без него. У него есть деньги, но завтра он может стать нищим, но его это не волнует. Одни из его самых любимых воспоминаний до сих пор - это друзья и еда. Он посвятил себя своей семье и совершенно равнодушен к пенсии. В течении последних 20 лет он живет в замечательном здравии и частичной отставке.

Не откладывайте всё на последок. Есть причины не делать этого.

Вопросы и действия

Я уже старый человек и повидал на своём веку очень много проблем, но большинства из этих проблем никогда не было.
—*Марк Твен*

Если Вы озабочены тем, чтобы сделать скачок в развитии или просто откладывать этот скачок из страха перед неизвестностью, то вот Ваше противоядие. Запишите свои ответы, и имейте в виду, что, если Вы будете много думать над ответами, то они вряд ли будут плодотворнее, чем просто мысли, размазанные по странице. Напишите и не редактируйте – чем больше напишите, тем лучше. Подумайте перед каждым ответом:

1. **Определите свой кошмар, самое страшное, что может случиться, если Вы сделаете то, что хотите.** Какие сомнения, страхи, и "что-если" у Вас проявляются, когда Вы хотите совершить большие изменения? Распишите их в самых подробных деталях. Это может быть конец Вашей жизни? Как бы они влияли на Вас день ото дня, если это можно выразить в масштабе 1-10? Эти действительно происходит постоянно? Как Вы думаете, насколько вероятно, что это всё действительно произойдёт?

2. **Какие шаги Вы могли бы предпринять, чтобы уменьшить возможные потери или вернуть, когда Вы будете идти к успеху, даже если это временно?** Возможности гораздо легче, чем Вы думаете. Как бы Вы могли получить контроль над тем, что потеряли?

3. **Какие могут быть результаты или выгоды, как временные, так и постоянные, в самых вероятных сценариях?** Теперь, когда Вы определились с кошмарами, определите какими могут быть положительные результаты, внутренние ли (уверенность, чувство собственного достоинства, и т.д.) или внешние? Как бы они влияли на Вас день ото дня, если это можно выразить в масштабе 1-10? Насколько вероятно то, что Вы можете создать, по крайней мере, достаточно хороший результат? Менее интеллектуальные люди когда-нибудь делали это и добивались ли каких-то результатов?

4. **Если бы Вы были уволены сегодня, что бы Вы сделали, чтобы восстановить финансовый контроль?** Вообразите этот сценарий и пробегите вопросы 1-3 выше. Если Вы увольняетесь, чтобы попробовать что-нибудь ещё, как Вы могли позже возвратиться на то же самое рабочее место, если бы оно было Вам нужно как воздух?

5. **Что Вы откладываете из-за страха?** Обычно, то чего мы больше всего боимся, это то, что нам больше всего нужно сделать. Тот звонок, та беседа, в независимости от того, что может произойти в результате - это страх перед неизвестными результатами, который препятствует тому, чтобы мы сделали то, что мы должны сделать. Определите чего Вы боитесь больше всего и сделайте это. Я повторю кое-что, что Вы могли бы рассмотреть набивание татуировку на своем лбу: *Что мы больше всего боимся делать, в том обычно состоит то, что мы больше всего должны сделать*. Как я уже говорил, успех человека в жизни зависит от того числа неизвестностей, которые он или она хотят иметь в своей жизни. Решите для себя - делать одну вещь, которую Вы боитесь каждый день. Я встроил себе эту привычку, пытаясь связаться со знаменитостями и известными деловыми людьми чтобы получить от них совет.

6. **Во что Вам обходится - материально, эмоционально, и физически – откладывание действий на потом?** Оцените не только потенциальную неудачу. Одинаково важно измерить жуткую стоимость бездействия. Если Вы не занимаетесь теми вещам, которые вдохновляют Вас, где Вы будете через один год, пять и десять лет? Как Вы будете себя чувствовать, позволив обстоятельствам управлять вашей жизнью ещё лет 10, зная, что Вы не будете получать удовольствие от этой жизни? Если Вы посмотрите на свои 10 лет и 100%-ой уверенностью будете знать, что это путь разочарования и сожаления. И если мы точно определим риск как "вероятность необратимого отрицательного результата", то Вы поймёте, что бездействие - самый большой риск.

7. **Чего Вы ждете?** Если Вы не можете ответить на эти вопросы, не обращаясь к старой привычке откладывать «до

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

лучших времен», ответ прост: Вы боитесь, точно так же как остальная часть мира. Измерьте стоимость бездействия, поймите неправдоподобность и ремонтопригодность большинства ошибок, и развейте самую важную привычку тех, кто превосходит себя и любит делать: ДЕЙСТВИЯ.

Глава 4.
Системный сброс

Будучи неразумным и недвусмысленным

- Скажи пожалуйста, куда мне отсюда идти?
- Это зависит от того, куда ты хочешь попасть, - ответил Кот.
- Да, в общем-то все равно куда.. – сказала Алиса.
- Тогда не имеет значения куда ты пойдешь.

—Льюис Керролл, Алиса в стране чудес

Разумные люди приспосабливаются к миру, неразумные – пытаются переделать мир под себя. Таким образом, прогресс в мире зависит от неразумных людей.

—Джордж Бернард Шоу, Аксиомы для революционеров

Весна 2005го, Принстон, Нью-Джерси

Мне пришлось подкупить их. Что я еще мог сделать?

Моя лекция в Принстоне только что закончилась вопроса, улыбками и энтузиазмом. В тоже время, я совершенно точно знал, что большинство моих слушателей, как только выйдут наружу, будут делать абсолютно противоположное чем то, что я им проповедовал. Большинство из снова уйдут в 80-ти часовую рабочую неделю, как высокооплачиваемые официанты в кафе, вместо того, чтобы применить те принципы, которым я научил.

Это проблема, которую надо было решать.

Я предложил билет в оба конца в любую точку мира тому, кто сможет выполнить некую «задачу» наиболее необычным способом. Я сказал, что готов встретиться с заинтересованными после занятия, и вот здесь были почти 20 из 60 студентов.

Задание было задумано, чтобы протестировать их зоны комфорта, заставив их использовать некоторые приемы и тех, которым я их учил. Задание было простое: связаться с тремя людьми, до которых, на первый взгляд, не возможно добраться, - J Lo., Warren Buffett, Bill Clinton, J.D. Salinger, и т.д.— и хотя бы от одного из них получить ответы на три вопроса…

Из 20-ти слушателей, все хотели выиграть бесплатное путешествие, но, сколько из них выполнит это задание?

Никто. Ни один.

Было очень много отговорок: «Не так-то легко до них добраться…», «У меня было много бумажной работы, и …,» «Я бы с удовольствие, но я не могу…» В действительности это была одна и та же отговорка, которая, однако, повторялась снова и снова в разных словах: это сложная задача, возможно, невыполнимая, и другие, наверняка, сделают ее лучше вас. Поскольку все из них преувеличили сложность задания, никто не справился.

Согласно правилам установленным мной же, если кто-то пришлет мне даже какой-то невразумительный ответ в один параграф, то я отдаю приз. Этот результат одновременно и очаровал, и ввел меня в подавленное состояние.

На другой год результаты были совершенно другими.

Я рассказал эту назидательную историю и шесть из 17 справились с задачей менее чем через 48 часов. Вторая группа была лучше? Нет. Фактически, в первой группе были более способные студенты, но они ничего не сделали. Огневой напор и все.

Вторая группа поверила в то, что я сказал им, прежде чем они начали работу…

Делать что-то нереальное легче, чем реальное

От общения с миллиардерами до тусовок со знаменитостями - вторая группа студентов добилась и того, и другого - чем больше веры в то, что это можно сделать, тем легче это достается.

Наверху очень одиноко. 99% людей убеждены, что они неспособны достигнуть чего-то значимого и всегда остаются на вторых ролях. Таким образом уровень конкуренции за «реальные цели» очень высок, как это ни парадоксально, и поэтому они наиболее энерго- и время- емкие. Легче достигнуть 10000000 долларов чем 1000000 долларов.

Если Вы в чем-то неуверенны, то что? Все остальные тоже не уверены. Не переоценивайте задачи и не недооценивайте себя. Вы лучше, чем Вы думаете.

Неблагоразумные и нереалистичные цели легче достигнуть и еще по одной причине. Наличие необычайно большой цели, способствует выбросу адреналина и воспитывает выносливость, чтобы преодолеть неизбежные испытания и несчастья, которые сопутствуют любой цели. Реалистичные цели, цели, ориентированные на средний уровень амбиций, скучны и максимум смогут подпитать вас, чтобы вы смогли преодолеть первую или вторую проблему, а затем потерпели поражение.

Если потенциальная выгода от достижения цели посредственная или средняя, то ваши усилия, направленные на ее достижение, такие же. Я пройду сквозь стены, чтобы совершить путешествие на катамаране по Греческим островам, но я не пошевелю и пальцем, чтобы съездить на выходные в Колумбус штат Огайо. Если я выберу второе, потому что это «реалистично, у меня не будет энтузиазма для преодоления даже небольшого барьера и достижения цели. Видя красивые кристально чистые греческие воды, выпив восхитительного вина, я подготовлюсь к сражению за мечту, о которой стоит мечтать. Даже при том, что их трудность достижения этих целей по десятибальной шкале2 и 10 соответственно, идея с Колумбусом, скорее всего провалится.

За большие цели меньше конкуренция.

Выполнение больших дел начинается с того момента, когда о них хорошо попросят.

Чего Вы хотите? Лучший вопрос будет первым

Большинство людей никогда не будут знать, чего они хотят. И я не знаю, чего я хочу. Но с другой стороны, если Вы меня

спросите, что я собираюсь делать в следующие пять месяцев, чтобы выучить язык, я Вам отвечу абсолютно точно. Это дело специфики. "Чего Вы хотите?" - слишком неопределенный вопрос, чтобы дать на него точный и исчерпывающий ответ. Забудьте о нем.

Вопрос "Каковы Ваши цели?" также обречен на неразбериху и догадки. Чтобы перефразировать его, мы должны сделать шаг назад и посмотреть на большее.

Давайте предположим, что у нас есть 10 целей, и мы достигаем их – каков желаемый результат, который оправдал бы все усилия? Самый распространенный ответ – это тот, который я бы предложил 5 лет назад: счастье. Теперь я не считаю, что это хороший ответ. Счастье может быть куплено с бутылкой вина и стало неоднозначным от злоупотребления. Есть более точная альтернатива, которая, полагаю, отражает реальный желаемый результат цель.

Миритесь со мной. Что является противоположностью счастья? Печаль? Нет. Счастье и печаль, как любовь и ненависть, – две стороны одной монеты. Крик счастья - прекрасная иллюстрация этого. Противоположность любви - безразличие, а противоположность счастья - вот решающий довод –скука.

Волнение - это наиболее точное определение синонима счастья; и в действительности, – это то, к чему Вы должны стремиться. Вот панацея. Когда люди предлагают Вам гнаться за Вашей "страстью" или "счастьем", я полагаю, что, на самом-то деле, они имеют ввиду единственное понятие - волнение.

В этом есть закономерность. Вопрос, который Вы должны задавать, - это не "чего я хочу?" или "каковы мои цели?", а "что взволновало бы меня?"

Болезнь взрослых «РНП»:
Расстройство Нехватки Приключений

Где-нибудь между окончанием колледжа и Вашей второй (побочной) работой внутри вас разгорается диалог: « …будь реалистичным и прекрати притворяться. Жизнь – не кино».

Если Вам пять лет, и Вы говорите, что хотите стать космонавтом, Ваши родители скажут, что Вы можете стать тем, кем хотите быть. В этом нет ничего страшного, как и в том, что рассказывать ребенку о существовании Санта Клауса. Но если Вам 25 и Вы объявляете, что Вы хотите основать цирк, ответ очевиден: « …будь реалистом; стань адвокатом, бухгалтером или доктором; чтобы продлить род, роди ребенка и поставь его на ноги».

Если Вам действительно удается не обращать внимание на тех, кто в Вас не верит, и начать Ваше собственное дело, например, «РНП» не исчезнет. Оно только примет иную форму.

Когда я основал в 2001 году BrainQUICKEN LLC, в голове была только одна цель: «Зарабатывать 1000 долларов в день, несмотря на то, сидел бы я при этом перед ноутбуком или постригал ногти на пляже». Это должен был быть автоматизированный источник потока наличности. Если посмотреть на мою хронологию, станет ясно, что этого не произошло до тех пор, пока кризис не вызвал этого, несмотря на то, что у меня были необходимые для жизни деньги. Почему? - Цель не была достаточно точной. Я не определил *дополнительных действий*, которые бы заменили начальный объем работы. Поэтому продолжил работать, даже тогда, когда не было никакой финансовой потребности в этом. Мне нужно было чувствовать эффективность, при этом я не имел даже автомобиля.

Так работает большинство людей до смерти: "Я буду только работать, пока я не заработаю X долларов, и только потом буду заниматься тем, чем мне хочется". Если Вы не определите, "чего Вы хотите" в дополнительных действиях, то это количество X будет постоянно увеличиваться, чтобы избежать вызывающей страх неуверенности в этой пустоте.

Это как раз тот случай, когда и служащие, и предприниматели становятся жирными мужиками в красных BMW.

Жирный мужик в красном БМВ

Было несколько моментов в моей жизни - среди них, прямо перед тем, как меня уволили из TrueSAN и перед тем, как я покинул Соединенные Штаты, чтобы расстрелять Uzi в McDonald's, - так я видел свое будущее, как и любой другой полный человек в кризисе средних лет в BMW. Я просто смотрел на тех, кто был на 15-20 лет старше меня на том же самом пути, будь то директор по продажам или предприниматель в моей отрасли промышленности, и, самое интересное, что это было бы адом для меня.

Это была такая острая боязнь, и такая прекрасная метафора, включающая в себя все страхи, что это стало повторяющейся моделью между мной и поддерживающим проектировщиком стиля жизни и предпринимателем Дугласом Прайсом. Дуг и я следовали параллельными путями в течение почти пяти лет, сталкиваясь с одними и теми же трудностями и неуверенностью в себе, и таким образом, мы сохраняли близкий психологический контакт друг с другом. Периоды спада, казалось, чередовались, делая из нас хорошую команду.

Всякий раз, когда один из нас начинал понижать планку или терять веру, «принимая действительность». Другой тут же звонил или писал на электронную почту, как ментор: «Пижон, Вы превращаетесь в лысого полного человека в красном BMW?» Перспектива была достаточно ужасающей, и мы всегда брались за свои задницы и расставляли приоритеты немедленно. Худшее, что могло случиться, это не крах и разорение, а окончательное принятие скуки.

Помните, Это как раз тот случай, когда и наёмный рабочий, и предприниматель становятся жирными мужиками в красных БМВ.

Корректировка курса: Становимся нереалистичными

Есть способ, который я использовал, и все еще использую, чтобы снова зажечь жизнь или скорректировать курс, когда Жирный мужик в красном BMW оборачивает в мою сторону свою уродливую голову. В некотором смысле, это тот самый способ, используемый наиболее выразительными Новыми Богачами, которых я встретил во время кругосветного путешествия, - «мечтание во времени». А называется он так, потому что применяет временную шкалу к тому, что большинство бы назвало мечтами.

Это очень похоже на корректировку цели, но отличается по нескольким основным моментам:

1. Цели изменяются с неопределенных желаний на точные конкретные шаги.
2. Цели должны быть нереалистичными, чтобы быть эффективными.
3. Это сосредотачивается на действиях, которые заполнят созданную пустоту, когда работа будет далеко от вас. Чтобы жить, как миллионер нужно создавать интересные вещи, а не только владеть завидными вещами.

Теперь Ваша очередь ставить Большие цели.

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation,2005-2010
For Evaluation Only.

Вопросы и действия

Экзистенциальная пустота проявляется в виде скуки.
—Виктор Франкль, Человек ищет смысл

Жизнь слишком коротка, чтобы быть слабым.

—Бенджамин Дизраели

«Мечтание во времени» с одной стороны будет интересным и веселым, а с другой - будет тяжелым. И чем сложнее Вам это делать – тем больше это Вам нужно. Чтобы сэкономить время, я рекомендую использовать автоматические калькуляторы и формы на ww.fourhourworkweek.com. Переходите к заполнению таблицы несколькими страницами ниже, после того как выполните шаги ниже:

1. **Чтобы Вы сделали, если бы Вы совершенно точно не могли потерпеть неудачу? Если бы Вы были в 10 раз умнее, чем остальные люди мира?** Создайте две таблицы – на 6 месяцев и 12 месяцев – и перечислите в этих таблицах до пяти вещей, которые Вы хотите иметь (нечто материальное: дом, автомобиль. одежда, и т.д.), до пяти навыков, которые хотите иметь(кем быть) (уметь готовить, говорить на китайском языке, и т.д.). и до пяти вещей, которые Вы хотите сделать (посещение Таиланда, поиск родственников за границей, покататься на верблюде, и т.д.). Если Вам сложно определить, что Вы хотите в некоторых категориях, а так будет у большинства, то определите, что Вы ненавидите или чего боитесь в каждой из категорий и запишите в список противоположность этому. Не ограничивайте себя, и не интересуйтесь тем, как Вы будете этого достигать. Пока, это неважно. Это – упражнения для того, чтобы Вы перестали быть подавленным.

Убедитесь, что не судите и не обманываете себя. Если Вы действительно хотите Феррари, не надо писать «решить проблему голода в мире» просто из чувства вины. Для некоторых мечта будет известностью, для других благосостоянием или престижем. У всех людей есть свои минусы и недостатки. Если что-либо может улучшить Ваше чувство самооценки, впишите это. У меня есть гоночный мотоцикл, и кроме того факта, что я люблю скорость, это также даёт мне ощущения того, что я – крутой парень. В этом нет ничего плохо. Пишите такие штуки.

2. Не получаешь никаких результатов?

Для всех кто скулил о том, что их что-то останавливает, у большинства людей есть куча проблем, которые появляются вместе с четко поставленными целями, за которые приходится нести ответственность. Особенно это заметно в категории «Быть»(навыки). В этом случае, рассмотрите эти вопросы:

a. Что бы Вы делали, день ото дня, если бы у Вас было 100000000 долларов в банке?

b. Что может заставить Вас проснуться утро следующего дня с ожиданием и предвкушением?

Не торопитесь - подумайте несколько минут. Если Вам всё еще тяжело отвечать, заполните пять пунктов категории "Делать":

- одно место, где Вы хотите побывать
- одна вещь, которую Вы сделали бы перед смертью (память на всю жизнь)
- одна вещь, которую Вы хотели бы делать ежедневно
- одна вещь, которую Вы хотели бы делать еженедельно
- одна вещь, которую Вы всегда хотели научиться делать

3. **Как можно выразить желания через действия**?

Переделайте все ваши желания в действия. Переведите желания из категории «Быть», в категорию «Делать».

Вот несколько примеров:

- Уметь готовить и *приготовить Рождественский обед без посторонней* помощи
- Говорить на *китайском языкеè пять минут поговорить с китайским партнёром*

4. **Какие четыре мечты, могут изменить всю Вашу жизнь?**

В 6-месячной табличке, звездочкой или любым другим способом выделите четыре самых захватывающих и/или важных мечты из всех колонок. Повторите процесс с 12-месячной табличкой, если хотите.

5. **Определите стоимость этих мечтаний и вычислите свой Целевой Месячный Доход (ЦМД) для обоих графиков времени.**

Если эти цели можно или нужно финансировать, то какова будет стоимость в месяц для каждой мечты (арендная плата, стоимость оборудования, абонемент, и т.д.)? Начните думать о доходах и расходах в терминах ежемесячного потока наличности – в рублях и только в рублях - вместо непонятных обобщений. Многие вещи зачастую стоят гораздо дешевле, чем Вы думаете. Например, Lamborghini Gallardo Spyder, который стоит 260 000 $, Вы можете взять в кредит за 2.897$ в месяц. Я нашел свою машину, Astin Martin DB9 с пробегом 1.000 миль, через eBay за $136000 --- $2003 в месяц. Как насчёт Путешествия вокруг света (Лос-Анджелес è Токиоè Сингапура è Бангкокаè Дели или Бомбейè Лондонаè Франкфуртаè Лос-Анджелеса) за 1.399 $?

Для некоторых из этих затрат будут полезны «Инструменты и Уловки» в конце 14 главы.

Наконец, посчитайте Ваш Целевой Месячный Доход (ЦМД) для того, чтобы исполнить свои мечты. Вот как это сделать: Во-первых, Посчитайте итог в каждой из колонок. В некоторых колонках может быть «0» – это отлично. Затем, добавьте свои полные ежемесячные расходы умноженные на 1.3 (эти 1.3 - это Ваши расходы плюс 30%-ый буфер безопасности или сбережений). Этот общий итог - Ваш ЦМД это цель, которую Вы должны держать на виду . Я предпочитаю далее делить этот ЦМД на 30, чтобы получить мой ЦЕД -- Целевой Ежедневный Доход. Я думаю, что с дневной целью работать легче. Онлайн-Калькуляторы на нашем сайте сделают всю работу за Вас и этот шаг пройдёт проще и легче.

Пример "Мечты во времени"

цель прибыль в месяц

A + B + C + (1.3х месячные затраты)
=
ЦПМ: $3,357 + ($2,600) = $5,957
÷ 30
=
ЦПД: $197.90

через 6 месяцев у меня будет:

Шаг 1: Иметь	Шаг 1: цена
* 1. Aston Martin DB9	1. $2,005/month
2. Go Board from 1800s	2.
* 3. Personal assistant	3. $5/hr. x 80 = $400
4. Full Kendo armor	4.
5.	5.
	A = $2,405

Шаг 2: быть	Шаг 4: сделать	Шаг 5: цена
1. flexible →	1. full side splits	1.
* 2. best-selling author →	2. sell 20,000 per week	2. $0 (3 free interns for media calls & own time)
3. fluent in Greek →	3. have 15-minute conversation w/native	3.
4. excellent cook →	4. make Thanksgiving dinner for six people	4.
5. →	5.	5.
		B = $0

Шаг 3: делать	Шаг 5: цена
1. sell a TV show	1.
* 2. visit Croatian coast	2. $524 roundtrip airfare, $420 rent
3. find smart & gorgeous girlfriend	3.
4.	4.
5.	5.
	C = $954

шаги сейчас

1. Find showroom, schedule test drive
2. Post bullet-point job description on 3 major sites
3. Send top 3 questions to five best-selling authors from 2–3 years ago
4. Visit Virtual Tourist and determine best season and to-do top 5

завтра

1. Take test drive
2. Assign 1- to 2-hour task to top 3
3. Formulate plan around responses (marketing/PR)
4. Research tickets & housing for 3 weeks and invite friend to go

послезавтра

1. Decide on desired details & extras
2. Choose top 1 for 20 hrs. per week
3. Send intern recruitment e-mail to nearby college English departments
4. Reserve tickets (for yourself even if friend refuses)

Мечта во времени

цель прибыль в месяц

A + B + C + (1.3х месячные затраты)
=
ЦПМ:
÷ 30
=
ЦПД:

через _____ месяцев у меня будет:

Шаг 1: Иметь	Шаг 1: цена
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
	A =

Шаг 2: быть	Шаг 4: сделать	Шаг 5: цена
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.
5.	5.	5.
		B =

Шаг 3: делать	Шаг 5: цена
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
	C =

шаги сейчас

1.
2.
3.
4.

завтра

1.
2.
3.
4.

послезавтра

1.
2.
3.
4.

Возможности – это то, что всегда меньше, чем мы ожидаем, и они часто уменьшаются с течением времени, поскольку Вы обмениваете все больше целей из категории "Иметь" на одноразовые цели из категории "делать". Скорость современной жизни поощряет эту тенденцию. Даже если ваших возможностей так мало, что это пугает Вас, не стоит волноваться. Я помог многим студентам достичь уровня прибыли в 10000$ в месяц дополнительно к доходу в течение трех месяцев.

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

6. **Определите *три шага* для каждой из *четырех мечтаний* всего лишь на 6-месячный период времени и сделайте первый шаг к каждой мечте прямо *сейчас.***

Я не большой сторонник перспективного планирования и отдаленных целях. Фактически, я вообще установил 3-месячные и 6-месячные границы «мечтаний во времени». Переменные обстоятельства и цели на будущее зачастую являются оправданием за откладывание действий на потом. Цель этого упражнения совсем не в том, чтобы определить каждый шаг на пути к цели от начала до конца, но в том, чтобы определить чего мы на самом деле хотим достичь, определить как мы этого сможем достичь (ЦМД, ЦЕД) и максимально использовать мгновения жизни, чтобы сделать самые важные первые шаги. С этого момента остаются только вопросы освобождения времени для цели и создания ЦМД, а создание ЦМД будет описано в следующих Глава х.

Во-первых, давайте сосредоточимся на тех самых, важных первых шагах. Определите три шага для каждой мечты, которые сильно приблизят Вас к её реализации. Определите действия – простые и четкие действия - для исполнения прямо сейчас, завтра (заканчиваются до 11:00), и день после (тоже заканчиваются до 11:00).

Как только у Вас будут прописаны три шага для каждой из этих четырех целей, выполните любые три действия из колонки "шаги сейчас". Сделайте это прямо сейчас. Каждый шаг должен быть достаточно прост, чтобы сделать его за пять минут или быстрее. В противном случае, поставьте эту цель чуть ниже в списке. Если это - середина ночи, и Вы не можете никому позвонить, или сделать что-нибудь, то хотя бы отправьте e-mail и поставьте звонок как первую задачу на завтра.

Если следующий шаг – это некоторая форма исследования, то найдите того, кто знает ответ вместо того, чтобы провести слишком много времени в книгах или онлайн, что может вбить Вас в ступор. Лучший первый шаг, который я рекомендую, это найти кого-то, кто сделал это и просить совет относительно того, как сделать то же самое. Это не сложно.

Другие варианты включают назначение встречи или общение по телефону с тренером, наставником, или продавцом, чтобы создать импульс движения к цели. Можете ли Вы поставить себе в расписание мастер-класс или обязательства, которые Вы не сможете отменить, потому что будете чувствовать себя виноватым? Используйте чувство вины в своих интересах.

Завтра не наступит никогда. Даже если цель или задача очень маленькие, сделайте первый шаг прямо сейчас!

Вызов комфорту

Самые важные действия никогда не бывают комфортны. К счастью, можно подготовить себя так, чтобы перешагнуть через любую дискомфортность. Я научился, самостоятельно предлагать решения, вместо того, чтобы спрашивать о них, научился добиваться необходимых ответов, вместо того чтобы сидеть и ждать их, и научился быть настойчивым, не сжигая мостов. Чтобы иметь необычный стиль жизни, Вы должны *развить в себе необычную привычку принятия решений, и для себя самого и для других*.

Начиная с этой главы, я проведу Вас через гораздо более некомфортные упражнения, они будут простые и маленькие. Некоторые из упражнений будут казаться Вам обманчиво легкими и даже несоответствующими целям этой книги (такое как следующее), до тех пор, пока Вы не попробуете их выполнить. Воспринимайте это как игру и ожидайте только самое лучшее – в этом вся соль. Большинство из этих упражнений нужно выполнять в течение двух дней. Отметьте выполнение задания в Вашем календаре, чтобы не забыт о нём, и не делайте больше одного упражнения из серии «Вызов Комфорту» за один раз.

Помните: есть прямая зависимость между увеличенной зоной комфорта и получением того, что Вы хотите.

Поехали!

Учитесь пялиться (2 дня)

Мой друг Майкл Ellsberg изобрел игру на одного человека под названием «**Учитесь пялиться»**.

Похоже на скоростные свидания, но есть одно ключевое отличие — вообще нельзя разговаривать. Это позволяет пялиться друг другу в глаза около 3- минут. Если Вы попробуете это сделать, то Вам станет ясно, как неудобно большинству людей смотреть в глаза. В течение следующих двух дней, практикуйте прямой взгляд в глаза — идете ли Вы по улице или же с кем-то общаетесь — смотрите в глаза, пока они не прервут контакт. Подсказки:

1. Сосредоточьтесь на одном глазу и моргайте иногда, чтобы никто не подумал, что Вы психопат или чтоб никто Вам не отвешал люлей.

2. В беседе, смотрите в глаза, когда *Вы говорите*. Это легко делать, когда слушаешь.

3. Практикуйте с людьми, которые сильнее Вас или более уверенные и харизматичные чем Вы. Если прохожий спрашивает Вас, на что, черт возьми, Вы уставились, то просто улыбнитесь и скажите: "Извините, Я просто подумал, что Вы мой старый знакомый".

Шаг 2:
У – Устранение.

Любое знание не добавляет, оно сводит до минимума, другими словами, отбрасывает ненужное. Это не ежедневное увеличение, а ежедневное уменьшение. Высшая степень развития всегда стремится к простоте.

– Брюс Ли.

Глава 5.
Конец управления временем

Иллюзии и итальянцы...

Совершенство – это не когда нечего добавить, а когда нечего убрать.

—Антуан Де Сент-Экзюпери, пионер международных почтовых перелетов и автор «Маленького принца»

Бесполезно делать что-либо прилагая много усилий, если это можно сделать с меньшим

—Вильям Оккам, автор «Бритвы Оккама»

Только несколько слов об управлении временем: Забудьте все, что Вы знали.

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

В самом строгом смысле Вы не должны пытаться сделать больше в каждый день, пытаясь заполняться каждую секунду беспокойством работы. Мне понадобилось много времени, чтобы понять это. Я очень любил подход к оценке результатов по объёму выполненной работы.

Внешняя занятость, чаще всего используется как облик для того, чтобы избежать немногих критически важных, но некомфортных дел. Варианты почти безграничны для того, чтобы создать "занятость": Вы можете сделать несколько сотен бесполезных звонков, можете реорганизовывать Ваши контакты в Outlook, можете прогуляться по офису, в поисках документов, которые Вам не очень-то и нужны, или можете копаться в своём смартфоне в течение нескольких часов, в то время, когда Вам больше необходимо расставить свои задачи по приоритетам.

Фактически, если Вы хотите продвинуть лестницу в большей части корпоративной Америки, и принятие, что они действительно не проверяют то, что Вы делаете (давайте быть честными), только бегите вокруг офиса, держа сотовый телефон к Вашей голове и неся бумаги. Теперь. это - один занятой служащий! Дайте им поднимание. К сожалению для Новых Богачей, это поведение не вытащит Вас само из офиса и не посадит Вас в самолет до Бразилии. Плохая собака. Ударьте себя газетой и укусите.

В конце концов, есть гораздо более хорошие возможности, и они сделают гораздо больше, чем просто улучшат Ваши результаты - они многократно их улучшат. Верите Вы этому или нет, но не только возможно достичь большего, делая при этом меньше, так этому нужно ещё и обязательно следовать.

Добро пожаловать в мир устранения.

Как Вы будете использовать продуктивность

Теперь, когда Вы определили то, что Вы хотите сделать с Вашим временем, Вы должны освободить это время для того, чтобы оно у Вас появилось. Хитрость, конечно, в том, чтобы сделать это, поддерживая или увеличивая Ваши доходы.

Целью этой главы и того опыта, который Вы получите если будете следовать инструкциям, является увеличение Вашей личной производительности до 100 и 500 %. *Принципы* - одинаковы и для служащих и для предпринимателей, но *цели* этого увеличения продуктивности полностью отличаются.

Во-первых, служащие. Служащие увеличивают продуктивность, чтобы улучшить навыки ведения переговоров исходя из двух целей: поднять зарплату и договориться об удалённой работе.

Вспомните, что, был написано в первой главе этой книги - общий процесс присоединения к Новым Богачам – **Определение-Устранение-Автоматизация-Освобождение**, как мы уже поняли, но так как служащие всё ещё являются наёмными рабочими, должны действовать по схеме **Определение-Устранение-Освобождение-Автоматизация**. Причина кроется в окружение. Они должны **Освободить** себя от офисного окружения прежде, чем они смогут работать десять часов в неделю, например, потому что в том окружение ожидания людей состоят в том, что Вы будете просто плыть по течению с 9 до 6. Даже если Вы начнёте делать в два раза больше, чем Вы делали раньше, и если Вы при этом работаете в 4 раза меньше, чем все остальные, остаётся шанс получения извещения об увольнении. Даже если Вы будете работать 10 часов в неделю и делать в два раза больше, чем все остальные люди, работающие по 40 часов, то коллективным ответом будет: "Работай 40 часов в неделю и делай в 8 раз больше". Это - бесконечная игра, из которой Вы должны выйти. Следовательно, потребность в **Освобождении** первична.

Если Вы служащий, то эта Глава увеличит Вашу ценность и сделает более болезненным для компании Ваше увольнение, чем повышение зарплаты или разрешение на удаленную работу. Это и есть Ваша цель. Как только она будет достигнута, Вы сможете наконец-то сократить много времени, которое тратилось на бюрократические проволочки и использовать высвободившееся время, чтобы выполнить «мечты во времени».

Цели предпринимателя менее сложны, поскольку в основном цель состоит в том, чтобы увеличить прибыль. Но, на самом деле цель состоит в том, чтобы уменьшить объем работы, которую Вы выполняете, увеличивая доход. Это поможет подготовить почву для того, чтобы заменить себя **Автоматизацией,** которая в свою очередь даст Вам **Освобождение.**

Для обоих путей подготовлено несколько объяснений.

Результативность против Продуктивности

Результативность даёт Вам то, что приближает Вас к Вашим целям. Продуктивность выполняет поставленную задачу, в независимости от того – важная она или нет, в типичной общеэкономической манере. Быть продуктивным без цели достигнуть какого-то результата – это как бесконечный процесс создания пустоты во вселенной.

Я считал бы лучшим продавцом того, который быстрее всех бегает от одной двери к другой, вообще не делая перерывов, ведь он очень продуктивен – но, к сожалению, он совершенно не результативен. Он бы продал гораздо больше если бы он использовал транспортное средство, или посылал письма с предложением купить товар по почте.

Это также относится к людям, которые проверяют 30 раз в день электронную почту и создают сложную систему правил папок и сложных методов для того, чтобы гарантировать, что каждый из тех 30 "мозговых насильников" получат ответ на их письмо как можно быстрее. Я был когда-то профессионалом в кручении этого бельичего колеса. Это эффективно на извращенно низком уровня развития, но совсем не эффективно.

Вот два трюизма, которые стоит держать в голове:

1. Выполнение чего-то неважного - не делает это дело важным.
2. Если Вы тратите много времени на выполнение какого-то дела – оно не становится от этого важным.

Начиная с этого момента и далее, помните одно: то, *Что* Вы делаете, бесконечно более важно чем то, *как* Вы делаете это. Эффективность все еще остаётся важной, но она бесполезна если не применять её к нужным делам.

Чтобы найти правильные дела, мы должны будем пойти в сад.

Парето и его сад:
80/20 и освобождение от дел, не приносящих результата

Если что-то можно измерить, то этим можно управлять.

—Питер Дрюкер, теоретик менеджмента, автор 31 книги, награжден Президентской Медалью Свободы

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

Четыре года назад, экономист изменил мою жизнь навсегда. Мне стыдно, что я никогда не смогу купить ему что-нибудь выпить. Мой дорогой Вильфредо умер почти 100 лет назад.

Вильфредо Паретто был коварным и спорным экономистом, с некоторой крапинкой социолога, который жил с 1848 до 1923. Инженер по образованию, он начал свою карьеру, управляющим угольными шахтами, и позже следовал за Леоном Валрасом как Глава кафедры политической экономики в Университете Лозанны в Швейцарии. Его основная работа: «*Cours d' economic politique*» включал тогда малоисследованный "закон" распределения дохода, которое будет позже иметь его имя: "Закон Парето" или "Распределение Парето", в прошлом десятилетии он также назывался «Принцип 80/20».

Математическая формула, которую он имел обыкновение демонстрировать - чрезвычайно неравное, но предсказуемое распределение богатства в обществе - 80% богатства и дохода на земле, была произведена 20% населения, и это применялось даже вне пределов экономики. Действительно, правдивость формулы могла быть найдена почти всюду. Восемьдесят процентов гороха в саду Парето были произведены 20% стручков гороха, которые он привил, например.

Итог закон Парето можно выразить следующим образом: 80% ваших результатов проистекают из 20% Ваших затрат. В зависимости от контекста, это может звучать так:

80 % последствий вытекают из 20 % причин.

80 % результатов вытекают из 20% усилия и время.

80 % прибыли компании вытекают из 20% продуктов и клиенты.

80 % всей прибыли фондового рынка подняты 20% инвесторов и 20 % индивидуальных портфелей.

Список можно продолжать бесконечно, и отношение часто искажается еще более сильно: 90/10, 95/5., даже 99/1. И в этом нет ничего обычного, но минимальное отношение, которого надо придерживаться - 80/20.

Когда я столкнулся с работой Парето однажды поздним вечером, Я работал как раб большем чем по 15 часов в день семь дней в неделю, и чувствовал себя полностью разбитым и беспомощным. Я проснулся бы на рассвете, чтобы сделать звонки в Великобританию, потом бы работал в привычное для Соединенных Штатов Америки время с 9 до 17:00, а закончил бы после полуночи, делая звонки в Японию и Новую Зеландию. Я застрял на безудержном грузовом поезде без тормозов, закидывая уголь в печь из-за отсутствия лучшего выбора. Столкнувшись с выбором между выгоранием на работе или с возможностью протестировать идеи Парето в своей жизни, я выбрал последнее. Следующим утром я начал разбор моей деловой и личной жизни через призму двух вопросов:

1. Какие 20 % источников вызывают 80 % моих проблем и несчастья?

2. Какие 20 % источников приводят к 80 % моих желательных результатов и счастья?

На следующий день, я отложил все, по-видимому, срочное и сделал самый интенсивный, из вообще возможных, обнажающих всю правду, анализов жизни. Я применил эти вопросы ко всем сферам моей жизни - от моих друзей и клиентов до того, как я отдыхаю. Но не стоит думать, что у Вас все будет правильно и хорошо - правда часто ранит. Цель состоит в том, чтобы найти Ваши неэффективные стороны, чтобы устранить их и найти Ваши сильные стороны, чтобы многократно их усилить. В течении тех 24 часов, когда я делал анализ, я встроил несколько простых, но эмоционально трудных решений, которые, буквально говоря, изменили мою жизнь навсегда и позволили изменить мой стиль жизни на тот, которым я теперь наслаждаюсь.

Первое решение, которое я принял – это превосходный пример того, насколько большие и быстрые результаты можно получить от инвестиции в это аналитическое сбрасывание жира: я прекратил связываться с 95% моих клиентов и уволил ещё 2%, оставив себе работу с лучшими 3% из производителей.

Из более чем 120 оптовых клиентов в лучшем случае 5 приносили мне 95 % дохода. Я тратил 98% своего времени, работая с остальными, в то время как вышеупомянутые 5 клиентов, работали со мной регулярно без всяких просьб, убеждений, или уговаривания. Другими словами, я работал, потому что я чувствовал, как будто бы я должен был что-то делать с 9 до 6. Я не мог понять, что заполнять работой каждый час с 9 до 6 – это не цель; это - просто схема, которую использует большинство людей, в независимости от того необходимо это или нет. Мне несколько раз доводилось делать то, что называют работа-ради-работы (Р-для-Р), наиболее ненавистный неологизм в словаре Новых Богачей.

Абсолютно все, и я имею в виду именно 100%, всех моих проблем и несчастий происходили из непродуктивного большинства клиентов, кроме двух больших клиентов, которые были просто экспертами мирового класса, использовавшими подход к бизнесу: "вот огонь, который я зажёг, теперь Вы должны донести его всем". Я переключил всех этих непродуктивных клиентов в пассивный режим: если они сделают заказ – хорошо, отправим им факс. Если нет - я не пошевелю и пальцем: никаких звонков, никаких писем, ни-че-го. Это позволило мне посвятить моё рабочее время двум большим клиентам, которые были профессиональными игроками рынка, но, в то же время, приносили только 10% итогов.

У Вас всегда будут плохие клиенты и это - затруднительное положение, которое вызывает все виды проблем, не мало из которых являются причиной ненависти к себе и депрессии. Исходя из этого, я взял их запугивания, оскорбления, отнимающие время аргументы и тирады как стоимость ведения любых дел с ними.

Я понял, во время выполнения анализа «80/20», что два клиента были источниками почти всех моих несчастий и злости, которые бывали у меня в течение дня, и это обычно перетекало в мое личное время, продолжая меня колбасить даже ночью, когда я занимался самобичеванием: "я должен был сказать ему то-то и то-то…". Я наконец пришёл к выводу: эффект на мое чувство собственного достоинства и настроение не стоит никаких финансовых выгод. Я не нуждался в деньгах, и я решил применять этот вывод в моей жизни. Клиенты всегда правы, не так ли? Как часть ведения торговли, правильно? Нет, черт возьми. Только не для Новых Богачей. Я уволил их задницы и наслаждался каждой секундой этого процесса. Первая беседа прошла примерно так:

Клиент: «Что за &#@S? Я заказал два кейса, и они прибыли на два дня позже [Заметьте: Он послал заказ не тому человеку неверным способом, и это несмотря на постоянные напоминания.] Вы парни - самая неорганизованная связка идиотов, с которыми я когда-либо работал. У меня 20 лет опыта в этой промышленности, и это – худший!»

Любой Новый Богач, - в этом случае, я: «Я убью Вас. Бойтесь, очень бойтесь.»

Я бы хотел так сказать. Я действительно репетировал это миллион раз в своём умственном театре, но, на самом деле, я ответил следующее:

Мне очень жаль это слышать. Вы знаете, я принял Ваши оскорбления и мне кажется, что мы не будем вести с вами дел больше никогда. *Я* рекомендовал бы, чтобы Вы хорошо покопались в себе, откуда эта неудовлетворенность и злость в Вас берется. В любом случае, я желаю Вам хорошего самочувствия. Если Вы захотите купить что-либо у нас, мы будем счастливы обслужить Вас, но только если Вы сможете держать себя в руках и не срываться на оскорбления. У Вас есть номер нашего факса. Всего лучшего и хорошего дня. [Бип-бип-бип].

Я сделал это 1 раз по телефону и один через электронную почту. И что случилось? Я потерял одного клиента, но другие

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

при этом изменили своё поведении и просто начали отправлять заказы. Снова, снова и снова. Проблема была решена. С минимальными затратами. И я стал гораздо более счастливым.

В дальнейшем я определил характеристики пяти моих лучших покупателей и, в течение следующее недели, уволил трёх своих клиентов на основании их профилирования по этим характеристикам. Помните, больше клиентов – совсем не означает что у Вас будет больше дохода. Больше клиентов - это не цель, и чаще всего она перерастает в 90% мелких дел и даёт всего лишь 1-3% увеличения прибыли. Не совершайте ошибку - максимальный доход от минимально необходимых затрат (включая минимальное число клиентов) является первичной целью. Я удвоил мои усилия, но теперь только в отношении главных моих клиентов, и сосредоточился на том, чтобы увеличивать размер и частоту их заказов.

Какие были результаты? Я перешел от облизывания 120 клиентов к простому получению больших заказов от 8. Без всяких постоянных звонков и напоминаний по электронной почте. Мой ежемесячный доход, при этом, увеличился от 30000$ до 60000$ через четыре недели и мои временные затраты снизились с 80, до, приблизительно, 15 часов в неделю. Но самым важным итогом было то, что я стал счастлив и стал более оптимистичным и свободным впервые за более чем два года.

В последующие недели, я применил принцип «80/20» к множеству областей моей жизни, включая следующие:

1. Реклама

Я определил рекламу, которая приносила мне около 80% дохода и увеличил затраты на неё, устраняя все остальные способы, в то же время. Мои затраты на рекламу снизились более чем на 70%, а мои доходы при этом почти удвоились с месячных $15 K до $25K за 8 недель. Это могло бы случиться мгновенно, если бы использовал радио, газеты, или телевидение вместо журналов с длительным переходом людей от просмотра к заказу.

2. Онлайн Аффилиаты и Партнеры

Я уволил больше 250 онлайн аффилиатов с низким доходом или поместил их в режим ожидания, чтобы сосредоточиться вместо этого на *двух* филиалах, которые производили 90% дохода. Время, которое я затрачивал на управление ими уменьшилось с 5-10 часов в неделю до 1 часу в месяц. При этом, доход этих онлайн-партнеров увеличился более чем на 50 % в том же самом месяце.

Замедлитесь и запомните это: Большинство вещей абсолютно не важны. Быть *занятым эта такая форма лени, лени мышления и неразборчивых действий.*

Быть перегруженным зачастую столь же непродуктивно как не делать ничего и, при этом, намного более неприятно. Быть избирательным – делать меньше – это путь к продуктивности. Сосредоточьтесь на нескольких важных задачах и игнорируйте остальные.

Конечно, прежде, чем Вы сможете отделить плевна от зерен и устранить многие Ваши действия в новом окружении (новая ли это работа или новое предприятие), Вы должны будете перепробовать много всего, чтобы определить что же вытягивает из Вас больше всего сил. Грубо говоря, бросьте всё это на стену и посмотрите что прилипнет. Это - часть процесса, но вряд ли займёт больше чем месяц или два.

Очень легко попасть в наводнении мелочей, и ключ здесь не в том, чтобы не чувствовать спешку, а помнить, что нехватка вр*емени - фактически нехватка приоритетов*. Возьмите немного времени, чтобы остановиться и почувствовать запах роз, или – может быть в Вашем случае - чтобы посчитать стручки на горошине.

Иллюзия рабочего дня с 9 до 6 и Закон Паркинсона

Я увидел банк, на котором было написано: «Работаем 24 часа в сутки», но у меня не так много времени.
—*Стивен Райт, комедиант*

Если Вы - служащий который, тратит большую часть времени на ерунду - это не Ваша ошибка. Зачастую у Вас просто нет стимулов использовать время лучше, если Вам не будут за это доплачивать. Мир просто согласился перетаскивать бумаги туда-сюда между 9:00 и 18:00, и так как Вы попались в эту офисную ловушку, то Вам просто приходится придумывать какую-нибудь работу, чтобы заполнить время. Время никогда не хватает именно потому, что времени слишком много. Это понятно. Но теперь, когда у Вас есть новая цель ведения переговоров об удаленной работе вместо того, чтобы только забирать зарплату, пришло время пересмотреть статус-кво и стать продуктивным. Лучшие работники всегда имеют больше рычагов давления.

Для предпринимателя бесполезное использование времени – вопрос плохих привычек и имитации. И я не исключение. Большинство предпринимателей были когда-то наёмными рабочими и пришли из культуры офисного рабства. Поэтому они адаптируют тоже самое расписание, в независимости от того, как они функционируют в 9 часов утра и действительно ли им необходимо 8 часов времени, чтобы заработать столько времени, сколько им необходимо. Этот список - коллективное социальное соглашение и наследство динозавров, измеряющее вашу результативность по объем выполненной работы. Как такое может быть, чтобы все люди на земле нуждались именно в 8 часах, чтобы выполнить свою работу? Это – чушь. Работа с 9 до 6 – это просто произвольное предположение.

Вам не нужно работать 8 часов в день, чтобы стать законным миллионером – забросьте эти мечты о жизни как у них. Даже восемь часов в неделю являются зачастую чрезмерными, но я не ожидаю, конечно, что все Вы сразу мне поверите. Я знают, что Вы вероятно чувствуете, поскольку я тоже чувствовал это в течение долгого времени: вам даже не хватает времени в сутках.

Но давайте рассмотрим несколько вещей, с которыми вы не сможете не согласиться.

Так как у нас есть 8 часов, которые мы должны заполнит - мы заполняем 8 часов. Если бы у нас было 15 часов работы – мы бы заполнили 15. Если бы у нас был кризис и нам нужно бы было выполнить работу за 2 часа – мы бы магическим образом выполнили её за 2 часа.

Это всё связано с законом, в который меня посвятил Эд Жо весной 2000.

Я приехал в аудиторию, возбужденный и неспособный на чём-либо сконцентрироваться. Через 24 часа последний документ, ценность которого составляла 25% семестра, должен был быть выполнен. То, что я выбрал - взять интервью у главных руководителей стартапов и сделать всесторонний анализ их деловой модели. В последнюю минуту корпоративные власть имущие решили, что я не могу взять интервью у двух ключевых фигур или использовать их информацию из-за проблем с конфиденциальностью и предосторожностями перед IPO. Для меня игра была закончена.

Я подошёл к Эду после занятий, чтобы сообщить ему дурные вести.

«Эд, я думаю, что мне нужно время для выполнения этого задания». Я объяснил ситуацию, и Эд улыбнулся прежде, чем он ответил мне, без каких либо намёков на беспокойство:

"Я думаю, что Всё будет в порядке. Предприниматели – это те люди, кто заставляет события случаться, верно?"

Двадцать четыре часа спустя и за одну минуту до крайнего срока, поскольку его помощник был в офисе, я сдал

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

заключительный документ на 30 страниц. Он был основан на разл чных компаниях, которые я нашел, у которых взял интервью, и проанализировал сидя ночью ха большим количеством кружок с кофе, чтобы меня наконец дисквалифицировали с Олимпийских Игр. В итоге, это закончилось тем, что это оказалась лучшая работа их тех, которые я писал за последние четыре года, и я получил высший бал.

Прежде, чем я ушёл из аудитории в предыдущий день, Эд дал мне один хороший совет: Закон Паркинсона.

Закон Паркинсона ставит такое условие, что важность задачи увеличивается в зависимости от времени, выделенного для её завершения. Это - волшебство крайнего срока. Если я дам Вам 24 часа, чтобы закончить проект, давление времени вынудит Вас сосредоточиться на выполнении задачи, и у Вас не будет никакого выбора, кроме как выполнить её. Если я дам Вам неделю, чтобы закончить ту же самую задачу, то шесть дней Вы будете слоняться туда-сюда и ничего не сделаете. Если я дам Вам два месяца, да простит меня Бог, это просто станет огромным ментальным монстром. Лучше всего делаются те задачи, у которых был выставлен короткий крайний срок и на которых было сильнее всего сконцентрировано внимание.

Это показывает один очень любопытный феномен. Есть два синергитических подхода для того, чтобы увеличить продуктивность, которые являются инверсиями друг друга:

1. Ограничивайте количество задач, оставляя только самые важные, чтобы сократить время работы («80/20»).
2. Сократите время работы, чтобы сделать её более важной (Закон Паркинсона).

Лучшее решение состоит в том, чтобы использовать оба подхода вместе: определите несколько критических задач, которые максимально увеличат Вашу прибыль и запланируйте их на максимально короткий крайний срок.

Если Вы не определите критическую задачу и при этом быстро и агрессивно не начнете её делать, при этом жестко установив начало и конец работы, то незначительные дела станут важными. Даже если Вы будете знать какие задачи являются важными, но при это не будете выставлять крайние сроки, которые фокусируют Вас на их выполнении – незначительные задачи будут становиться важными, раздуваться, и занимать всё Ваше время, пока не выскочит другой пакет мелочей, чтобы тоже стать важным. В итоге в конце дня Вы обнаружите, что ничего не сделали. Как ещё можно сделать что-то важно, оставив всего несколько задач и проверяя почту весь день? Не стоит плохо себя чувствовать. Я провел месяцы, прыгая от одного отвлекающего дела к следующему, чувствуя, что я буду бегать возле своего бизнеса вместо того, чтобы бы мой бизнес бегал вокруг меня.

Принцип «80/20» и Закон Паркинсона - два краеугольных понятия, которые будут повторно встречаться в последующих частях книги. Большинство источников чего-либо – бесполезно, и время тратиться впустую в пропорции к тому количеству времени, которое Вам доступно.

Обезжиренная продуктивность и свобода времени начинается с ограничения перегрузки информацией. В следующей главе мы подсадим Вас на реальный завтрак чемпионов: Низко-информационную Диету.

Дюжина кексов и 1 вопрос

Если Вы спешите – это не значит, что Вы стараетесь.
—*Сенека*

Маунтин Вью, Калифорния

«Субботы - мои свободные дни» - сообщил я толпе незнакомцев, уставившихся на меня, друзей друга. И это было правдой. Вы сможете есть отруби и цыпленка семь дней в неделю? Я - нет. Не будьте настолько поверхностны.

Между моим десятым и двенадцатым кексом, я плюхнулся на кушетке, чтобы насладиться сахаром, пока часы не пробили полночь и не вернули меня в реальность к моей взрослой жизни и диеты воскресенья-пятницы. Был другой гость на вечеринке, сидевший рядом со мной на стуле, нянча стакан вина, не двенадцатый, конечно, но и далеко не первый, и мы начали беседу. Как обычно. Я должен был изо всех сил пытаться ответить на вопрос: "Что Вы делаете?" и, как обычно, мой ответ заставлял людей задуматься, был ли я патологическим лгуном или преступником.

Как было возможно тратить так мало времени на производство дохода? Это - хороший вопрос. Это - вопрос.

В почти всех отношениях у Чарни было все. Он счастливо был женат, у него двухлетний сыном и ещё один должен был появится на свет через три месяца. Он был успешным продавцом технологий, и хотя он хотел заработать 500 000$ или болmie ежегодно, его финансовое состояний был вполне достаточным.

Он всегда задавал хорошие вопросы. Я только что, как раз, вернулся из поездки за границей и планировал новое приключение в Японии. Он промучал меня в течение двух часов с вопросом: «Как можно тратить так мало времени на зарабатывание денег?»

Тогда я предложил: «Если тебе это интересно, я могу показать тебе пример того, как это можно сделать и ты должен будешь ему следовать. И тогда ты поймешь как я это делаю».

Чарни согласился. Единственно чего у него не было - это время.

После одного электронного письма и пяти недель практики. У Чарни были хорошие новости: Он достиг больше на прошлой неделе, чем он достиг за предыдущие четыре вместе взятые. Он сделал так, чтобы теперь брать в понедельник и в пятницу выходной и проводить еще по крайней мере 2 часа в день с семьей. С 40 часов в неделю он сократил рабочее время до 18 часов и при этом его результаты увеличились в 4 раза.

Произошло ли это благодаря обучению в горах или благодаря секретному обучению Кун-фу? Нет. Может быть это был новый секрет японского управления или лучшее программное обеспечение? Нет. Я всего лишь попросил, чтобы он сделал одну простую вещь, выполняя её последовательно и непрерывно.

По крайней мере три раза в день в запланированное времz, он должен был спросить себя:

Я продуктивен или просто активен?

Чарни описал сущность этого вопроса менее абстрактной формулировкой:

Изобретаю ли я дела, которые помогают мне избежать выполнения важных дел?

Он устранил все действия, которые он использовал как костыли для своих отговорок и начал сосредотачиваться на том, чтобы демонстрировать результаты вместо того, чтобы показать занятость. Занятость – это зачастую только скрытая бессмысленная работа. Вам придётся быть жестокими и подрезать жирок.

Потому что у Вас вполне может быть Ваш кекс и Вы можете закинув ноги есть его.

Вопросы и действия

Мы сами создаем для себя стресс, потому что нам кажется, что мы должны так сделать. Просто должны. Я избавилась от этого чувства.
—Опра Уинфри, актриса и ведущая ток-шоу, Шоу Опры Уинфри

Ключ к наличию большего количества времени - делать меньше, и есть два пути достижения этого результата, и оба способа должны использоваться вместе:

(1) Напишите короткий список дел, которые необходимо выполнить и (2) напишите список дел, которые делать не надо. Вот несколько гипотетических примеров, которые помогут нам начать:

1. Если бы у Вас случился сердечный приступ и, Вам пришлось бы работать не более 2-х часов в день, что бы Вы сделали?

Не пять часов, не четыре часа, не три, а именно - два часа. Это не то, к чему я хочу Вас в итоге привести, но это – хорошее начало. Более того, я слышу как Ваш мозг уже брюзжит: Это смешно. Невозможно! Знаю - знаю. Если Я скажу Вам, что Вы выживите, сохраняя достаточно хорошее самочувствие, если будете в течение многих месяцев спать по 4 часа в день, Вы бы мне поверили? Вероятно, нет. Несмотря на это, миллионы новых матерей делают это всё время. Это упражнение не из тех, которые можно не делать. Доктор предупредил Вас, что по результатам трёх операций, если Вы не сократите свой рабочий день до двух часов, хотя бы на первые три месяца, - Вы умрете. Как бы Вы сделали это?

2.Если бы у Вас случился второй сердечный приступ и, Вам пришлось бы работать не более 2-х часов *в неделю*, что бы Вы сделали?

3. Если бы Вам приставили пистолет к голове и заставили бы прекратить заниматься 4/5 различных, отнимающих время, дел, то что бы это было?

Для простоты необходима беспощадность. Если бы Вы должны были перестать делать $^{4}/5$ отнимающих много времени дел -e- mail'ы, звонки по телефону, беседы, документы, встречи, реклама, клиенты, поставщики, продукты, услуги, и т.д. – от чего бы Вы отказались, чтобы свести отрицательный эффект на Ваши доходы к минимуму? Только использование этого вопроса даже раз в месяц, может удержать Вас на Вашем пути.

4. Назовите три самых главных действия, которыми Вы забиваете время, чтобы чувствовать себя так, будто Вы были эффективным.

Они обычно используются, чтобы отложить более важные действия (зачастую неудобные, потому что есть шанс, что Вам откажут или что-то пойдет не так). Будьте честны сами с собой, так как всем нам иногда приходится это делать. Какими действиями вы отвлекаете себя от серьезной работы?

5. Учитесь спрашивать, себя: «Если бы это было единственное дело, которое я бы смог сегодня сделать, то был бы я удовлетворен своим днем?»

Не приезжайте в офис и не садитесь за компьютер, без ясного списка приоритетов. Вы только прочитаете бесполезную электронную почту, и бесполезно размажете ваш мозг по всему дню. Составляйте список дел на завтра не позже, чем сегодня вечером. Я не рекомендую использовать Outlook или компьютеризированные списки дел, потому что у Вас есть все шансы добавить бесконечное число дел. Я использую стандартный лист бумаги А4, свернутый три раза, который отлично вмещается в кармане и ограничивает Ваш список дел всего несколькими пунктами.

Никогда не должно быть больше двух пунктов в день для решения критических или очень важных задач. Никогда. Единственно исключение, если дела –имеют критически высокое воздействие на вашу жизнь. Если Вы застреваете, пытаясь решить между многими пунктами – какое же из дел важнее, как иногда случается со всеми нами, то взгляните на каждого из этих дел и спросите себя: «Если бы это было единственное дело, которое я бы смог сегодня сделать, то был бы я удовлетворен своим днем».

Чтобы узнать действительно ли это срочное дело, спросите себя: "Что случится, если я не сделаю этого, и стоит ли это того, чтобы отложить более важные дела?" Если Вы ещё не выполнили, по крайней мере, одну важную задачу за день, не тратьте оставшийся рабочий час, выплачивая штраф в ГАИ, чтобы избежать пени размером в 50 рублей. Сделайте важную задачу и заплатите 50 рублей.

6. Наклейте стикер на Ваш монитор или поставьте напоминание в программе Outlook, которое не меньше трёх раз в день будет задавать Вам вопрос: "Ты сейчас занимаешься тем делом, которое позволяет тебе избежать выполнение важного дела?"

7. Не надо выполнять много дел одновременно.

Я собираюсь рассказать Вам то, что Вы уже знаете. Невозможно одновременно: чистить зубы, говорить по телефону и отвечать на электронную почту. А кушать, во время выполнения интернет исследования, параллельно общаясь в ICQ? Тот же ответ.

Если Вы располагаете задачи по приоритетам должным образом, то нет необходимости делать много дел одновременно. Это - признак "расползания задач" - делать больше, чтобы чувствовать себя продуктивным, фактически достигая меньших результатов. Повторюсь: Вы должны иметь, максимум, две основных цели или задачи в день. Сделайте их отдельно от начала до конца, не отвлекаясь. Разделение внимания приведет к более частым прерываниям, неудачам в концентрации на задаче, более плохих итоговых результатах, и меньшем количестве вознаграждения.

8. Используйте закон Паркинсона на макро и микро-уровне.

Используйте Закон Паркинсона, чтобы сделать больше за меньшее время. Сократите списки и крайние сроки, чтобы ускорить сосредоточение на задаче и предотвратить промедление.

На еженедельном и ежедневном макро-уровне, попытайтесь заканчивать работу в 16:00 и взять в понедельник и/или в пятницу дополнительный выходной. Это сосредоточит Вас на расстановке приоритетов и весьма возможно улучшит социальные навыки. Если под надзором подобного ястребу босса, то мы обсудим все детали и хитрости того, как избавиться от офисного рабства в дальнейших Глава х.

На микро-уровне, ограничьте число пунктов в Вашем списке дел и используйте минимально возможные крайние сроки, чтобы вызвать немедленное действие, игнорируя все мелочи.

Вызов комфорту

Учитесь предлагать (2 Дня)

Прекратите спрашивать мнения и начните предлагать решения. Начните с маленьких вещей. Если кто-то собирается спросить или спрашивает: "Где мы будем есть?", "Какое кино мы будем смотреть?", "Что мы будем делать сегодня вечером?" или что-нибудь подобное, то НЕ отвечайте вопросом на вопрос:"А что бы ты хотел...?" *Предложите решение*. Перестаньте

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

переминаться с ноги на ногу и примите решение. Практикуйте это как личной жизни, так и в работе. Вот несколько примеров, которые могут помочь (мои любимые - первый и последний):

«Можно мне кое-что предположить?»

«Я предлагаю...»

«Я хотел бы предложить...»

«Я предлагаю вот что - ... Что Вы думаете?»

«Давайте попробуем... а затем будем пробовать что-то другое, если это не сработает».

Глава 6. Низко-информационная диета

Развивая выборочное незнание

Довольно очевидно, что потребляет информация: она потребляет внимание своих получателей. Следовательно, распространение информации создает недостаток внимания и необходимость распределять это внимание эффективно среди чрезмерного изобилия источников информации.

—Герберт Симон, награжден Нобелевской премией по экономике[8] и премией А.М.Туринга, Нобелевской премией по компьютерной науке

После определенного возраста чтение отвлекает человеческий разум от творческого поиска. Каждый, кто слишком много читает и мало использует свой мозг, впадает в ленивую привычку размышлять.

—Альберт Эйнштейн

Я надеюсь, что Вы сидите. Выньте бутерброд из своего рта, чтобы не подавиться. Закройте детям уши. Я собираюсь сказать Вам то, что расстраивает очень много людей.

Я никогда не смотрю новости и купил одну единственную газету за прошедшие пять лет, в Аэропорту Stansted в Лондоне, и только потому, что это дало мне скидку на Pepsi.

Меня можно бы было обвинить в сектантстве, но в последний раз, когда я проверял, Pepsi не предлагали.

Как непристойной! Как я могу называть себя информированным и ответственным гражданином? Как я могу быть современным в текущих делах? Я отвечу на все эти вопросы, но пождите – вам станет лучше. Я проверяю деловую электронную почту в течение приблизительно часа каждый понедельник, и я никогда не проверяю голосовую почту когда я за границей. Никогда-никогда.

Но что, если у кого-то случится чрезвычайная ситуация? Она не случится. Люди с которыми я контактирую теперь знают, что я не отвечаю на чрезвычайные ситуации, таким образом чрезвычайные ситуации так или иначе не существуют или не приходят ко мне. Проблемы, как правило, решаются сами или исчезают, если Вы перестаёте быть местом, куда сливают информацию и предоставляете этот «счастливый» шанс другим.

Развивая отборную неосведомленность

Есть множество вещей, о которых мудрый человек хотел бы не знать.

—Ральф Вальдо Эмерсон (1803-1882)

Начиная с этого момента, я хочу предложить, чтобы вы развили странную способность быть выборочно неосведомленными. Неосведомленность может быть счастьем, но это ещё и практично. Очень важно, чтобы Вы научились игнорировать или переадресовывать всю информацию и отвлекающие дела, которые не нужны Вам, незначительны, и неприменимы в жизни. Лучше все три.

Первый шаг – развитие и поддержка низко-информационной диеты. Так же, как современный человек потребляет слишком много калорий и калорий без пищевой ценности, информационные рабочие потребляют избыточные данные и из неправильных источников.

Дизайн моего стиля жизни основан на выдаче огромного количества действий. Увеличенная отдача требует уменьшенных затрат. Большая часть всей информации является отнимающей много времени, негативной, несоответствующей Вашим целям, и вне зоны Вашей ответственности. Я настаиваю на том, чтобы Вы взглянули на всё, что Вы читали или смотрели сегодня и сказали мне, что это не было даже на тройку по 5-ти бальной шкале.

Я читаю заголовки размещенные на первой полосе, когда прохожу мимо газетных автоматов, по пути на обед и ничего больше. Через пять лет у меня не было ни одной проблемы благодаря этой отборной неосведомленности. Это дает Вам новую возможность – спросить остальную часть населения вместо светской беседы: «Скажите мне, что нового происходит в мире?»

И, если это действительно важно, то Вы услышите, что люди говорят об этом. Используя мой метод «подсмотренных заметок» в отношении международных дел, я также приобретаю больше чем тот, кто за деревьями не видит леса в море посторонних деталей.

С действенно информационной точки зрения, я потребляют максимум одну треть одного журнала по моей профессиональной деятельности, и один деловой журнал *(Inc.)* в месяц, и трачу на это приблизительно 4 часа. Это нужно для того, чтобы чтение было ориентировано на результат. Я читаю художественные книги 1 час перед сном для того, чтобы расслабиться.

Как же чёрт возьми я при этом могу быть ответственным? Позвольте мне привести пример того, как я и другой Новый Богач рассматриваем и получаем информацию. Я голосовал на последних президентских выборах, несмотря на то, чтобы был в Берлине. Я принял решение всего за несколько часов. Во-первых, я послал электронные письма образованным друзьям в Соединенных Штатах, которые разделяют мои ценности и спросил их, за кого они будут голосовать и почему. Во-вторых, я сужу о людях по их делам, а не словам; таким образом, я опросил друзей в Берлине, у которых было больше перспективы за пределами американской пропаганды СМИ о том, как бы они выбрали кандидатов, основываясь на их историческом поведении. И в конце, я посмотрел президентские дебаты. Этого было достаточно. Я позволил другим надежным людям синтезировать сотни часов и тысячи страниц СМИ для меня. Это всё равно что иметь личных информационных помощников, и при этом я не должен был платить им ни копейки.

Это - простой пример, скажите вы, но что, если Вы должны научиться делать что-то, что Ваши друзья не умеют делать? Как, скажем, продать книгу самому большому в мире издателю как новый автор? Забавно, вы спросите. Есть два подхода которые я использую:

1. Я выбрал одну книгу из множества, основываясь на обзорах и отзывах читателей, а также том факте, что автор на практике сделал то, что я хотел сделать. Если то, что я хочу вообще возможно в природе, то я читаю только главу: "Как я сделал это" и автобиографию. Никакие спекулянты или «я бы хотел быть этим человеком» не стоят времени.

2. Используя книгу, чтобы придумать интеллектуальные и конкретные вопросы, я связывался с 10 главными авторами и их агентами в мире через электронную почту и телефон, с эффективностью в 80%.

Я читаю только те главы книги, которые относятся непосредственно к моим следующим шагам, которые займут не более 2-х часов. Чтобы придумать шаблон для электронного письма и телефонного звонка - мне нужно около 4х часов, и фактические отправка электронных писем и звонки по телефону заняли меньше часа. Этот подход личного контакта не только более продуктивен и более производителен, чем информационные помойки «все, что Вы можете прочитать на тему», он также дал мне знакомства с людьми из «высшей лиги» и наставников, необходимых, чтобы продать эту книгу. Откройте вновь природную силу забытого навыка, который называется "говорить". Это работает.

И ещё раз, меньше - это больше.

Как читать на 200% быстрее уже через 10 минут

Будут времена, когда Вам действительно нужно будет читать. Вот четыре простых подсказки, которые уменьшат сложность и увеличат Вашу скорость по крайней мере на 200 % через 10 минут без потери понимания:

Две Минуты: **Используйте ручку или палец, чтобы следить за каждой строчкой, пока Вы читаете с максимально возможной скоростью.** Чтение – это ряд перепрыгивающих снимков (которые называют «смысловыми отрывками»), и использование ручки или пальца не позволяет сбиться с текста.

Три Минуты: **Начните каждую строчку, фокусируясь на третьем слове с начала, и заканчивайте каждую строчку, фокусируясь на третьем слове с конца.** Этот метод позволяет использовать для чтения краёв периферийное зрение, которое в ином случае тратится впустую. Например, даже если в следующей строчке вы будете фокусироваться только на третьем слове с начала и третьем с конца, то все предложение всё равно будет «прочитано», только с меньшим количеством глазных движений;

«Когда-то давным-**давно**, информационный наркоман **решил** вылечиться от этого».

Водите глаза от одной стороны к другой, фокусируясь только на выделенных словах, пока у Вас не начнёт получаться. Этот навык надо развивать, с первого раза не получится.

Две Минуты: **Как только Вы справитесь с прошедшим упражнением, попытайтесь делать только два снимка (их называют «фиксации»)- в линии на первых и последних отмеченных словах (которые третьи с конца и с начала).**

Три Минуты: **Практикуйтесь, читая слишком быстро для понимания, но с хорошей техникой (вышеупомянутые три метода), читая по пять страниц, до того момента, пока не сможете читать на удобной скорости.** Это усилит восприятие и сбросит Ваши прежние настройки скорости. Это очень похоже на то, как когда едешь 60 км/ч, то обычно может показаться быстро, но если вы ехали 90 км/ч и сбросите скорость до 50 км/ч, на трассе, то это скорость покажется вам черепашьей.

Чтобы подсчитать скорость Вашего чтения в словах в минуту - и таким образом прогрессировать - в данной книге, сложите число слов в десяти линиях и разделитесь на десять, чтобы получить среднее количество слов в строчке. Умножьте это число на количество строчек на странице, и у Вас будет среднее количество слов на странице книги. Теперь это просто сделать. Если Вы первоначально читали 1.25 страницы в минуту, а это 330 средних «слов в страницу», то это - 412.5 слов в минуту. Если после тренировок Вы будете читать 3.5 страницы в минуту, то это - 1.155 слов в минуту, то Вы попадете в 1 % самых быстрых читателей в мире.[9]

Вопросы и действия

Научиться не обращать внимания на некоторые вещи – это один из великих путей к внутреннему миру.
—Роберт Дж.Сойер, Вычисляя Бога

1. Перейдите на быстрый просмотр СМИ один раз в неделю.

Никто на Земле даже не икнет, когда Вы отрежете информационный провод, подключенный к Вам. Чтобы понять это, лучше использовать Временный подход и делать это быстро: быстрый просмотр СМИ один раз в неделю. Информация слишком сильно похожа на мороженое, чтобы поступать с ней другим способом. Фраза «да ладно, я съем только пол-ложечки» столь же реалистична как, "я только зайду в интернет на минутку". Перестаньте сидеть на этой информационной игле.

Это хорошо, если Вы хотите рано ли поздно вернуться к 15000-калорийной информационной диете на картофельных чипсах, но, тем не менее, начиная с завтрашнего дня и в течение, по крайней мере, пяти полных дней, соблюдайте эти правила:

Никаких газет, журналов, аудиокниг или радио.

Музыка разрешена всегда.

Никаких новостных сайтов, чтобы это ни было.

Никакого телевидения вообще, за исключением одного часа просмотра в удовольствие каждый вечер.

Никакого чтения книг, за исключением этой книги и одного часа чтения художественной[10] литературы в удовольствие, перед сном.

Никакого брождения по интернету, если в этом нет прямой необходимости для выполнения задач, поставленных на день. Необходимость подразумевает именно необходимость, а не просто «почему бы и нет».

Ненужное чтение – это враг общества номер 1 на ближайшую неделю.

Как Вы используете всё Ваше свободное время? Замените чтение газеты за завтраком на разговор с Вашим супругом/супругой, общение с Вашими детьми, или на изучение принципов этой книги. В промежутке с 9 до 7, заканчивайте ваши основные задачи в первой половине дня. Если Вы заканчиваете задачи, и у Вас ещё остаётся время, то сделайте упражнения из этой книге. Рекомендация этой книги могла бы казаться лицемерной, но это не так: информация на этих страницах и важна, и должна быть применена прямо сейчас, а не завтра или послезавтра.

Каждый день во время обеда, и не раньше, получите Вашу пятиминутную порцию информации.

Спросите хорошо осведомленного коллегу или официанта в ресторане: «Что-нибудь важное случилось сегодня в мире? Я

не смог прочитать новости». Остановите ответ сразу, как только Вы поймёте, что ответ никак Вас не касается, и вообще никак не повлияет на Ваши действия. Большинство из людей даже не вспомнит ту информацию, которую они пару часов утром поглощали.

Будьте строги с самими собой. Я могу прописать лекарство, но чтобы оно помогло - Вам его необходимо принимать.

2. Выработайте привычку задавать себе вопрос: «Буду ли я как-то конкретно *использовать* эту информацию для чего-то срочного и важного?»

Недостаточно использовать информацию «для чего-нибудь» - она должно быть Вам действительно нужна срочно и быстро. Если же это не так, то не потребляйте её. Информация бесполезна, если она не применяется для чего-либо или если Вы забудете её прежде, чем у Вас появится шанс ее применить.

У меня была привычка читать книги или сайты, чтобы подготовиться к мероприятиям, которые должны были быть через несколько недель или месяцев, и в итоге мне всё равно приходилось перечитывать тот же самый материал, когда приближалась дата мероприятия. Это глупо и избыточно. Следуйте Вашему короткому списку дел и заполняйте информационные пробелы только по тем пунктам, над которыми Вы сейчас работаете.

3. Практикуйте искусство «незаканчивания».

Это ещё один принцип, который мне пришлось долго запоминать и внедрять. Если Вы начинаете какое-то дело – это вовсе не предполагает того, что Вы должны его закончить.

Если Вы читаете статью, которая Вам не нравится, то просто перестаньте её читать, а потом выбросьте её (или закройте окно в браузере) и никогда больше к ней не возвращайтесь. Если Вы пошли в кино, и это кино хуже, чем «Самый лучший фильм», то сваливайте оттуда, прежде чем умрёт ещё больше нейронов в вашем мозге. Если Вы наелись, съев половину ребрышек на тарелке, то положите чертову вилку и не заказывайте десерт.

Больше – не означает лучше, и перестать что-либо делать, зачастую, в 10 раз лучше, чем доводить это дело до конца. Развейте привычку незаканчивания того, что является скучным или непродуктивным, если босс не требует этого.

Вызов комфорту

Достаньте телефонные номера (2 Дня)

Как только Вы сможете смотреть людям в глаза, поддерживая контакт, возьмите телефонные номера, по крайней мере, двух (чем больше Вы сделаете попыток, тем легче это будет делать), привлекательных лиц противоположного пола в каждый из дней выполнения этого упражнения. Девушки, это означает, что Вы тоже должны выполнять это упражнение, даже если Вам 50 лет или больше. Помните, что реальная цель не состоит в том, чтобы получить номер телефона, а в том, чтобы преодолеть страхом выяснения необходимой нам информации, так что результат этого упражнения не столь важен. Если Вы уже состоите в каких-либо отношениях, то удаляйте номера, как только их возьмете.

Сходите в торговый центр, если Вы хотите очень быстро получить опыт --- я предпочитаю преодолевать дискомфорт быстро --- и поставьте цель – спросить номера телефонов у трех человек за пять минут. Можете свободно изменять следующую схему разговора:

«Привет! Я знаю, что это покажется странным, но если я не узнаю твой номер телефона, то я никогда себе этого не прощу. Я бегу, чтобы встретить друга [то есть, у меня есть друзья и не изгой], но я думаю, что Вы действительно симпатичный [великолепный, горячий]. Дай мне свой номер телефона? Я обещаю, что не буду звонить тебе по ночам в слезах, и не буду отправлять тебе анонимные сообщения с угрозами! J»

Глава 7.
Прерывая Прерывания и Искусство Отказывать

Думай независимо. Будь игроком в шахматы, а не пешкой.
—Ральф Черелл

Мероприятия, которые вызывают сильное привыкание и потворствуют желаниям – совещания, корпорации и различные организации используют по привычке только потому, что на самом деле не умеют мастурбировать.

—Дейв Берри, американский юморист, награжден Пулитцеровской премией

Весна 2000 года, Принстон, Нью-Джерси

13:35

«Я думаю, что я понимаю. Идём дальше. В следующем параграфе объясняется, что...» Я писал заметки и не хотел пропустить ни одной запятой.

15:45

«Хорошо. Это имеет смысл, но если мы смотрим на следующий пример...» Я сделал паузу на мгновение в середине предложения. Обучающий помощник закрыл руками своё лицо.

«Тим, давай пока закончим на этом. Я уверен, что запомню всё, что ты отметил». Ему было достаточно. Мне тоже, но я знал, что должен был это сделать только однажды.

В течение всех четырех лет школы, у меня была своя конституция. Если я получил что-то меньшее чем пятерку на первом странице или в тесте с ответами да-нет, то я приносил 2-3 часа вопросов в кабинет учителя и не уходил, пока не получал на них все ответы или пока меня не останавливали от истощения.

Это удовлетворяло двум важным целям:

1. Я учился точно так, как учитель оценивал работу, включая его предубеждения и любимые мозоли.

2. Учитель всегда долго и тяжко думал прежде чем мне меньше чем 5. Он никогда не поставил бы мне плохую оценку не имея на то исключительных причин, потому что знали, что тогда я приду и постучу для очередного трехчасового посещения.

Учитесь быть трудными, когда это имеет смысл. В школе как в жизни, имея репутацию уверенного в себе человека Вы получаете преференции, без необходимости просить их или бороться за них каждый раз.

Вспомните время, когда Вы играли на детской площадке, всегда был большой хулиган и его бесчисленные жертвы, но был также один маленький ребенок, который дрался как сумасшедший, кусаясь и вырывая волосы. Он, возможно, не побеждал, но после одной или двух утомительных драк, хулиган больше не беспокоил его. Было легче найти кого-то еще.

Будьте тем ребенком.

Выполнение важного и игнорирование тривиального трудно, потому что большая часть мира, кажется, тайно замышляет слить всё дерьмо на Вас. К счастью, несколько простых обычных изменений делают так, что беспокоить Вас становится гораздо более проблематичным и болезненным действием, чем оставить Вас в покое.

Пришло время прекратить злоупотребление информационным мусором.

Не всё зло создано равным

Для наших целей, прерывание - это что-либо, что мешает выполнить критическую задачу от начала до конца, и есть три основных преступника:

1. Расточители времени: те вещи, которые могут быть проигнорированы с небольшими последствиями или без всяких последствий. Основные расточители времени это – встречи, обсуждения, звонки по телефону, и письма, которые совершенно *незначительны*.

2. Потребители времени: повторяющиеся задачи или запросы, которые должны быть закончены, но часто прерывают работу высокого уровня. Вот например такие: чтение почты и ответы на почту, принимать и делать звонки по телефону, обслуживать клиентов (статус заказа, помощь по продукту, и т.д.), личные поручения, все необходимые повторные действия и задачи.

3. Неудачи в делегировании: бывают случаи, когда то-то нуждается в одобрении сделать что-то крошечное. Вот только некоторые из них: решение проблем клиента (потерянные отгрузки, поврежденные отгрузки, сбои доставки, и т.д.), разговор с клиентом, мелкие расходы всех типов.

Давайте посмотри на предписания врача для всех трёх.

Расточители времени: Перестаем быть вежливыми

Лучшая защита – это хорошее оскорбление.

—Дэн Гейбл, золотой медалист Олимпийских игр по борьбе и самый лучший тренер в истории

Расточители времени легче всего устранить. Это - вопрос ограничения доступа и использования всех способов коммуникации только для конкретных действий.

Во-первых, ограничьте чтение электронной почты и её написание. Это - самое большое прерывание от дел в современном мире.

1. Выключите любые оповещения о приходящей почте.

2. Проверяйте электронную почту дважды в день, первый раз в 12:00 или прямо перед обедом, и второй раз в 16:00. 12:00, и 16:00 – время, которое гарантирует, что Вы ответите на большую часть пришедшей Вам почты во время. Никогда не проверяйте электронную почту утром.[11] Вместо этого, закончите Вашу самую важную задачу до 11:00, чтобы избежать использование обеда или чтение электронной почты как оправдание отсрочки.

Перед тем, как переключиться на режим проверки почты 2 раза в день, Вы должны создать шаблон письма для автоответчика на Вашей электронной почте, которое будет приучать Вашего начальника, Ваших сотрудников, поставщиков и клиентов быть более продуктивными. Я бы рекомендовал Вам не просить их об этом. Помните одну из наших десяти заповедей: «просите о прощении; не просите разрешение».

Если для Вас важно одобрение, то поговорите со своим ментором или наставником и предложите испытать этот метод в течение одного-трех дней. Чтобы обосновать своё решение – можете сослаться на надвигающиеся проекты и на то, что Вас постоянно кто-то прерывает, мешая выполнить работу. Не стесняйтесь обвинить в этом спам, который постоянно валится в ваш ящик или кого-то за пределами офиса.

Вот шаблон письма, который Вы можете использовать:

Приветствую, Друзья [или Уважаемые Коллеги].

Из-за высокой рабочей нагрузки, я теперь проверяю и отвечаю на электронную почту дважды в день, в 12:00 и 16:00.

Если Вам срочно необходимо в чём-то помочь (очень прошу – убедитесь в том, что это действительно срочно), что не может ждать до 12:00 или 16:00, то пожалуйста свяжитесь со мной по телефону (777)55-555-555.

Спасибо за понимание моего решения, которое увеличит мою продуктивность и производительность. Это поможет достигнуть мне большего, чтобы помогать Вам лучше.

Искренне Ваш.

Тим Феррис

* * *

Перейдите на режим проверки почты: «однажды в день» как можно скорее. Чрезвычайные ситуации – это редкость. Люди – плохие оценщики и раздувают мелочи, чтобы заполнить своё время и создать важность, оправдывая свои действия. Этот автоответчик - инструмент далекий от истинного уменьшения коллективной продуктивности, но тем не менее он вынуждает людей переоценивать свои причины для прерывания Вас и помогает им сократить бессмысленные и отнимающие много времени контакты.

Я был первоначально испуган без вести пропавшими важными запросами и серьёзными бедствия, так же, как Вы, может быть, если после чтения этой рекомендации уже успели её применить. Ничего не произошло. Отстрелите эти лишние отвлекающие моменты и работайте не торопясь, развиваясь дальше.

Для экстремального примера личного автоответчика, который никогда не вызывал жалоб и позволяет мне проверять электронную почту однажды в неделю, пошлите электронную почту на timothy@brainquicken.com. Этот шаблон был написан более чем три года назад и работает шикарно.

Второй шаг должен скрыть поступающие и ограничить исходящие звонки по телефону.

1. Используйте два номера телефона если возможно. Один – линия офиса(несрочные звонки) и один – мобильный (для срочных звонков). Это могут также быть и два сотовых телефона, или несрочная линия может быть интернет номером, который переадресовывает все звонки на онлайн голосовую почту (www.skype.com, например).

Используйте номер мобильного телефона в шаблоне автоответа электронной почты и отвечайте на звонки на мобильный всегда, кроме тех случаев когда звонит неопределенный номер, или это контакт, с которым Вы не хотите общаться. Если Вы сомневаетесь, то позвольте звонку быть переадресованным на голосовую почту и прослушайте её сразу же после звонка, чтобы узнать – важный ли это звонок. Если этот звонок можно будет отложить, то отложите его. Инициаторы звонков должны учиться ждать.

Телефон в офисе должен быть переключен в беззвучный режим и должен перенаправлять все звонки на голосовую почту. Запись на голосовой почте должна быть примерно такой:

Вы попали в голосовой ящик Тима Ферриса.

Из-за высокой рабочей нагрузки, я теперь проверяю и отвечаю на голосовую почту дважды в день, в 12:00 и 16:00.

Если Вам срочно необходимо в чём-то помочь (очень прошу – убедитесь в том, что это действительно срочно), что не может ждать до 12:00 или 16:00, то пожалуйста свяжитесь со мной по телефону (777)55-555-555.

Иначе, пожалуйста оставьте сообщение после сигнала, и я Вам отвечу в один из оговоренных двух раз. Убедитесь, что оставили адрес своей электронной почты, так как с помощью почты я зачастую могу ответить гораздо быстрее.

Спасибо за понимание моего решения, которое увеличит мою продуктивность и производительность. Это поможет достигнуть мне большего, чтобы помогать Вам лучше.

Хорошего Вам дня.

[Сигнал]

2. Если всё же кто-то звонит Вам на мобильный, то это по-видимому срочно и это должно рассматриваться соответственно. В другом случае – не позволяйте им потреблять Ваше время. И скажите им об это уже в приветствии! Сравните следующее:

Джейн (принимает звонок): Привет!

Джон (звонящий): Привет, этот Джэйн?

Джейн: Это - Джейн.

Джон: Привет. Джейн, это - Джон.

Джейн: О, привет, Джон. Как жизнь? (или) О, привет, Джон. Что делаешь?

Джон теперь всё забудет и начнёт беседу ни о чем, из которой Вы должны будете выбраться и затем отыскать истинную цель звонка. Есть лучший подход:

Джейн: Джейн у телефона.

Джон: Привет. это - Джон.

Джейн: Привет. Джон. Я прямо сейчас выполняю важное дело. Как я могу тебе помочь?

Потенциальное продолжение:

Джон: О. Я могу перезвонить.

Джейн: Нет у меня есть минута. Что я могу **сделать** для Вас?

Не поощряйте людей сплетничать и не позволяйте им просто болтать. Заставьте их говорить о самой сути сразу же. Если они мямлят или пытаются отложить разговор для более позднего неопределенного по времени звонка, перебейте их и заставьте придти к сути разговора. Если они начинают длинное описание проблемы, вмешайтесь в разговор с фразой: «[имя], жаль, что мне приходится тебе прерывать, но у меня запланирован звонок через 5 минут. Что я могу **сделать,** чтобы выручить тебя?» Вы могли бы также вместо этого сказать: «[Имя], жаль, что мне приходится Вас прерывать, но у меня запланирован звонок через пять минут. Вы можете **послать мне письмо на электронную почту**?»

Третий шаг должен сделать вас мастером в искусстве отказов и избегания встреч.

В Первый день, когда наш новый коммерческий директор приехал TrueSAN в 2001, он пришёл на встречу со всей компанией и сделал объявление, примерно звучащее так: «Я не должен здесь ни с кем подружиться. Я был нанят, чтобы построить коммерческую команду и продать продукт, и это - то, что я намереваюсь сделать. Спасибо». Так мало для маленькой беседы.

И он продолжил настаивать на своём обещании. Офисные «социализаторы» не любили его за такой сугубо деловой подход к коммуникации, но все уважали его время. Он не был груб без причины, но он был прямым и держал людей вокруг себя сосредоточенными. Некоторые не считали его харизматичным, но все признавали, что он очень продуктивный человек.

Я не могу забыть как прошла наша с ним первая встреча в его офисе. Ещё совсем зеленый после четырех лет строгого академического обучения, я немедленно вскочил и начал объяснять профили перспективы, сложное планирование, которое я разработал, запросы, которые были до настоящего времени, и так далее, и тому подобное. Я провел по крайней мере два часа, готовясь произвести это первое впечатление. Он слушал с улыбкой на лице в течение не больше, чем двух минут и затем поднял руку. Я остановился. Он засмеялся в добросердечной манере и сказал: «Тим, я не хочу историй, только скажи мне, что мы должны сделать».

За следующие недели он научил меня узнавать, когда я был не сосредоточен или сфокусирован на неправильных вещах, которые означали что-нибудь, что не перемещало лучших двух или трех клиентов на один шаг ближе к подписанию заказа. Наши встречи длились теперь не больше, чем пять минут.

С этого момента и впредь, примите для себя решение держать всех вокруг Вас сосредоточенными, а также избегать всех тех встреч, у которых нет ясных целей. Можно сделать это тактично, но вполне нормально ожидать, что некоторые расточители времени будут оскорблены в первые несколько раз, когда их запросы отвергнут. Как только всем станет ясно, что сфокусированность на задаче – Ваша политика, и что она не подлежит изменению, они будут примут это и продолжат работать дальше, вздохнув с облегчением. Жесткий подход. Не терпите дураков, или Вы станете им.

Это Ваша работа – обучать людей вокруг Вас быть продуктивными и производительными. Никто за Вас этого не сделает. Здесь есть несколько рекомендаций:

1. Поймите, что, учитывая несрочную природу большинства проблем, Вы приучаете людей к следующим средствам общения в порядке предпочтения: электронная почта, телефон, и личные встречи. Если кто-то предлагает встречу, попросите его написать письмо вместо этого и затем используйте телефон как способ предложить Ваши решения в случае необходимости. Чтобы обосновать своё решение, скажите, что у Вас есть срочные задачи для работы.

2. Отвечайте на голосовую почту через электронную почту во всех случаях, когда это только возможно. Это обучает

людей быть краткими. Помогите им развить эту полезную привычку.

Так же как наше приветствие при разговоре по телефону, общение по электронной почте должно быть сокращено, чтобы предотвратить бесполезную отсылку писем туда и обратно. Таким образом, Ваше письмо: «Мы можете встретиться в 16:00?" может звучать так: «Вы можете встретиться в 16:00? Если да… – Если нет, тогда, пожалуйста, предложите три других временных промежутка, которые подходят Вам».

Эта "если... тогда" структура становится более важной, по мере того как Вы проверяете электронную почту менее часто. Так как я проверяю электронную почту один раз в неделю, то важно, чтобы никто не задавал мне вопрос «что если?», зная, что я отвечу или каким либо другим образом дам о себе знать не ранее, чем через 7 дней после их письма. Если я подозреваю, что производственный заказ не достиг судоходного средства, например. Я пошлю электронную почту своему отправляющему менеджеру по судоходным способам доставки: "Дорогая Сьюзен, новая производственная отгрузка была произведена? Если да, то, пожалуйста, проконсультируйте меня по вопросам... В противном случае, пожалуйста, свяжитесь с J ohn Doe по телефону (777)555-5555 или по электронной почте на john@doe.com, и проконсультируйте его по вопросам доставки и отслеживания заказа». И второе письмо: «John, если есть какие-нибудь проблемы с отгрузкой, пожалуйста скоординируйте со Сьюзен, которой можно дозвониться по номеру (777)555-7777, она может принимать решения стоимостью до 500 $ от моего имени. В случае крайней необходимости, позвоните мне на мобильный, но я доверяю Вам обоим. Спасибо". Это предотвращает большинство последующих вопросов, и позволяет избежать двух отдельных разговоров с каждым из них, но, самое главное, вынимает меня из решающего проблему уравнения.

У Вас должно войти в привычку рассматривать тот факт, что действия " если… тогда" могут быть предложены в любом письме, где Вы задаете вопрос. И Вы заранее решите все проблемы.

3. Встречи должны проводиться только для того, чтобы принять решение по предопределенной ситуации, а не определить что же за ситуация случилась. Если кто-то предлагает, чтобы Вы встретились с ними, или "назначает время, чтобы поговорить по телефону", то попросите этого человек послать Вам письмо с «повесткой дня» и определить цель разговора:

Это кажется выполнимым. Чтобы я мог лучше подготовиться, могли бы Вы, пожалуйста прислать мне письмо с повесткой дня? Так, чтобы там были темы и вопросы, которые мы должны будем обсудить? Это было бы здорово. Заранее огромное Вам спасибо.

Не давайте им шанс отлинять от ответа. "Заранее большое спасибо" перед возможным возражением увеличивает Ваши возможности получения электронной почты.

Использование электронной почты вынуждает людей определить желательный результат встречи или запроса. В девяти случаях из десяти встреча является ненужной, и Вы можете ответить на вопросы, которые определили через электронную почту. Наложите эту привычку на другие. У меня не было личных встреч, касаемых бизнеса уже больше пяти лет и было не более дюжины конференц-звонков, все из которых не были длиннее 30 минут.

4. Устанавливайте длительность встречи в 30 минут, если Вы абсолютно не можете отменить встречу, и всегда *определяйте точное время её окончания*. Не оставляйте эти обсуждения открытыми, и следите, чтобы они были короткими. Если цели являются четкими, принятие решения не должно занять больше чем 30 минут. Предлагайте нечетное время, чтобы сделать причину встречи более правдоподобной (например, 3:20, а не 3:30) и вынудить людей сосредоточиться вместо того, чтобы «социализироваться», сочувствовать вашей занятости, и просто понимающе молчать. Если Вы должны участвовать во встрече, которая, как намечается, продлится долгое время, или она с открытым временем окончания, то сообщите организатору, что Вы хотели бы спросить о возможности закрыть сначала Вашу часть дел, поскольку у Вас есть обязательства через 15 минут после начала быть в другом месте. Если Вы считаете нужным, то симулируйте срочный звонок по телефону. Свалите от туда и сделайте так, чтобы кто-то потом рассказал Вам о том, что там происходило. Другой вариант состоит в том, чтобы быть полностью честным и высказать Ваше мнение относительно того, насколько ненужной является встреча. Если Вы выбираете этот путь, то будьте готовы стойко стоять на передовой под огнём пулеметов и различными альтернативными предложениями.

5. Рабочее место(кабинет) - Ваш храм, и не позволяйте приходить случайным посетителям. Некоторые предлагают использовать ясное объявление, "не беспокоить", но я обнаружил, что это сообщение игнорируют, если у Вас нет личного офиса. Мой подход заключался в том, чтобы надеть наушники, даже если я ничего не слушал. Если кто-то приближался ко мне несмотря на это, то я симулировал разговор по телефону. Я подводил палец к своим губам, и говорил что-нибудь типа: «Да, я слышу Вас…» и затем говорил в микрофон: «Вы можете подождать секунду?» Затем я поворачивался к захватчику и говорил: «Привет, что я могу сделать для тебя?» Я не позволял им «возвращаться ко мне», а скорее вынуждал человека дать мне пяти секундное резюме и затем посылал короткое письмо в случае необходимости.

Если игра в наушники Вам не походит, то рефлексивный ответ захватчику должен быть таким же, как при ответе на телефон: "Привет, нарушитель. Я сейчас выполняю очень важное дело. Как я могу тебе помочь?" Если цель не ясна в течение 30 секунд, то попросите, чтобы человек послал Вам электронную почту по поводу его проблемы; не предлагайте посылать им электронную почту первыми: «я буду счастлив помочь, но я должен закончить сначала своё дело, Вы можете послать мне коротенькое письмо, чтобы напомнить мне?" Если Вы все еще не можете отшить захватчика Вашего времени, то дайте человеку срок на использование Вашего внимания, что может также использоваться и при телефонных звонках: «Хорошо, у меня есть только две минуты до предстоящего звонка, какова твоя ситуация и что я могу сделать, чтобы помочь?"

6. Используйте «Закрытие сделки с помощью щенка» в помощь, чтобы развить привычку договариваться с Вами без встреч у Ваших начальников и всех остальных. «Закрытие сделки с помощью щенка» в продажах так называют, потому что она основана на подходе продаж в зоомагазинах: если кому-то нравится щенок, но сомневается в покупке, то ему предлагают взять щенка домой и вернуть его, если они передумают. Естественно, возвраты происходят крайне редко.

«Закрытие сделки с помощью щенка» неоценимо всякий раз, когда Вы оказываетесь перед сопротивлением постоянным изменениям. Вставьте Вашу ногу в дверь с предложением обратимого испытания «давайте всего лишь попробуем сделать это не надолго.

Сравните следующее:

"Я думаю, что Вам понравился этот щенок. Это навсегда сделает Вас ответственным за его жизнь и состояние, пока он не умрет, лет через 10. У вас больше не будет беззаботных каникул, и Вам придётся носить щенка с собой через весь город - что Вы думаете?"

против

"Я думаю, что Вам понравился этот щенок. Почему бы Вам не взять его домой и посмотреть на то, что будет, как Вы думаете? Вы можете в любой момент вернуть его нам, если передумаете».

Теперь предположите, что Вы подходите к Вашему боссу в приёмной и хлопаете его по плечу:

«Я хотел бы пойти во встречу, но у меня есть лучшая Идея. Давайте больше никогда не проводить встречи. Так как все, что мы делаем, так это напрасно тратим время и не решаем хоть чего-нибудь полезного».

против

"Я действительно хотел бы пойти на встречу, но я полностью занят и действительно должен закончить несколько Важных вещей, которые не ждут. Я могу пропустить встречу только сегодня? Я всё равно буду отвлечен, если пойду на встречу, в любом случае. Я обещаю, что я нагоню всё позже, обсудив встречу с коллегой X. Это возможно?"

Вторые варианты решений кажутся мне менее оспоримыми, и они задуманы, чтобы быть такими. Повторите эти шаблоны и гарантируйте, что Вы достигаете больше за пределами встречи, чем посетители делают в её пределах; повторяйте «акт исчезновения» настолько часто насколько возможно и приводите в оправдание улучшенную продуктивность, чтобы медленно преобразовывать это постоянное рутинное изменение.

Учитесь подражать любому хорошему ребенку: «Только один раз! Пожалуйста!!! Я обещаю, что я сделаю X!» Родители влюбляются в это, потому что дети помогают взрослым одурачить себя. Это работает с боссами, поставщиками, клиентами, и остальной частью мира тоже.

Используйте это, но не поддавайтесь на это сами. Если начальник попросит поработать Вас в сверхурочное время "только один раз, сегодня", то он будет ожидать это и в будущем.

Потребители времени: Группируй и не спотыкайся

Расписание - защита от хаоса и капризов.

—Энни Диллард, призер Пудицеровской премии по документалистике, 1975

Если Вы никогда не использовали коммерческий промышленный принтер прежде, то цены и время выполнения заказа могли бы удивить Вас.

Давайте предположим, что это стоит 310$ и занимает одну неделю, чтобы напечатать 20 подготовленных футболок с эмблемами с 4 цветами. За сколько по цене и за сколько времени напечатают 5 тех же самых футболок?

310 $ и одна неделя.

Как это возможно? Просто - стоимость настройки не изменяются. Это требует от принтера то же самое количество материалов для подготовки формы (150$) и той же самой рабочей силы, чтобы укомплектовать пресс (100$). Настройка принтера – самый большой потребитель времени, и таким образом работа, несмотря на её небольшой размер, должна быть намечена точно так же как другая, вытекая в итоге в ту же самую однонедельную дату поставки. Более низкая экономия за счет роста производства поднимает всё остальное: стоимость для 3 футболок составляет 20 $ за футболку умножить на 3, вместо 3$ за футболку умножить на 20 футболок.

Эффективное по цене и времени решение заключается в том, чтобы ждать, пока у Вас не будет большого заказа. Это подход, который называют "группирование". Группирование также является решением многих наших ненавистных, но необходимых потребителей время, те повторные задачи, которые прерывают самые важные дела.

Если Вы проверяете почту и делаете платежи по счетам пять раз в неделю, могло бы потребоваться 30 минут в каждом случае, и Вы отвечали бы, в общей сложности, на 20 писем. Если бы Вы делали это один раз в неделю, то могло бы потребоваться 60 минут, и Вы все еще отвечали бы на 20 писем за два с половиной часа. Люди делают прежнее из страха перед чрезвычайными ситуациями. Во-первых, редко бывают реальные чрезвычайные ситуации. Во-вторых, даже если вы пропустите важный разговор, то пропуск крайнего срока обычно обратим и требует минимум денег для исправления.

Устанавливать время для всех задач, больших или крохотных, - жизненно важно. Это равнозначно важно, как для одной, так и для ста задач. Есть механизмы психологического переключения, которым может быть необходимо до 45 минут чтобы возобновить работу над главной задачей, которая была прервана. Больше чем четверть каждых рабочих периодов (28%) потребляются такими прерываниями.[12]

Это верно для всех повторяющихся задач и это даёт ответ на то, почему мы уже решили проверять электронную почту и звонки по телефону дважды в день в *определенное время* (между которым мы позволяем им накапливаться).

В течение прошлых трех лет я проверял почту не больше, чем один раз в неделю, и часто даже реже чем один раз в течение четырех недель. Не было ничего, что нельзя было бы исправить, и ничто не стоило мне больше чем 300 $, чтобы решить это. Это группирование спасло меня от сотен часов избыточной работы. А сколько стоит Ваше время?

Давайте использовать гипотетический пример:

1. 20$ в час – это то, сколько Вам платят или во сколько оценивают ваше время. Это было бы верным, например, если бы Вам платили 40000$ ежегодно и у вас было бы две недели отпуска ежегодно (40000$, разделенных на [40 часов в неделю x 50 = 2000] = 20$/час).

2. Оцените количество времени, которое Вы сохраните, собирая в группу подобные задачи и группируя их, и вычислите, сколько Вы заработали бы, умножая эти часы на стоимость часа Вашей работы (в нашем примере -20$):

Сохраненное время x одну неделю: 10 часов = 200 $

Сохраненное время x две недели: 20 часов = 400 $

Сохраненное время x месяц: 40 часов = 800 $

3. Проверьте каждую из вышеупомянутых частот группирования и определите, сколько Вам могут стоить проблемы, для каждого из периодов. Если стоимость - меньше чем вышеупомянутые суммы в долларах, группирование нужно Вам в ещё большей степени.

Например, используя наши вычисления, если я проверяю электронную почту однажды в неделю и это приводит к средней потере двух продаж в неделю, то я теряю 80$ прибыли. Я продолжу проверять однажды в неделю, потому что 200$ (10 часов моего времени) минус 80$ являются все еще чистой выгодой в размере 120$, не говоря уже об огромных выходах того, что я завершаю другие важные задачи за те 10 часов. Если Вы вычисляете финансовую и эмоциональную выгоду завершения только одной главной задачи (такой как, удержать главного клиента или завершить меняющую Вашу жизнь поездку), то ценность группирования становится намного больше, чем просто почасовые сбережения.

Если проблемы стоят больше чем спасенные часы, включайте их в следующий список группирования, который выполняется чаще. В этом случае, я снизил бы выполнение от одного раза в неделю до двух раз в неделю (не ежедневно) и попытался бы сделать всё так, чтобы я мог в итоге вернуться к выполнению один раз в неделю. Не работайте тяжелее, когда решение работает более умно. Я сгруппировывал и личные и деловые задачи всё больше и больше, по мере того как я понимал, как мало действительно серьезных проблем происходит в жизни. Некоторые из моих текущих группированных групп следующие: электронная почта (понедельники 10:00), телефон (полностью устранен), прачечная (любое воскресенье в 22:00),

кредитные карты и счета (большинство находится на автоматической обработке, но я проверяю балансы сразу же после проверки электронной почты в понедельник), делаю физические упражнения (каждый 4-ый день в течение 30 минут), и т.д.

Провал передачи полномочий: Правила и Исправление

> Дело в том, что необходимо поддержать работников, дать им всю информацию о том, что происходит, чтобы они сделали намного больше того, чего они достигли раньше.
>
> *—Билл Гейтс, со-основатель Майкрософт, самый богатый человек в мире*

Провал передачи полномочий появляется из-за неспособности выполнить задачу без получения первого разрешения или дополнительной информации. Это часто – говорит о том, что человек хочет быть микроуправляемым или микроуправлять кем-то - и оба эти варианта потребляют Ваше время.

Для служащего цель состоит в том, чтобы иметь полный доступ к необходимой информации и иметь достаточно независимости (максимально возможной) в принятии решений. Для предпринимателя цель состоит в том, чтобы предоставить настолько много информации и способности независимо принимать решения служащим или подрядчикам, насколько это возможно.

Обслуживание клиентов – это пример воплощения провала передачи полномочий, и личный пример от BrainQUICKEN иллюстрирует то, каким серьезным, и при этом легким может быть решение проблемы.

В 2002, я перевел обслуживание клиентов на аутсорсеров. Я передал им прослеживания заказов и возвращений, но все еще отвечал на связанные с продуктом вопросы самостоятельно. Результат? В день я получил больше чем 200 электронных писем и потратил всё время с 9 до 5 отвечая на них, и объемы росли со скоростью больше чем 10 % в неделю! Я должен был отменить рекламу и отгрузки товаров, поскольку дополнительное обслуживание клиентов могло стать последним гвоздем в гробу. Это не была *масштабируемая* модель. Запомните это слово, поскольку оно понадобится позже. Это не было масштабируемо, потому что было одно узкое место информации и решений: я.

Какой я сделал вывод? Большая часть электронной почты, которая пришла мне, не была связана с продуктом вообще, это были запросы от аутсорсеров обслуживающих клиентов, которые спрашивали разрешения на различные действия:

Клиент утверждает, что он не получал отгрузку. Что мы должны сделать?

Клиента задержали на таможне. Мы можем повторно отправить ему отправление на американский адрес?

Клиент нуждается в продукте для соревнований через два дня. Мы можем сделать срочную отправку? И если да, то сколько мы должны взять денег?

Это было бесконечно. Сотни и сотни различных ситуаций сделали невозможным написание руководства, да я и не имел времени или опыта, чтобы сделать это достаточно хорошо.

К счастью, были те, у кого-то действительно был опыт: сами аутсорсеры. Я послал одно единственное письмо всем аутсорсерам, которое немедленно сократило объём приходящей почты с 200 писем в день до 20 писем в неделю:

Всем, привет!

Я хотел бы установить новое правило за мой счет, которое отменяет все другие.

Помогайте клиентам оставаться счастливыми. Если у них проблема, которая стоит меньше чем 100 $, для своего решения, то принимайте решения по поводу её устранения самостоятельно.

Это - официальное письменное уведомление, разрешающее Вам решать проблемы, которые стоят менее чем 100 $, не связываясь со мной. Не убегайте больше от своих клиентов; мои клиенты - Ваши клиент. Не спрашивайте у меня разрешения. Сделайте то, что Вы думаете, является правильным, и мы внесем изменения, по мере нашего продвижения.

Спасибо.

Тим

После анализа стало ясно, что более 90% проблем, о которых мне писали, могли быть решены менее чем за $20. Я просматривал финансовые результаты их независимого принятия решений еженедельно в течение четырех недель, затем ежемесячно, и, в итоге, перешёл на ежеквартальную проверку.

Удивительно, как чей - то показатель интеллекта, кажется, удваивается, как только Вы даете им ответственность и говорите, что Вы доверяете им. Первый месяц стоил мне, возможно, на 200$ дороже, чем если бы я сам обрабатывал все запросы. Тем временем, я сохранил более 100 часов своего собственного времени в месяц, клиенты получили более быстрое обслуживание, возвраты упали до 3 % (среднее число в промышленности составляет 10-15 %), и аутсорсеры практически перестали меня беспокоить. И всё это привело к быстрому росту, более высокому размеру прибыли, и более счастливым людям со всех сторон.

Люди более умные, чем Вы думаете. Дайте им шанс проявить себя.

Если Вы - служащий, которым микроуправляют, инициируйте откровенный разговор с Вашим начальником и объясните ему, что Вы хотите быть более производительным и не хотите больше его прерывать. "Я не доволен тем, что приходится Вас прерывать и отвлекать от более важных дел, ведь я понимаю, что у Вас и так работы по горло. Но я кое-что почитал, и сделал некоторые заметки и решения о том, как я мог бы быть более продуктивным. У Вас есть минутка?"

Перед этой беседой, развейте в себе многие из тех "правил", которые мы рассмотрели, которые позволили бы Вам работать более автономно с меньшей необходимостью в одобрении. Начальник может просматривать результаты Ваших решений на ежедневной или еженедельной основе, для начала. Предложите однонедельное испытание и установите точное время окончания: «Я хотел бы попробовать сделать это. Это походит на то, что мы можем попробовать внедрить на недельку?" или мой любимый вопрос: «Это разумно?» Для людей очень сложно обвинять что-либо в неразумности.

Поймите, что боссы - наблюдатели, а не рабовладельцы. Докажите, что Вы последовательный претендент на статус-кво, и большинство людей научиться избегать своего желания бросить Вам вызов, особенно если это будет в интересах Вашей почасовой продуктивности.

Если Вы - микроруководящий предприниматель, поймите, что, даже если Вы можете сделать что-либо лучше чем остальная часть мира, это не означает, что это - то, что Вы должны делать, если это - часть мелочей. Уполномочьте других, чтобы они делали это, не прерывая Вас.

Единственное, за что Вы имеете право бороться – Практический результат.

Установите правила в Вашу пользе: ограничьте доступ к Вашему времени, вынудите людей определять свои запросы прежде, чем провести время с ними, и группируйте обычные мелкие задачи чтобы предотвратить отсрочку более важных проектов. Не позволяйте людям прерывать Вас. Найдите свой центр – точку фокусировки – и Вы найдете свой стиль жизни.

В следующей части, **Автоматизации**, мы увидим, как Новые Богачи создают деньги без прямого управления процессом

и устраняют самое большое их препятствие: самих себя.

Вопросы и действия

Люди думают, что это очень весело – быть супер-гением, но они не понимают как трудно терпеть всех в мире идиотов.
—Кэлвин , из «Calvin and Hobbes»

Учитесь определять и бороться с импульсом отвлечения.

Это гораздо легче делать, когда у Вас есть ряд правил, ответов и шаблонов, которым Вы будете следовать. Это Ваша работа – не допустить, для себя и других, выполнения не нужных и не важных задач, препятствующих выполнению действительно важных задач от начала до конца.

Эта Глава отличается от предыдущей именно этим необходимым действием, как следствие примеров и шаблонов, которые были представлены повсюду от начала до конца. Эти «вопросы и действия» представляют собой резюме, а не повторение. Дьявол кроется в деталях, так что убедитесь, что перечитали эту главу, чтобы найти различные специфические детали.

Обзор с высоты птичьего полёта такой:

1. Создавайте системы, чтобы ограничить Вашу доступность через электронную почту и звонки, а также, чтобы исключить бесполезные контакты.

Установите автоответчик и голосовую почту прямо сейчас, а также овладейте многими другими способами уклонения от ненужных контактов. Замените привычку «Как дела?» на «Чем я могу тебе помочь?» Станьте конкретным и помните - никаких истории и рассказов. Сосредоточьтесь на конкретных действиях и попрактикуйтесь в соблюдении политики уничтожения отвлекающих моментов.

Насколько это возможно – избегайте личных встреч.

- Используйте электронную почту, вместо встреч с глазу на глаз, для решения проблем.
- Отпрашивайтесь с работы (этого можно достичь с помощью «Сделки с маленьким щенком»).

Если встреча неизбежна, помните о следующем:

- Идите на встречу с ясным списком целей.
- Установите время окончания встречи или уйдите раньше.

2. Объединяйте действия в группы для того, чтобы выполнять их быстрее, и чтобы выделить больше времени для важных шагов к достижению Ваших «мечтаний во времени».

Что я могу стандартизировать и упростить с помощью группирования? Таким образом, выполнение каких задач (прачечная ли, бакалея, почта, платежи, или коммерческое сообщение, например) я могу привязать к определенному времени каждый день, неделю, месяц, квартал, или год так, чтобы я не тратил время, выполняя их чаще, чем необходимо?

3. Установите или требуйте выполнения правил и руководств к действию по автономной работе, и в произвольные моменты времени – проверяйте результаты работы.

Устраните узкое место в решении всех вещей, не выполнение которых не является критичным. Если Вы служащий, поверьте в себя настолько, чтобы Вам хватило смелости попросить больше независимости на некоторый испытательный срок. Подготовьте практические "правила" и спросите у босса разрешения после того, как удивите его/её импровизированной презентацией. Помните о «Сделке с маленьким щенком» – сделайте это временным одноразовым испытанием, при этом полностью обратимым.

Для предпринимателя или менеджера, дайте другим шанс проявить себя. Вероятность необратимых или дорогих проблем минимальна, а экономия времени гарантируется. Помните, прибыль выгодна только до тех пор, пока Вы можете её использовать. А для этого Вам нужно время.

Вызов комфорту

И ещё 2 ужасных дня (2 Дня)

В течение следующих двух дней следуйте этому упражнению так, как если бы это было обещание, которое Вы уже 2 года строго выполняете – Говорите «нет» в ответ на любые просьбы. Не будьте избирательным. Отказывайте в выполнение или помощи во всех делах, за которые Вы не будете уволены. Будьте эгоистичны. Как и в предыдущем упражнении, цель упражнения – не в результате --- в этом случае, мы устраняем только те вещи, которые тратят наше время впустую ---, а в процессе: начать чувствовать себя комфортно, произнося «НЕТ». Потенциальные вопросы, на которые нужно отвечать «нет» включают следующие:

У Вас есть минута?

Хотите видеть кино сегодня вечером/завтра?

Вы можете помочь мне с …?

«Нет» – должно стать Вашим стандартным ответом на все запросы и вопросы. Не надо врать, придумывать отговорки или обещать перезвонить по этому поводу. Здесь важно просто сказать: «Я действительно не могу, извини; у меня слишком много дел, которые мне нужно сделать прямо сейчас», - и это будет вашим ответом на все вопросы.

Шаг 3:
А – Автоматизация.

СКОТТИ: Она целиком Ваша, Сэр. Все системы готовы и работают в автоматическом режиме. Даже шимпанзе и два стажёра смогут управлять ей!

Капитан КИРК: Спасибо, мистер Скот. Я постараюсь лично этого не делать.

– из сериала «Star Trek»

Глава 8.
Аутсорсинг жизн

Разгружая отдых и вкус геоарбитража[13]

Богатство человека прямо пропорционально количеству вещей, которые он может оставить.
—Генри Дэвид Торо, натуралист

Если бы я рассказывал Вам эту историю, то Вы не поверили бы мне. Поэтому я позволю AJ рассказать об этом. Это подготовит почву для ещё более невероятных вещей в будущем, все из которых Вы сделаете сами.

Моя делегированная жизнь

Правдивый отчет А.Я. Якобса, главного редактора журнала Esquire
(кружочки изображают течение времени между частями текста)

ЭТО НАЧАЛОСЬ месяц назад. Я дочитал до середины книгу « The World Is Flat», бестселлер Тома Фридмана. Мне нравится Фридман, несмотря на его озадачивающее решение носить усы. Его книга - все о том, как делегировать работу в Индию и Китай, но она не сконцентрирована только для компаний технической поддержки и автомобилестроителей, а сбалансирована для того, чтобы преобразовать каждую промышленность в Америку, от юридических компаний до банковского дела и бухгалтерского учета.

У меня нет корпорации; у меня даже нет современной визитной карточки. Я - автор и редактор, работающий из дома, обычно в своих боксерских трусах или, если я чувствую себя формальным, в моей пижаме с пингвинами. С другой стороны, я думаю, почему компании из списка Fortune 500 должны получать все радости ? Почему я не могу присоединиться к самой большой деловой тенденции нового столетия? Почему я не могу делегировать свои самые простые задачи? Почему я не могу делегировать свою жизнь?

На следующий день я посылаю электронное письмо в «Brickwork», одну из компаний, которую упоминал Фрилман в своей книге. Эта компания, основанная в Бангалоре, Индия, предлагает «удаленных исполнительных помощников», главным образом финансовым фирмам и компаниям, работающим в области здравоохранения, которые хотят обработать данные. Я объяснил, что хотел бы нанять кого-то, кто помог бы мне с делами связанными с журналом – сделать исследование, форматировать записки и что-то подобное. Президент компании, Вивек Кулкарни, ответил: «Это было бы большим удовольствием говорить с человеком Вашего статуса». Мне это уже нравится. У меня никогда не было статусу прежде. В Америке. Я внушал уважение только метрдотелям в гостинице «Бенинган», поэтому было приятно знать, что в Индии у меня есть статус.

Несколько дней спустя, я получил письмо от своего нового "удаленного исполнительного помощника!"

Дорогой Якобс.

Меня зовут Хани К. Балани. Я помогла бы Вам В Вашей редакторской и личной работе... Я попыталась бы приспособиться к Вашим требованиям, которые приведут к желаемому удовлетворению.

Желаемое удовлетворение. Здорово. Раньше, когда я работал в офисе, у меня были помощники, но никогда не было никаких разговоров *о желательном удовлетворении.* Фактически, если бы кто-либо когда-либо использовал фразу, «желаемое удовлетворение», мы все закончили бы работу на торжественной встрече с отделом рекрутинга.

* * *

Я ИДУ на обед с моим другом Мишей, который вырос в Индии, основал фирму программного обеспечения, и впоследствии стал противно богатым. Я говорю ему об Операции «Делегирование». «Вы должны позвонить в «Your Man In India»,- сказал он. Миша объяснил, что это компания для индийских бизнесменов, которые переехали за границу, но у кого все еще остались родители в Нью-Дели или Мумбаи. «YMII» - их заграничный консьерж-сервис. « YMII» покупает билеты в кино, сотовые телефоны и другую всячину для брошенных матерей.

Прекрасно. Это могло хорошенько подтолкнуть мой аутсорсинг до нового уровня. У меня может быть хорошее, чистое подразделение рабочей силы: Хани будет заботиться о моих деловых делах, и «YMII» может проявить внимание к моей личной жизни – платить по счетам, делать резервирование билетов для отдыха, покупать материалы онлайн. К счастью, «YMII» понравилась эта идея, и, таким образом, команда поддержки в «Якобс и компания» удвоилась.

* * *

Хани закончила ее первый проект для меня: исследование относительно персоны, которую «Esquire» выбрал как «Самая Сексуальная Женщина Всех Времен». Мне поручили написать профиль этой женщины, и я действительно не хотел пробираться через все «тяжело дышащие» вебсайты её поклонников. Когда я открыл файл Хани, у меня была такая реакция: «Америка сосёт. Здесь есть диаграммы. Есть заголовки секций. Есть хорошо организованный анализ ее домашних животных, измерений, и любимых продуктов (например, рыба-меч). Если все бангалорцы такие же как Хани, то мне жаль американцев, собирающихся в колледж. Им придётся противостоять голодной, вежливой, умеющей работать в «Excel»’ е индийской армии.

* * *

ФАКТИЧЕСКИ, в следующие несколько дней, я делегировал беспорядочную кучу онлайн поручений Аше (из личного обслуживания «YMII»): платежи по моим счетам, получение всяких вещей от drugstore. com, поиск для моего сына «Tic kle Me Elmo». (На самом деле, в магазин не было «Tic kle Me Elmo», поэтому Аша купила «Chicken Dance Elmo» – хорошее решение). Я обязал её позвонить Сингулару, чтобы узнать о моем тарифном плане моего мобильного. Я только догадываюсь, но готов поспорить, что ее звонок был переадресован от Бангалора до Нью-Джерси, а затем назад служащему Сингулару в Бангалоре, что делает меня счастливым по некоторым причинам.

* * *

Четвертое утро моей новой передоверенной жизни, и когда я щелкаю на своем компьютере, мой почтовый ящик уже заполнен обновлениями от моих заграничных помощников. Странное чувство – иметь людей, которые работают на тебя, пока

ты спишь. Странное, но великолепное. Я не трачу время понапрасну, в то время как я пускаю слюни на своей подушке; вещи становятся сделанными.

Хани - мой защитник. Взгляните на это: По некоторым причинам, Колорадское Правление Туризма всё время посылает мне письма по электронной почте. (Последний раз, они сообщали мне о фестивале в Колорадо-Спрингсе, представляя самого известного шута в мире). Я попросил, чтобы Хани мягко попросила их, чтобы они перестали присылать пресс-релизы. Вот то, что она послала:

Привет всем,

Якобс часто получает почту от Колорадских новостей, слишком часто. Они – определенно интересны. Однако, эти темы не являются подходящими для «Esquire».

Кроме того, мы действительно понимаем, что Вы проявили много инициативы, работая над этими статьями и посылая их нам. Мы понимаем. К сожалению, эти статьи и письма слишком много отнимают времени на их прочтение.

В настоящее время, эти письма не удовлетворяют правильным целям для нас обоих. Поэтому, мы просим прекратить посылать эти письма.

Мы не хотим унижать Вашу исследовательскую работу этим.

Мы надеемся, что Вы тоже всё поймете.

С благодарностью,

Хани К. Б.

Это - лучшее уведомление об отказе в истории журналистики. Это чрезвычайно вежливо, но в этом есть небольшое затаенное чувство негодования. Хани кажется возмущенной, что Колорадо мог бы потратить впустую ценное время Якобса.

* * *

Я решаю проверить следующие логические отношения: мой брак. Эти споры с моей женой убивают меня, частично потому, что Джули - намного лучший спорщик, чем я. Возможно Аша сможет добиться большего успеха:

Привет Аша.

Моя жена была раздражена мной, потому что я забыл получить наличные деньги в банкомате... Интересно, можешь ли ты сказать ей, что я люблю ее, но мягко напомнить ей, что она также забывает вещи - она потеряла свой бумажник дважды в прошлом месяце. И она забыла купить маникюрные ножницы для Джаспер.

А.Я.

Я не могу сказать Вам насколько острые ощущения я испытал от посылки того письма. Довольно трудно стать намного более пассивно-агрессивным чем препираться с женой через электронную почту от субконтинента на той стороне планеты.

Следующим утром Аша переадресовала мне письмо, которое она послала Джули.

Джули.

Я действительно понимаю твой гнев по поводу того, что я забыл снять деньги в банкомате. Я был забывчив, и я сожалею об этом.

Но я предполагаю, что это не изменит того факта, что я очень тебя люблю...

С любовью, А.Я.

P. S. Это Аша, пишущая от имени г. Якобса.

Как будто этого не было достаточно, она также послала Джули электронную открытку. Я открыл её: два обнимающихся игрушечных мишки, со словами: «В любое время, когда ты захочешь обняться, у меня будет одно объятие для тебя... Я сожалею».

Проклятье! Мои аутсорсеры слишком чертовски милы! Они извинились, но потревожили мои маленькие заморочки. Они пытаются спасти меня от меня самого. Они добрались до суперэго в моём подсознании. Я чувствую себя кастрированным.

Хотя Джули, с другой стороны, кажется весьма рада: «Это мило, сладкий мой. Я прощаю тебя».

* * *

НЕСМОТРЯ НА ТРИ недели с моей командой поддержки, я все еще встревожен. Возможно это вина «Chicken Dance Elmo», которого любит мой сын из-за простых и быстрых движений, но который медленно сводит меня с ума. Неважно какая причина, я полагаю, что пришло время завоевывать другую границу: делегировать мою внутреннюю жизнь.

Во-первых, я попытался делегировать мою терапию. Мой план состоит в том, чтобы дать Аше список моих неврозов и детскую историю или две, чтобы она с моим психиатром минут 50, а затем передала мне его советы. Умно, не так ли? Мой психиатр отказался. Этика или что-то типа того. Прекрасно. Вместо этого, я сделал так, чтобы Аша послала мне дотошно исследованную запись о снятии стресса. У этого решения был хороший индийский аромат с несколькими положениями из йоги и некоторой визуализацией.

Это было хорошо, но казалось недостаточным. Я решил, что я должен делегировать свое беспокойство. В течение прошлых нескольких недель я рвал на себе волосы, потому что коммерческая сделка отнимала слишком много времени для своего завершения. Я спросил Хани, не хочет ли она порвать на себе волосы вместо меня. Всего несколько минут в день. Она подумала, что это замечательная идея. «Я буду волноваться об этом каждый день», - написала она. «Не волнуйтесь».

Аутсорсинг моих неврозов был одним из самых успешных экспериментов месяца. Каждый раз, когда я начинал размышлять, я напоминал себе, что Хани уже был наготове, и я расслаблялся. Без шуток – это стоило начать хотя бы ради этого.

Сразу: Где Вы будете

Будущее уже здесь. Просто оно пока не так сильно распространено.

—Вильям Гибсон, автор Neuromancer, придумал термин «киберпространство» в 1984

Вот предварительный просмотр полной автоматизации.

Я проснулся этим утром, и, так как это был понедельник, проверял свою электронную почту в течение одного часа после изящного завтрака по Буэнос-Айресски.

Совмя из Индии нашел моего давно потерянного одноклассника из средней школы, и Анакуй из «YMII» скомпоновал отчет о научно-исследовательской работе по счастливой пенсии, и отчёт о средних ежегодных часах работы в различных областях деятельности. Интервью на это неделе были запланированы третьим индийским помощником, который также нашел контактную информацию лучших школ Кендо в Японии и лучших учителей сальсы на Кубе. В следующей папке электронной почты, я был рад увидеть, что мой менеджер в Теннесси, Бет, решил почти две дюжины проблем за последнюю неделю (поддерживая в хорошем настроении наших наибольших клиентов из Китая и Южной Африки) - и также скоординировал мои калифорнийские налоги, чтобы они регистрировались моими бухгалтерами в Мичигане. Налоги были заплачены через мою кредитную карту, и быстрый взгляд на мои счета в банке подтвердил, что Шэйн и остальная часть команды процессинга кредитных карт вносили больше наличных денег, чем прошлый месяц. Все было правильно в мире автоматизации.

Это был красивый солнечный день, и я закрыл свой ноутбук с улыбкой. За завтрак в буфете, работающем по системе "ешьте сколько влезет" с кофе и апельсиновым соком, я заплатил 4 доллара. Индийские аутсорсеры стоят примерно 4-10 долларов в час. Мои отечественные аутсорсеры оплачиваются только за выполнение конкретной работы или за доставку продукта. Это создает любопытное деловое явление: отрицательный поток наличности невозможен.

Забавные вещи случаются, когда Вы зарабатываете доллары, живете на песо, и расплачиваетесь в рупиях, но это - только начало.

Но я – наёмный рабочий! Как мне это поможет?

Никто не может дать вам свободу. Никто не может дать вам равенство, справедливость или что-то еще. Если ты человек – ты сам это берешь.
—*Малкольм Икс, Говорит Малкольм Икс*

Обладание удаленным личным помощником является огромным исходным пунктом и является маркером того, что Вы научились отдать приказы и быть командующим, а не тем, кем командуют. Это - небольшие учебные колеса для самого важного из навыков Нового Богача: удаленное управление и коммуникация.

Пришло время узнать, как быть боссом. Это не является занятием отнимающим много времени. Это дешево, и не имеет рисков. Нуждаетесь Вы в ком-то на данном этапе или нет – совершенно несущественно. Это задание.

Это - также лакмусовый тест на предпринимательство: Вы можете управлять (прямо и жестоко) другими людьми? Если вы у вас будут надлежащие инструкции и практика, то думаю, да. Большинство предпринимателей терпит неудачу, потому что они ныряют в неизведанную глубину бассейна, даже не научившись плавать для начала. Используя виртуального помощника (ВА) в качестве простого упражнения, основы управления проходятся в 2-4-недельном тесте, стоящем примерно 100-400 долларов. Это - инвестиции, не расход, и доходы от этой инвестиции поразительны. Они будут возмещены за максимум 10-14 дней, после которых это будет – чистая, экономящая время, прибыль.

Чтобы стать Новым Богачом не достаточно просто работать более интеллектуально. Необходимо построить систему, чтобы заменить ей себя.

Это - первое упражнение.

Даже если у Вас нет никакого намерения стать предпринимателем, это - окончательное продолжение нашего «80/20» и процесса устранения: Подготовка кого-то, кто заменит Вас, (даже если это никогда не случится) произведет ультра-очищенный свод правил, который сократит остающийся жир и избыточность из Вашего списка. Вялые незначительные задачи будут исчезать, как только кто-то получит деньги, чтобы сделать их.

Но что по поводу стоимости?

Это - препятствие, которое является самым сложным для большинства. Если я могу сделать это лучше чем помощник, почему я вообще должен им платить? *Потому что цель состоит в том, чтобы освободить Ваше время, чтобы сосредоточиться на больших и лучших вещах*.

Эта Глава - дешевое упражнение для того, чтобы провести Вас мимо этого ограничителя стиля жизни. Абсолютно необходимо, чтобы Вы поняли, что Вы самостоятельно всегда можете сделать дешевле что угодно. И это не означает, что Вы хотите провести Ваше время, делая это. Если Вы проводите свое время, стоящее 20-25 долларов в час, делая то-то, что кто-то еще сделает за 10 долларов в час, то это - просто плохое использование ресурсов. Важно сделать крошечные шаги к тому, чтобы платить другим людям за то, чтобы они делали работу для Вас. Немногие делают это, что и является одной из причин того, что у так немногих людей есть свой идеальный стиль жизни.

Даже если стоимость иногда больше в час, чем Вы в настоящее время зарабатываете, дело часто всё равно стоит того. Давайте предположим, что Вы делаете 50000 долларов и таким образом 25 долларов в час (работая с 9 до 6, с понедельника до пятницы, в течение 50 недель ежегодно). Если Вы платите первоклассному помощнику 30 долларов в час, и он спасает Вам один полный 8-часовой день в неделю, то Ваша стоимость (вычитая то, что Вам заплатили) 40 долларов за то, что освободился дополнительный день. Вы заплатили бы 40 $ в неделю, чтобы работать с понедельника по четверг? Я бы – да, и я делаю это. Имейте в виду, что это – самый худший по стоимости сценарий.

Но что, если Ваш босс волнуется?

Это - в значительной степени надуманный вопрос, и его предотвращение лучше чем лечение. Нет никакой этической или юридической причины для босса, чтобы знать что Вы делаете, если Вы выбираете несекретные задачи. Первый вариант состоит в том, чтобы переназначить личные задачи. Время - это время, и если Вы проведете время на хозяйственных работах и поручениях, которое могло бы быть потрачено лучше в другом месте, то виртуальный помощник улучшит жизнь и обучение управлению. Во-вторых, Вы можете делегировать деловые задачи, которые не включают финансовую информацию или информацию о Вашей компании.

Готовы построить армию помощников? Давайте сначала взглянем на темную сторону делегирования. Сделаем обзор для того, чтобы предотвратить злоупотребления властью и расточительное поведение.

Опасности делегирования: Перед тем как начать

Первое правило любой технологии, используемой в бизнесе: автоматизация, примененная к эффективной операции, усиливает эффективность. Второе: автоматизация примененная к неэффективной операции усиливает неэффективность.
—*Билл Гейтс*

Вам когда-либо давали нелогичные указания, вручали незначительную работу, или приказывали сделать что-либо самым неэффективным возможным способом? Не весело и не производительно.

Теперь Ваша очередь показать, что Вы знаете лучше. Делегирование должно использоваться как дальнейший шаг к сокращению работы, а не как оправдание для создания больших движений и добавления незначительной работы. Помните – пока что-либо не является четко определенным и важным, никто не должен делать этого.

Устраните прежде, чем Вы делегируете.

Никогда не автоматизируйте то, что может быть устранено, и никогда не делегируйте то, что может быть автоматизировано или упрощено. Иначе, Вы тратите впустую чье-то время вместо своего собственного, которое теперь тратит впустую Ваши с трудом заработанные деньги. Как насчёт стимула быть продуктивным и производительным? Теперь Вы играете со своим собственным тестом. Это кое-что, с чем я хочу, чтобы Вам стало комфортно, и этот крошечный шаг - маленькая игра.

Я говорил об устранении прежде, чем Вы делегируете?

Например, это популярно среди руководителей, чтобы их помощники читали электронную почту. В некоторых случаях это ценно. В моем случае я использую фильтры спама, автоответчик с ответами на часто задаваемые вопросы, и автоматическую переадресацию аутсорсерам, чтобы ограничить мои обязательства по ответам на почту до 10-20 электронных писем в неделю. В неделю мне требуются 30 минут, потому что я использовал системы – устранения и автоматизации - чтобы сделать это так.

И при этом я не использую помощника, чтобы установить встречи и конференц-звонки, потому что я устранил встречи. Если я должен договориться о странном 20-минутном звонке в этом месяце, то я пошлю электронное письмо с одним или двумя предложениями и это будет сделано.

Принцип номер один – очистить правила и процессы прежде, чем добавить людей. Используйте людей, чтобы усилить очищенный процесс, умножая продуктивность; используйте людей как решение плохого процесса умножающего проблемы.

Меню: Мир возможностей

Мне не интересно собирать крохи сочувствия со стола того, кто считает себя моим хозяином. Мне необходимо полное меню прав .
—Бишоп Десмонд Туту, южно-африканский духовник и активист

Следующий вопрос тогда будет таким: «Что Вы должны делегировать?» Это - хороший вопрос, но я не хочу отвечать на него. Я хочу посмотреть сериал «Family Guy».

По правде говоря, это адская работа – писать о том, как не работать. Ритика из «Brickwork» и Венки из «**YMII»** более чем способны написать эту часть, поэтому я только упомяну два руководящих принципа и оставлю умственную грыжу работы над деталями для них.

Золотое правило #l: Каждая делегированная задача должна быть и отнимающей много времени *и четкой.* Если Вы бегаете вокруг подобно цыпленку с отрубленной головой и поручаете Вашему виртуальному помощнику делать это за Вас, то это не улучшает положение дел во вселенной.

Золотое правило #2: Проще говоря, получайте удовольствие от этого. Пусть у Вас будет кто-нибудь в Бангалоре или Шанхае, кто будет посылать электронные письма Вашим друзьям, как Ваш личный консьерж, чтобы назначить дату совместного обеда или подобных вещей. Беспокойте своего начальника странными звонками по телефону с сильным акцентом с неизвестных номеров. Быть эффективным не означает быть все время серьезным. Это - забавно, контролировать изменения. Вытащите немного волнений из своей головы, чтобы они не превратились со временем в комплексы.

Приобретать индивидуальность и стать Говардом Хьюзом

Говард Хьюз, ультрабогатый кинопроизводитель, эксцентрик из фильма «Авиатор», был известен за назначение странных заданий своим помощникам. Вот некоторые из тех, что могли бы быть Вам интересны.[14]

1. После своей первой авиационной катастрофы Хьюз по секрету рассказал своему другу, что он верит, что выжил благодаря потреблению апельсинового сока и его целебных свойств. Он верил, что незащищенность перед воздухом растворялась мощностью сока, поэтому он требовал, чтобы свежие апельсины были нарезаны и отжаты перед ним.

2. Когда Хьюз проводил ночную жизнь в Лас-Вегасе, то его помощникам было дано указание приглашать любых девочек, которые ему понравились. Если бы девочка была приглашена присоединиться к столу Хьюза и согласилась, то помощник вытащил бы документы и соглашение для того, чтобы она их подписала.

3. Хьюз имел парикмахера по требованию 24 часа в сутки 7 дней в неделю, но стриг волосы и ногти около одного раза в год.

4. В те годы, когда он жил в гостинице не выходя из ней, Хьюз, по слухам, имел специально обученных помощников, которые размещали один чизбургер в определенное дерево за пределами его пентхауса в 16:00 каждый день, в независимости от того был он там или нет.

Такой мир возможностей! Так же, как Модель-Т принесла перевозки в массы, виртуальные помощники приносят эксцентрическое миллиардерное поведение в пределах досягаемости каждого человека, женщины, и ребенка. Теперь, это - прогресс.

Без дальнейшей суматохи, передайте мне микрофон. Отметьте, что «YMII» выполняет и персональные и деловые задачи, тогда как «Brickwork» сосредотачивается исключительно на деловых проектах. Давайте начнём с важных, но не веселых материалов, и начнём двигаться быстро от величественного до нелепого. Чтобы дать Вам почувствовать истинный вкус того, что стоит ожидать, я не исправлял звучащие непривычно английские фразы.

Венки: Не ограничивайте себя. Просто спросите нас, возможно ли сделать что-нибудь. Мы урегулируем стороны, организовываем поставщиков, исследуем летние курсы, вычищаем бухгалтерские книги, создаём трехмерные проекты, основанные на чертежных копиях. Только спросите нас. Мы можем найти самый близкий к Вашему дому подходящий для ребенка ресторан для дня рождения Вашего сына, узнавая затраты и организовывая вечеринку по случаю дня рождения. Это освобождает Ваше время, чтобы Вы могли поработать или погулять с Вашим сыном.

Что мы не можем сделать? Мы не можем сделать ничего, что потребовало бы нашего физического присутствия. Но Вы были бы удивлены по поводу того, как мало дел и задач, которые бывают в наше время.

Вот самые общие задачи, которые мы выполняем:

- Запланировать интервью и встречи
- Интернет исследования
- Выполнение назначений, поручений, и задач
- онлайн покупки
- создание юридических документов
- обслуживание вебсайта (дизайн, публикации, загрузка файлов), который не требует профессионального дизайнера
- контроль, редактирование, и публикация комментариев в онлайн обсуждениях
- размещение вакансий в Сети
- создание документов
- корректировка и редактирование документов, проверка правописания и форматирования
- онлайн исследования для того, чтобы обновить блог
- обновление базы данных для программного обеспечения, управляющего отношениями с клиентами
- обработка процесса приёма на работу
- обновление счетов и получение платежей
- транскрипция голосовой почты

Ритика из «Brickwork» добавила следующее:

- изучение рыночной конъюнктуры
- финансовые исследования
- бизнес-планы
- анализ промышленности
- отчёты об оценке рынка
- подготовка презентаций
- сообщения и информационные бюллетени
- юридические исследования
- аналитика
- развитие вебсайта
- оптимизация поисковых машин
- поддержка и обновление баз данных
- подсчёт кредитов
- руководство процессами приобретения

Venky: У нас есть забывчивый клиент, который обязал нас звонить ему все время с различными напоминаниями. Один из наших клиентов на постоянной основе обязал нас, чтобы мы будили его каждое утро. Мы сделали работу, требующую беготни и нашли людей, которые пропали после урагана «Катрина». Нашли работу для клиентов! Мой любимый пока: у одного из наших клиентов есть пара брюк, которую он действительно любит, но такие брюки больше не производят. Он послал их в Бангалор (из Лондона), чтобы ему сделали точные копии за крошечную цену.

Вот несколько других стандартных запросов «YMII»:

- Напоминание чрезмерно фанатичному клиенту заплатить его штрафы за стоянку, так же как напоминать о том, что не надо превышать скорость и надо платить за стоянку.
- Приносить извинения и посылать цветы и открытки супругам клиентов.
- Составлять план диеты, напоминая клиенту об этом регулярно, заказывать еду, основываясь на определенном плане диеты.
- Найти работу для человека, который потерял работу из-за аутсорсинга год назад. Мы сделали поиск работы, сделали резюме, и нашли клиенту работу через 30 дней.
- Починить сломанную оконную раму в доме в Женеве, Швейцария.
- Собрать информацию по домашней работы с голосовой почты учителя и отправить домашнюю работу клиенту (родителям ребенка).
- Сделать исследование относительно того, как связать шнурок для ребенка (сын клиента).
- Найти место для стоянки Вашего автомобиля в другом городе даже прежде, чем Вы совершите поездку.
- Заказать мусорные ведра для дома.
- Сделать достоверный прогноз погоды и прогноз погоды в течение специфического времени в специфическом месте в специфический день пять лет назад. Это было необходимо для использования в качестве поддерживающего свидетельства на судебном процессе.
- Поговорить с родителями вместо нашего клиента.

Главный вопрос: Нью-Дели или Нью-Йорк?

Есть десятки тысяч виртуальных помощников - как же, чёрт возьми, ты находишь правильных? Ресурсы в конце этой главы покажут Вам, где смотреть, но это будет угнетающим и запутывающим, если у Вас не будет нескольких критериев, определенных заранее.

Будет легче, если начать с вопроса «Где на Земле?»

Удаленный или местный?

"Сделано в США" не имеет того смысла, которое было раньше. Профессионалы прыгающих часовых поясов и знакомство с валютами третьего мира лучше вдвойне: Люди работают, в то время как Вы спите, и почасовые расходы меньше. Экономия времени и сбережения стоимости. Ритика объясняет это следующим примером.

Можно дать удаленному личному помощнику в Индии назначение, когда Вы уходите с работы в конце дня где-нибудь в Нью-Йорке, и у них будет готовая презентация следующим утром. Из-за разницы во времени с Индией помощники могут работать, в то время как Вы спите и послать Вам результаты работы к Вашему утру. Когда Вы проснетесь, то обнаружите в своём почтовом ящике итоги работы. Эти помощники могут также помочь Вам идти в ногу с тем, что Вы хотите прочитать, например.

Индийские и китайские виртуальные помощники, так же как большинство из других развивающихся стран, будут работать за 4-15 долларов в час, как с низкоуровневыми простыми задачами, так и с высокоуровневыми задачами,

эквивалентными по сложности, как для людей с Гарвардской или Стэндфордской докторской степенью или степенью М. В.А. Нуждаетесь в бизнес-плане, чтобы поднять финансирование? « Brickwork» может сделать это за 2500-5000 долларов вместо 15000-20000 долларов. Иностранная помощь не только в течение маленького времени. Я знаю из первых рук, что руководители большой пятёрки компаний бухгалтерского учета и консалтинга по менеджменту обычно берут с клиентов шестизначные суммы за то, чтобы сделать научно-исследовательские отчёты, которые потом обрабатываются в Индии за менее чем четырёхзначные суммы.

В Соединенных Штатах или Канаде, почасовой диапазон часто составляет 25-100 долларов. Выглядит как очевидный выбор, верно? Бангалор 100 %? Это не так. Важная метрика измеряется в законченных задачах, а не в стоимости за час.

Самая большая проблема с заграничной помощью – языковой барьер, который часто учетверяет пересылание писем туда-сюда и окончательную стоимость. В первый раз, когда я нанимал индийского виртуального помощника, я сделал фундаментальную ошибку не установив ограничение по времени для трех простых задач. Я сделал проверку в конце недели и обнаружил, что он провел 23 часа, преследуя свой хвост. Он наметил одно предварительное интервью в течение следующей недели, запланировав его не на то время! Дух замирает. 23 часа? Это закончилось тем, что стоило мне, по 10 долларов в час, 230 долларов. Те же самые задачи, назначенные позже на той неделе носителю английского языка в Канаде, были закончены за два часа за 25 долларов в час. 50 долларов за боле чем в четыре раза больший результат. Это привело к тому, что я позже попросил другого индийского виртуального помощника у той же самой фирмы, который был в состоянии дублировать результаты носителей языка.

Как Вы узнаете кого выбрать? Это - красивая часть: Вы не делаете это. Это - вопрос тестирования нескольких помощников, чтобы и обострить Ваши навыки коммуникации, и определить, кого стоит нанять, а кого стоит уволить. Быть начальником ориентированным на результаты не так просто, как это кажется.

Есть несколько уроков, которые стоит усвоить.

Во-первых, почасовая стоимость не окончательный определяющий фактор стоимости. Ориентируйтесь на позадачную стоимость. Если Вы должны потратить время, заново объясняя задачу и всячески управляя виртуальным помощником, определите время, требуемое Вам и добавьте его (использование Вашей почасовой нормы из предыдущих глав) к окончательной цене задачи. Это может удивить. Так же, как круто для Вас говорить, что на Вас работаю люди в трёх странах, так же не круто, тратить время нянча людей, которые, как предполагалось, должны делать Вашу жизнь легче.

Во-вторых, доказательство в том, чтобы попробовать. Невозможно предсказать, как хорошо Вы будете работать с данным виртуальным помощником без испытания. К счастью, есть вещи, которые Вы можете сделать, чтобы улучшить Ваши преимущества, и одно из них – это использовать компанию виртуальных помощников вместо того, чтобы работать самостоятельно.

Самостоятельная работа против Команды поддержки

Давайте предположим, что Вы нашли прекрасного виртуального помощника. Он выполняет все Ваши некритические задачи, и Вы решили взять очень заслуженные каникулы в Таиланд. Хорошо знать, что кто-то помимо Вас будет крутить колесо и запускать фейерверки для разнообразия. Наконец-то, хоть какое-то облегчение! За два часа до Вашего полета от Бангкока до Пхукета, Вы получаете письмо: Ваш виртуальный помощник нетрудоспособен и будет в больнице в течение следующей недели. Не очень хорошо. Каникулы испорчены.

Мне не нравится зависеть от одного человека, и я ни кому этого не рекомендую. В мире высоких технологий этот тип зависимости упоминался бы как "единственный пункт отказа" - один хрупкий пункт, от которого зависит все остальное. В мире информационных технологий термин «избыточность» используется как пункт продажи систем, которые продолжают функционировать, даже если произошёл сбой или механический отказ в любой части. В контексте виртуальных помощников, избыточность влечет за собой поддержку от падений.

Я рекомендую, чтобы Вы наняли фирму виртуальных помощников или виртуальных помощников с резервными командами вместо единственных операторов. За примерами далеко ходить не надо, конечно, чтобы найти людей, у которых был единственный помощник в течение многих десятилетий совершенно без инцидентов, но я предполагаю, что это - исключение, а не правило. Лучше поберечься, чем потом жалеть. Помимо простого предотвращения бедствия, структура группы обеспечивает объединение талантов, что позволяет Вам назначать многократные задачи, не заморачиваясь поисками нового человека с необходимой квалификацией. «Brickwork» и «YMII» иллюстрируют этот тип структуры, а также обеспечивают единственный пункт контакта, личного менеджера, который затем отдает Ваши задачи наиболее способным людям в группе и разным рабочим группам. Нуждаетесь в графическом проекте? Сделано. Необходимо управление базой данных? Сделано. Мне не нравится звонить и координировать много людей. Я хочу «всё в одном» и выскажу желание заплатить на 10 % больше, лишь бы у меня было это. Я поощряю Вас быть также экономными в мелочах и расточительными в крупных делах.

Предпочтение команды не означает, что больше – лучше, а означает только, что большое количество людей лучше, чем один человек. Лучший виртуальный помощник, которого я использовал до настоящего времени – индус с пятью помощниками, подчиняющимися ему. Трёх может быть более чем достаточным, но двое – это уже правило, которому вы должны подчиняться.

Страх №1: «Дорогой, ты что, купил Порше в Китае?»

Я уверен, что у Вас могут быть свои страхи. У Якобса они, конечно, были:

Мои аутсорсеры теперь знают опасно много обо мне - не только моё расписание, но и мой холестерин, мои проблемы бесплодия, мой номер социального страхования, мои пароли (включая тот, который является детским обзывательством). Иногда я волнуюсь, что я не могу уйти от своих аутсорсеров, или я закончу с расходами в 12000 долларов на моей карте MasterCard за Луи Вьюитон в Анантапуре.

Хорошие новости заключаются в том, что неправильное использование финансовой и конфиденциальной информации – редкость. Во всех интервью, которые я провел для этой части книги, я смог найти только один случай информационного злоупотребления, и я искал долго. Это было связано с перегруженным работой виртуальным помощником в США, который нанял фрилансера в последний момент.

Запомните следующее – никогда не используйте только что нанятых на работу сотрудников. Запретите виртуальным помощникам, которые работают с маленькими задачами, заключать субподрядный договор на работу с непроверенными внештатным сотрудникам без Вашего письменного разрешения. Более уважаемые и высокоуровневые фирмы, «Brickwork» в примере ниже, имеют меры по безопасности, которые граничат с чрезмерностью и делают совершенно элементарным

обнаружение злоумышленников в случае нарушения:

- Служащие подвергаются проверкам данных и подписывают NDAs (соглашение о неразглашении) в соответствии с политикой компании поддержания конфиденциальности информации клиента
- Электронная карта доступа для входа, и выхода
- Информация о кредитной карте вводится только избранными наблюдателями
- Вынос бумаги из офисов запрещен
- VLAN-доступ ограничен между различными командами; это гарантирует, что нет никакого несанкционированного доступа к информации между людьми различных команд в организации
- Регулярные отчёты об использовании принтера
- Накопители на гибких дисках и порты USB - отключены
- Сертификат «BS779» для окончательного соответствия международным стандартам безопасности
- 128-битовая технология шифрования для всего обмена данными
- Защищают VPN-соединения

Держу пари, что есть шанс, что уязвимые данные в 100 раз более защищены в «Brickwork», чем на Вашем собственном компьютере.

Однако, об информационном воровстве обычно думают как о неизбежности в цифровом мире, и предосторожности в связи с минимизацией негативных последствий должны быть всегда у вас в памяти. Есть два правила, которые я использую, чтобы минимизировать повреждения и иметь возможность быстрого ремонта.

1. Никогда не используйте дебетовые карты для сделок онлайн или с удаленными помощниками. Обратить несанкционированные действия по кредитной карте, особенно American Express, является делом безболезненным и даже мгновенным. Восстановление фондов изъятых с Вашего текущего счета через несанкционированное использование дебетовой карты занимает множество часов в одной только бумажной волокиты и может занять месяцы, чтобы сделать это, если это вообще одобрят.

2. Если Ваш виртуальный помощник будет получать доступ к вебсайтам от Вашего имени, создайте новый уникальный логин и пароль, который будет использоваться на этих сайтах. Большинство из нас использует одни и те же логины и пароли на большом количестве сайтов, и эта предосторожность ограничивает возможные проблемы. Проинструктируйте их использовать эти уникальные логины, чтобы создать аккаунт на новых сайтах если нужно. Отметьте, что это особенно важно, когда Вы используете помощников, у которых есть доступ к онлайновым коммерческим сайтам (разработчики, программисты, и т.д.).

Если воровство информации или личных данных не поразило Вас, то это ещё случится. Используйте эти руководящие принципы, и когда это случится, Вы поймете, что точно так же как большинство кошмаров, это не такая уж и большая беда и это вполне обратимо.

Сложное искусство простоты: Частые жалобы

Мой помощник - идиот! Ему потребовались 23 часа, чтобы назначит интервью! Это точно была моя первая жалоба. 23 часа! Я был накален до предела. Оригинал моего письма этому первому помощнику выглядел достаточно понятным.

Дорогой Абдул,

Вот первые задачи, которые должны быть сделаны к концу следующего вторника. Пожалуйста звони или пиши, если у тебя возникнут любые вопросы:

1. Посмотри эту статью http://www.msnbc. msn. com/ id/12666060/ site/ newsweek/, найди контакты данные – телефон/ e-mall/сайт Кэрол Милиган, и Марка и Джули Счекели. Также найди ту же информацию о Робе Лонге здесь http://www. msnbc. msn. com/ id/ l2652789/ site/ newsweek/

2. Назначь 30-минутное интервью с Кэрол, Марком и Джули, и Робом Лонгом. Используйте www.myevents.com (имя пользователя: нереально, пароль: непытайсяподобрать), чтобы добавить их в мой календарь на следующую неделю в любое время между 9-21 по восточно-американскому времени.

3. Найдите имя, электронную почту, и телефон (телефон наименее важен) рабочих в США, которые договорились о соглашениях об удаленной работе (дистанционный доступ к рабочему месту) несмотря на противостоящих им начальников. Те, кто путешествовал вне США, являются идеальными кандидатами. Другими ключевыми словами могут быть «teleworking» и "telecommuting". Важным фактором является то, что они провели переговоры с трудными начальниками. Пожалуйста пошли мне ссылки на их профили или напиши параграф, описывающий, почему они подходят под описанные выше характеристики.

Жду возможности увидеть то, что Вы можете сделать. Пожалуйста напиши мне письмо, если ты не понимаешь или если у тебя есть вопросы.

Всего лучшего,

Тим

Правда в том, что я ошибался. Это не хорошее требование для первой работы, и я сделал фатальные ошибки даже прежде, чем написать письмо. Если Вы – эффективный человек, но Вам непривычно давать команды, знайте, что большинство проблем в начале – Ваша ошибка. Заманчиво сразу же показать пальцем на кого-то еще и напыжиться, но большинство новых начальников повторяет те же ошибки, что сделал я.

1. Я принял первого человека, которого мне предоставила фирма и не сделал никаких специальных запросов в начале.

Просите кого-то, кто обладает "превосходным" английским языком и указывайте, что будут нужны звонки по телефону (даже если не будут). Быстро требуйте замену, если есть повторяющиеся проблемы в коммуникации.

2. Я дал неточные указания.

Я попросил, чтобы он назначил интервью, но не указал, что это было необходимо для статьи. Он принял решение, основываясь на работе с предыдущими клиентами, что я хотел нанять кого-то и он растрачивал время, собирая крупноформатные таблицы и прочесывая сайты поиска работы для дополнительной информации, в которой я не нуждался.

Предложения должны иметь одну возможную интерпретацию и должны быть понятными для первоклассника. Это также справедливо для носителей языка и сделает Ваши запросы более понятными. Слова, за которые вы готовы заплатить 10 долларов, маскируют неточность.

Заметьте, что я попросил, чтобы он ответил, *если он* не понимал или у него были вопросы. Это - неправильный подход. Попросите, чтобы иностранные виртуальные помощники перефразировали задачи, чтобы подтвердить понимание перед

начинанием.

3. Я дал ему лицензию на напрасную трату времени.

Это снова приводит нас к контролю проблем. Запрашивайте обновление статуса после нескольких часов работы над задачей чтобы гарантировать, что задача понята и достижима. Некоторые задачи после первых попыток становятся невозможны.

4. Я заранее устанавливал крайний срок в 1 неделю.

Используйте Закон Паркинсона и назначьте задачи, которые должны быть закончены в течение не больше, чем 72 часов. Мне больше всего везло с 48 и 24 часами. Это - другая неотразимая причина использовать маленькую группу (три или больше), а не единственного человека, который может стать перезагруженным с возникшими в последнюю минуту запросами от большого количества клиентов.

Использовать короткие крайние сроки не означает избегать больших задач (например, создание бизнес-плана), а скорее разламывать их на меньшие кусочки, которые могут быть закончены за меньшие отрезки времени (схемы, конкурентоспособные резюме исследования, главы, и т.д.).

5. Я дал ему слишком много задач и не установил порядок важности.

Я советую посылать одну задачу за один раз когда бы ни было возможно, и не больше двух. Если Вы хотите чтобы Ваш компьютер завис или сломался, откройте 20 окон и программ одновременно. Если Вы хотите сделать то же самое с Вашим помощником, назначьте ему дюжину задач, не располагая их по приоритетам. Вспомните нашу молитву: Устраните прежде, чем Вы делегируете.

Как выглядит хорошее письмо с поставленной задачей Вашему виртуальному помощнику? Следующий пример недавно послали индийскому виртуальному помощника, чьи результаты нельзя назвать никак иначе, как захватывающие:

Дорогой Совмя.

Спасибо. Я хотел бы начать со следующей задачи.

ЗАДАЧА: я должен найти имена и электронные почты редакторов мужских журналов в США (например: « Maxim», «Stuff», «GQ», «Esquire», « Blender» и т.д.), которые также написали книги. Примером такого человека может быть А.Я. Якобс, который является главным редактором в журнале «Esquire» (www. ajjacobs. com). У меня уже есть его информация и мне нужно больше людей, таких как он.

Ты можешь сделать это? Если нет, пожалуйста сообщи об это. **Пожалуйста ответь и подтверди то, что ты планируешь сделать, чтобы закончить эту задачу.**

КРАЙНИЙ СРОК: Так как я тороплюсь, начинай после своего следующего электронного письма и остановись в 3 часа и скажи мне, какие ты получил результаты. Пожалуйста начни эту задачу сейчас, если возможно. Крайний срок этих 3 часов и сообщения с результатами – конец дня по восточно-американскому времени, понедельник.

Спасибо за Ваш самый быстрый ответ,

Тим

Коротко, мило, и по сути. Понятное написание, и поэтому понятные команды, приходят из чистых и понятных размышлений. Размышляйте просто.

* * *

В следующих нескольких Глава х навыки коммуникации, которые Вы развиваете с нашим виртуальным помощником, будут применены к намного большей и неприлично выгодной игровой площадке: автоматизации. Степень, до которой Вы будете делегировать, сделает делегирование похожим на рисование пальцами.

В мире автоматизации не все бизнес модели созданы равными. Как Вы собираете бизнес и координируете все его части, не поднимая пальца? Как Вы автоматизируете наличные депозиты на своем банковском счете, избегая самых частых проблем? Это начинается с понимания вариантов, искусства уклонения от потока информации, и того, что мы зовем "музами".

Следующая Глава - проектирование первого шага: продукт.

Вопросы и действия

1. Найдите помощника - даже если Вы в нём не нуждаетесь.

Развивайте комфортные ощущения от командования, и от того, что Вами никто не командует. Начните с одноразового испытательного проекта или небольшого повторяющегося задания (предпочтительно, ежедневного).

Следующие сайты, объединенные в группы по признаку местоположения, являются очень полезными ресурсами в выполнении этой задачи.

США и Канада (20 $ в час +)

http://assistu.com/client/client_how.shtml

http://www.yourvirtualresource.com/looking_for_a_va.htm

http://ivaa.org/RFP/index.php

http://www.canadianva.net/files/va-locator.html (в Канаде)

www.onlinebusinessmanager.com

Северная Америка и Весь мир(4 $ в час +)

www.elance.com (Поиск «виртуальных помощников», «личных помощников», и «исполнительных помощников»). Обзор обратной связи от клиентов на Elance дал мне возможность найти моего лучшего ВП на данный момент, который стоит 4 $ в час.

Индия

(15 $ в час +) От Fortune 10 нефтяных компаний Fortune 500 клиентов до Большой Пятерки бухгалтерских фирм и членов американского Конгресса. Brickwork может обработать всех их. Это отражено в стоимости их услуг – только для бизнесов. Никакой доставки цветов для тетушки.

www.yourmaninindia.com (6.25 $ в час +) YMII обрабатывает как деловые, так и личные задачи и может работать с Вами в режиме реального времени (там есть люди, которые работают 24/7), и могут завершить работу, пока Вы спите. Знание английского языка и эффективность работы сильно различается от ВП к ВП, так что для начала проведите им собеседование, прежде чем отдавать им важную работу.

2. Начните с малого, но думайте о большой цели.

Тина Форсайт, сетевой коммерческий директор (высокоуровневый ВП), которая помогает клиентам с шестизнаковыми доходами достигать семизнака с помощью пересмотра бизнес моделей, дает следующие рекомендации:

- Посмотрите на свой список дел - что находится там дольше всего?
- Каждый раз, когда Вас отвлекают или Вы меняет задачу, спросите: «ВП может сделать это?»
- Определите точки боли - что вызывает в Вас наибольшее огорчение и скуку?

Вот несколько общих потребителей времени в малых предприятиях с сетевым представительством:

- Добавление статей, чтобы привлечь трафик на сайт и сделать список рассылки
- Участие или модерирование форумов и досок объявлений
- Управление аффилиатными программами
- Создание информационного наполнения и опубликование информационных бюллетеней и написание статей в блогах
- Установление фактов и исследования для выхода на новые рынки или анализ результатов текущих маркетинговых мер

Не ожидайте чудес от одного ВП, но и не ожидайте от него слишком мало. Позвольте ему немного выйти из под контроля. Не назначайте дерьмовые задания, которые приводят к тому, что потребляют время, вместо того, чтобы экономить его. Мало рационального в том, чтобы тратить 10-15 минут, посылая электронную почту в Индию, чтобы узнать расценки на авиабилеты, когда Вы могли сделать то же самое онлайн за 10 минут и избежать всех последующих раскачиваний.

Раздвиньте границы вашей зоны комфортности – это главный смысл этого задания. Вы всегда можете сами исправить или сделать дело, если ВП оказывается неспособным на это, так проверьте же пределы их возможностей.

3. Определите для себя пять больше всего отнимающих Ваше время нерабочих дел и пять личных дел, которые Вы могли бы делегировать для прикола.

Вызов комфорту

Используйте «Бутерброд Критики» (2 Дня и Еженедельно)

Шансы хороши, когда кто-то --- сотрудник это, босс, клиент, или кто-то другой --- делает кое-что раздражающее. Вместо того чтобы избегать разговора из страха перед конфронтацией, давайте обернем это в нашу пользу и попросим, чтобы они перестали это делать. Однажды в день, в течение двух дней, и затем каждый четверг (с понедельника до среды слишком напряженно, а пятница - слишком расслабленный день) в течение следующих трех недель, делайте то, что я называю "Бутерброд Критики" с кем-то. Добавьте это задание в календарь. Это упражнение называется Бутерброд Критики, потому что Вы сначала *хвалите* человека за что-нибудь, а затем *критикуете*, и в конце снова плавно переходите на *похвалу*, чтобы закрыть болезненную тему. Вот пример с начальником или боссом, с ключевыми словами и выделенными фразами.

Вы: Привет, Мара. У Вас есть секунда?

Мара: Конечно. Что случилось?

Вы: *Во-первых, я хотел поблагодарить Вас за то*, что помогли мне с учетной записью MeelieWorm [или что угодно другое]. Я *действительно ценю* Вас за то, что Вы показываете мне как надо работать. *Вы действительно разбираетесь в* технических штучках.

Мара: Нет проблем.

Вы: *Хотел сказать ещё кое-что.**[15]*** Большое количество работы валится на всех, *и я чувствую себя**[16]*** немного разбито. *Обычно, приоритеты действительно понятны мне**[17]***, но у меня недавно были сложности с выяснением того, какие задания являются самыми важными в моём списке дел. *Вы могли бы мне помочь*, указывая на самые важные элементы, и ставя число в зависимости от того, что важнее? *Я уверен, что это касается только меня**[18]**, но я действительно оценил бы это, и я думаю, что это помогло бы мне*.

Мара: Ммм… я посмотрю, что я могу сделать.

Вы: *Это много значит для меня. Спасибо. И, пока я не забыл**[19]***, презентация на прошлой неделе было превосходна.

Мара: Вы действительно так думаете? Бла-бла-бла...

Глава 9.
Автопилот дохода I:
Находим музу

Просто сделай и забудь об этом!

—Рон Попейл, основатель RONCO: при нем компания получила 1 миллиард долларов с продаж жареных куриц

Что касается методов работы – их может быть миллион с хвостиком, но правил очень мало. Человек, который усвоил правила сможет с легкостью выбрать свои методы, но человек, который использует методы, не обращая внимания на принципы, точно попадет в неприятности.

—Ральф Вальдо Эмерсон

Минималист Ренессанса

Дуглас Прайс проснулся очередным прекрасным летним утром в своём Бруклинском доме с красными стенами. Первые вещи первыми: кофе. Нарушение суточного биоритма было незначительным, принимая во внимание, что он только что вернулся из двухнедельной прогулки по островам Хорватии. Это была только одна из шести стран, которые он посетил за прошедшие 12 месяцев. Япония была следующей в его плане мероприятий.

Кайфуя с улыбкой и с чашкой кофе в руке, он прогулялся до своего компьютера «Apple Mac», чтобы проверить электронную почту для начала. Было 32 сообщения и все принесли хорошие новости.

У одного из его друзей и деловых партнеров, также соучредителя Limewire, было обновление: «Last Bamboo», их стартап был готов к тому, чтобы обновить технологию однoранговой связи, сглаживая последние углы разработки. Это мог быть их ребенок на миллиард долларов, но Дуг позволил инженерам разрастись, для начала.

У «Samson Projects», одной из самых горячих современных выставок произведений искусства в Бостоне, были поздравления для последней работы Дуга, и они запрашивают возможность расширенного участия в новых выставках в качестве звукового сопровождения.

Последнее письмо в его почтовом ящике было письмом от фаната, и было адресовано «Dion Doc» и хвалило за его

последний инструментальный хип-хоп альбом, «onliness *vi.o. i*». Дуг выпустил свой альбом как то, что он назвал "музыкой с открытым исходным кодом" – кто угодно мог загрузить альбом бесплатно и использовать звуки любой звуковой дорожки в его собственных композициях.

Он улыбнулся снова, доев своё жаркое, и открыл окно, чтобы затем продолжить с деловой электронной почтой. Это должно было занять намного меньше времени. Фактически, меньше чем 30 минут в день и 2 часа в неделю.

Насколько сильно всё меняется.

Двумя годами ранее, в июне 2004, я был в квартире Дуга, проверяя электронную почту для того, что я надеялся, будет последним разом на долгое время. Я был направлен в Аэропорту « JFK» в Нью-Йорке через несколько часов и готовился к неизвестным приключениям в кругосветном путешествии. Дуг наблюдал за мной с изумлением. У него были такие же планы и он окончательно освобождал себя из интернет-стартапа, финансируемого рискованными инвестициями, который когда-то был обложкой журнала и его страстью, но теперь это было просто работой. Эйфория эры дот-комов была давно мертва, наряду с большинством шансов продажи или первого выпуска акций.

Он простился со мной и принял решение, как такси отъехавшее от обочины, – достаточно трудных для понимания материалов. Пришло время возвращаться к основам.

« Prosoundeffects.com», начатый в январе 2005 после одной недели коммерческих испытаний на «eBay», был спроектирован, чтобы сделать одну вещь: принести Дугу много денег с минимальными затратами времени.

Это снова возвращает нас к его деловой почте в 2006.

Есть 10 заказов на звуковые библиотеки, компакт диски, которые продюсеры, музыканты, проектировщики компьютерных игр, и другое профессионалы работающие со звуком используют, чтобы добавить звуки, которые трудно найти – будь то урчание лемура или экзотического инструмента – к их собственным творениям. Это – продукты Дуга, но они ему не принадлежат, поскольку это потребовало бы физических инструментов и дополнительных денег. Его деловая модель более изящна чем это. Вот только один поток дохода:

1. Возможный клиент видит, что его рекламу (которая с оплатой за клик) в «Google» или других поисковых серверах и щелкает на это рекламное объявление, попадая на его сайт, « Prosoundeffects.com».

2. Перспективный клиент заказывает продукт за 325 долларов (средняя цена покупки, хотя цены находятся в диапазоне от 29 долларов до 7500 долларов) в корзине «Yahoo Shop», и PDF-файл со всей их платежной информацией и данными для доставки автоматически отправляется по электронной почте Дугу.

3. Три раза в неделю, Дуг нажимает единственную кнопку на странице управления « Yahoo», чтобы провести оплату по кредитным картам всех своих клиентов и положить деньги на свой банковский счет. Потом он сохраняет PDF-файлы как заказы в Excel и посылает эти заказы по электронной почте изготовителям компакт-дисков с его библиотекой. Эти компании отправляют по почте продукты клиентам – это называется прямая поставка без посредников – и Дуг платит изготовителям всего 45% от розничной цены продуктов в течение 90 дней после этого (90 дневная отсрочка оплаты).

Для полного эффекта давайте посмотрим на математическое достоинство его системы.

Для каждого заказа за 325 долларов за исключением 55% от розничной продажи, Дуг имеет 178.75 долларов. Если мы вычтем 1% от полной розничной цены (1% от 325 долларов = 3.25 доллара) за комиссию магазина «Yahoo» с каждой транзакции и 2.5% за оплату издержек при проведении платежей по кредитной карте (2.5% от 325 долларов = 8.13 доллара), Дуг остаётся с прибылью, до уплаты налогов, 167.38 долларов от одной такой продажи.

Умножьте это на 10, и у нас есть 1673.80 долларов прибыли в течение 30 минут работы. Дуг делает 3347.60 долларов в час и не покупает продукты заранее. Его начальные издержки для запуска стартапа составили 1200 долларов на разработку дизайна вебстранички, которую он окупил в первую же неделю. Его затраты на рекламу с оплатой за клик в поисковых системах составляют приблизительно 700 долларов в месяц и он платит Yahoo 99 долларов в месяц за их хостинг и корзину интернет магазина.

Он работает меньше двух часов в неделю, зачастую зарабатывая больше 10 000 долларов в месяц, и в этом вообще нет никакого финансового риска.

Теперь Дуг проводит свое время, делая музыку, путешествуя, и пробуя новые виды бизнеса в удовольствие. «Prosoundeffects. com» не является его «всем и вся», но это устранило все его финансовые заботы и освободило его разум, чтобы он мог сосредоточиться на других вещах.

Что бы Вы сделали, если бы Вам не нужно было думать о деньгах? Если Вы последуете совету в этой главе, то Вам скоро придётся ответить на этот вопрос.

Пришло время найти Вашу музу.

Есть миллион и один способ сделать миллион долларов. От франчайзинга до фриланс консультаций, список бесконечен. К счастью, большинство из них не подходит для наших целей. Эта Глава не для тех людей, которые хотят *вести* бизнес, а для тех, кто хочет *иметь* бизнес и не тратить время на него.

Ответ, который я получаю, когда я представляю эту концептуальную идею, более или менее универсален: «Чо?»

Люди не могут поверить, что большинство ультрауспешных компаний в мире не производит свои собственные продукты, не отвечают на свои телефоны, не отправляют их собственные продукты, и не обслуживают их собственных покупателей. Есть сотни компаний, которые существуют, чтобы симулировать работу для кого-то еще и обрабатывать эти функции, обеспечивая рентабельную инфраструктуру любому, кто знает, где их найти.

Думайте, что «Microsoft» производит «Xbox 360» или что Кодак проектирует и распространяет свои цифровые камеры? Угадайте ещё раз. «Flextronics», находящаяся в Сингапуре фирма, занимающаяся разработкой и производством, с отделениями в 30 странах и годовым доходом в 15,3 миллиарда долларов, делает и то, и другое. Большинство популярных марок горных велосипедов в Соединенных Штатах, все произведены на тех же самых трех или четырех заводах в Китае. Множество пресс-центров телефонного обслуживания нажимают одну кнопку чтобы ответить на звонки в « JC Penneys» во всём мире, другую кнопку чтобы ответить на звонки в « Dell Computers» во всём мире, и еще одну чтобы ответить на звонки Новым Богачам как я.

Это все красиво, прозрачно и дешево.

Однако, прежде чем мы создадим эту виртуальную архитектуру, нам необходим *продукт*, который мы будем продавать. Если Вам принадлежит предприятие сферы обслуживания, то этот раздел поможет Вам преобразовать экспертизу или консультации в твёрды товар, который можно доставить, чтобы освободиться от ограничений модели, основанной на почасовой оплате. Если Вы начинаете с нуля, игнорируйте предприятия сферы обслуживания пока что, поскольку постоянный контакт с клиентом затрудняет Ваше «отсутствие».[20]

Чтобы ещё сузить поле, наш целевой продукт не может потребовать более 500 долларов на своё тестирование, это необходимо для обеспечения его автоматизации *в течение четырех недель*, и – когда происходит становление и продукт

начинает работать – не может потребовать более *одного дня в неделю* для своего управления.

Может ли бизнес использоваться, чтобы изменить мир, как «The Body Shop» или «Patagonia»? Да, но это не наша цель.

Может ли бизнес использоваться для того, чтобы «обналичиться» с помощью первичного выпуска акций или продажи? Да, но это также не наша цель.

Наша цель проста: создать автоматизированный аппарат генерации денег, который не будет потреблять время. Это – то, что надо.[21] Я буду называть этот аппарат «музой» когда бы ни было возможно, чтобы отделить это от неоднозначного понятия «бизнес», которым может быть даже стенд с лимонад или нефтяной конгломерат из «Fortune 500» – наша цель более ограничена и поэтому требует более определенного названия.

Поэтому первые вещи первыми: поток наличности и время. С этими двумя валютами – все другие вещи возможны. Без них – ничего не возможно.

Зачем начинать, держа в голове то, что будет в конце:
Предостерегающая сказка

Сара взволнована.

Прошло две недели, с тех пор как ее линия юмористических рубашек для игроков в гольф пошла в онлайн, и она насчитывает 5 продаж футболок в день по 15 долларов каждая. Ее себестоимость за штуку составляет 5 долларов, таким образом она получает 50 долларов в прибыли (минус 3% платы по кредитной карте) за 24 часа, поскольку она перекладывает доставку и обрабатывание на плечи клиентов. Она должна скоро окупить стоимость ее начального заказа в 300 рубашек (включая все выплаты) – но хочет заработать больше.

Это – хороший поворот судьбы, если рассмотреть судьбу ее первого продукта. Она потратила 12000 долларов, чтобы разработать, запатентовать, и произвести высокотехнологичную коляску для новых мам (она никогда не была новой мамой), только для того чтобы узнать, что это никому не нужно.

Футболки, напротив, фактически продавались, но продажи начали замедляться.

Кажется, что она достигла своего потолка продаж, так же как хорошо финансируемые и необразованные конкуренты теперь тратят слишком много на рекламу и начало продаж. Тогда она вдруг поняла – розничные продажи!

Сара наладила контакты с администратором ее местного магазина для гольферов, Биллом, который сразу же выразил интерес к продаже рубашек. Она заинтригованна.

Билл просит общепринятую 40%-ую минимальную скидку на оптовую цену. Это означает, что ее продажная цена, теперь 9 долларов вместо 15, и ее прибыль сократилась с 10 до 4 долларов. Сара решает попробовать ещё и делает то же самое с тремя другими магазинами в ближайших городах. Рубашки начинают разбираться с полок, но она скоро понимает, что ее небольшую прибыль съедают дополнительные часы, которые она потратила обрабатывая счета и проводя дополнительное администрирование.

Она решает наладить контакты с дистрибьютором[22], которая действует как склад доставки и продает продукты от различных изготовителей гольф магазинам по всей стране, чтобы облегчить себе эту работу, компания. Дистрибьютор заинтересован и просит свою обычную цену – скидку в 70% от розничной цены или 4.50 доллара, что оставило бы Сару с 50 центами убытков с каждого товара. Она отказывает.

Чтобы сделать дела хуже, четыре местных магазина уже начали давать скидки на ее рубашки, чтобы обойти друг друга и уничтожают свои собственные прибыли. Две недели спустя новые заказы исчезают. Сара отказывается от розничных продаж и возвращается к своему вебсайту деморализованной. Продажи онлайн упали практически до нуля с новой конкуренцией. Она не окупила свои первоначальные инвестиции, и у нее все еще осталось 50 рубашек в ее гараже.

Не очень хорошо.

Все это можно было предотвратить с надлежащим тестированием и планированием.

Эд «мистер креатин» Берд – не Сара. Он не вкладывает деньги и надеется на лучшее.

У его находящейся в Сан-Франциско компании, «MRI», была самая продающаяся спортивная добавка в Соединенных Штатах с 2002 по 2005 год, «NO2». Это все еще ходовой товар несмотря на множество аналогов. Он сделал это с помощью умного тестирования, умного позиционирования, и блестящего распространения.

До производства, «MRI» сначала предложил недорогую книгу, связанную с продуктом через рекламные объявления в 1/4 страницы в мужских журналах здоровья. Как только потребность была подтверждена горой поданных заказов на книгу, «NO2» был оценен в возмутительную цену – 79.95 доллара, позиционируя его как лучший продукт на рынке, и продаваемый исключительно через магазины « GNC» во всей стране. Никто больше не имел права продать «NO2».

Какое это может иметь значение на состояние бизнеса? Есть несколько серьезных причин.

Во-первых, чем больше конкурирующих посредников, тем быстрее Ваш продукт исчезнет с рынка. Это было одной из ошибок Сары.

Это работает примерно так: торговый посредник А продает продукт за Вашу рекомендуемую официально объявленную цену 50 долларов, затем торговый посредник В продает это за 45 долларов, чтобы соревноваться с А, и затем С продает это за 40 долларов, чтобы соревноваться с А и В. В мгновение ока, вообще все перестают получать прибыль от продажи Вашего продукта и новые заказы исчезают. Клиенты теперь приучены к более низкой оценке, и процесс необратим. Продукт мертв, и Вы должны создать новый продукт. Это – точная причина, почему очень много компаний вынуждены создавать новый продукт после каждого следующего нового продукта месяц за месяцем. Это - головная боль.

У меня было одна единственная пищевая добавка, «BrainQUICKEN®» (также продал как «BodyQUICK®») в течение шести лет и поддерживал постоянную величину прибыли предельным оптовым распределением, особенно онлайн, одним лучшим или двумя наибольшими торговыми посредниками, которые могут продать серьезные количества продукта и согласиться поддержать минимальную рекламную цену.[23] Иначе, дискаунтеры-жулики на «eBay» и независимые мамы-и-папы сделают так, что ваш бизнес рухнет.

Во-вторых, если Вы предлагаете кому-то исключительное право продажи, которого большинство производителей пытаются избежать, то это может работать в Вашу пользу. Так как Вы предлагаете одной компании 100% дистрибуции, то можно договориться о лучших величинах прибыли (предлагая меньше скидку от розничной цены), лучшей маркетинговой поддержке в магазинах, более быстрой оплате, и о других преференциях.

Важно, что именно Вы решаете, как Вы будете продавать и распространять свой продукт прежде, чем Вы произведете продукт. Чем больше посредников вовлечены, тем выше должны быть Ваши маржи, чтобы поддерживать рентабельность для всех элементов в цепи продаж.

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

Эд Бёрд понял это и иллюстрирует то, как выполнение действий, противоположных тем, которые делает большинство может уменьшить риск и увеличить прибыль. Выбирать дистрибуцию прежде, чем произведен продукт – это только один из примеров.

Эд ездит на Ламборджини вдоль калифорнийского побережья, если не путешествует или проводит время в офисе с небольшим специализированным штатом сотрудников и его двумя австралийскими овчарками. Этот итог не случаен. Его методы создания продукта – и вообще продукты Новых Богачей – могут быть скопированы.

Вот то, как Вы сделаете это за наименьшее количество шагов.

Первый шаг: Выберите по возможности специализированную нишу

Когда я была моложе... Я [не] хотела относить себя к какой-либо категории людей... Теперь же, в основном, Вы хотите быть в какой-то категории людей. Это - Ваша ниша.

—Joan Chen. актриса ; снималась в The Last iperor and Twin Peaks

Создать потребность – очень сложно. Выполнить потребность – намного более просто. Не создавайте продукт, затем находясь в поисках кого-то, кому это продать. Найдите рынок – определите Ваших клиентов – потом найдите или разработайте продукт для них.

Я был студентом и атлетом, таким образом я разработал продукты для тех рынков, сосредотачиваясь на мужчинах когда бы ни было возможно. Аудиокнига, которую я создал для методистов колледжа, провалилась потому что я никогда не был методистом. Я разработал последующий семинар скорочтения после понимания того, что у меня был свободный доступ к студентам, и бизнес был успешен потому что – будучи сам студентом – я понял их потребности и привычки тратить. Будьте частью своего целевого рынка и не размышляйте о том, в чем другие нуждаются или что захотят купить.

Начните с Малого. Думайте о Большой цели.

Некоторые люди пребывают всего лишь в щедрых карликовых развлечениях.

—Danny Black , один из основателей Shortdwarf.com ***[24]***

Дэнни Блэк арендует карликов в качестве развлечения за 149 долларов в час. Как это для специализированного рынка?

Говорят, что если все люди – Ваши клиенты, тогда у Вас нет клиентов. Если Вы начинаете, стремясь продавать продукт любителям собак или автомобилей, то остановитесь. Это слишком дорого – рекламироваться на такой широкий рынок, и Вы будете соревноваться со слишком многими продуктами и слишком большим количеством бесплатной информации. Если же Вы сосредотачиваетесь на том, как тренировать немецких овчарок или продаете продукт о восстановлении старинных Фордов, то рынок и конкуренция сжимаются, и Вам становится дешевле достучаться до клиентов и проще выставить премиальную цену.

«BrainQUICKEN» был первоначально создан для студентов, но рынок оказался слишком рассеянным и трудно достижимым. На основании позитивной обратной связи от студентов атлетов, я повторно запустил продукт, назвав его « BodyQUICK» и протестировал рекламу в журналах для тех, кто занимается боевыми искусствами и пауэрлифтеров. Они - крохотные рынки по сравнению с массивным студенческим рынком, но и не маленькие. Низкая стоимость рекламы и отсутствие конкуренции дали мне возможность стать лидером с первым же «нервным акселератором»[25] в этих нишах. Более выгодно быть большой рыбой в небольшом водоеме, чем маленькой неопределенной рыбой в большом водоеме. Как Вы узнаете, является ли рынок достаточно большим, чтобы достичь Вашего ЦМД (целевого месячного дохода)? Для детализированного реального примера того, как я определил размер рынка недавнего продукта, смотрите «Muse Math» на сайте этой книги.

Задайте себя следующие вопросы, что найти выгодные ниши:

1. К каким социальным, промышленным, и профессиональным группам Вы принадлежите, принадлежали, или какие из них Вы понимаете, будь то дантисты, инженеры, скалолазы, велосипедисты, поклонники восстановления автомобилей, балерины или какие-то другие? Смотрите творчески на свое резюме, опыт работы, физические привычки или хобби и составьте перечень всех групп, в прошлом и настоящем, к которым Вы сможете присоединить себя. Посмотрите на продукты и книги которые у Вас есть, включать сетевые и офлайновые подписки, и спросите себя: «Какие группы людей покупают то же самое?» Какие журналы, вебсайты, и информационные бюллетени Вы читаете на постоянной основе?

2. Какие из групп, которые Вы идентифицировали, имеют собственные журналы?

Посетите большой книжный магазин, такой как «Barnes & Noble» и просмотрите витрины на наличие маленьких специализированных журналов, чтобы провести мозговой штурм для поиска дополнительных ниш. Есть буквально тысячи журналов специализирующихся на определенной профессии или на определенном интересе или хобби, среди которых Вы можете выбирать. Используйте «*Writer' s Market*», чтобы узнать о журналах, которых нет в книжных магазинах. Сузьте группы, которые вы определили в первом вопросе к тем, которые доступны через один или два небольших журнала. Не столь важно, чтобы эти группы имели много денег (например, игроки в гольф) – важно только то, чтобы они тратили деньги (любители атлеты, рыбаки, и т.д.) на какие-нибудь продукты. Позвоните в эти журналы, поговорите с рекламными директорами, и скажите им, что Вы хотите разместить рекламу; попросите, чтобы они послали по электронной почте свой прайс-лист и включили в письмо количество читателей и примеры прошлых номеров журнала. Ищите в прошлых номерах повторяющихся рекламодателей, которые продают напрямую потребителям через номера с кодом «800» или вебсайты – чем больше повторяющихся рекламодателей, и чем выше частота их рекламы, тем более выгоден для них журнал... и будет для нас.

Второй шаг: Создаём (Не инвестируем!) продукты

Гениальность – это всего лишь превосходная сила наблюдения.

—John Ruskin, известный социальный и культурный критик

Выберите два рынка, с которыми Вы больше всего знакомы, и у которых есть собственные журналы с полностраничной рекламой, которая стоит меньше чем 5000 долларов. Должно быть не менее 15000 читателей.

Это - забавная часть. Теперь мы будем придумывать или находить продукты с этими двумя рынками в уме.

Цель - придумать законченный продукт и ничего не потратить; В 3-ем Шаге, мы создадим рекламу для него и

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

протестируем отклик от реальных клиентов прежде, чем вложить капитал в производство. Есть несколько критериев, которые гарантируют, что готовый продукт впишется в автоматизированную архитектуру.

Главная выгода должна быть выражена в одном предложении.

Люди могут не любить Вас – и Вы часто продаете больше, оскорбляя некоторых людей – но никогда не должны быть такого, что они Вас неправильно поняли.

Главная выгода Вашего продукта должна быть объяснимой в одном предложении или фразе. Чем это отличается от других товаров и почему я должен купить это? ОДНО предложение или фраза, и никак иначе. «Apple» превосходно выполнил эту задачу с «iPod». Вместо того, чтобы использовать обычный промышленный жаргон, говоря о количестве Гбайт, пропускной способности, и т.д., они просто сказали: «1000 песен в Вашем кармане». Дело сделано. Пусть это будет просто и не продвигайтесь вперед с продуктом, пока Вы не можете сделать это, не смущая людей.

Это должно стоить клиенту 50-200 долларов.

Огромное количество компаний устанавливает цены в среднем диапазоне, и это то, где находится большая часть конкуренции. Выставление низкой ценой – это маркетинговая близорукость, потому что кто-то еще всегда хочет пожертвовать большим количеством прибыли и сделать Вас обоих банкротами. Помимо воспринятой ценности, есть ещё три главных выгоды от создания высококачественной премиум картинки и выставления большей цены, чем у конкурентов:

1. Высокая цена означает, что мы можем продать меньше товара – и таким образом управлять меньшим количеством клиентов – и можем выполнить наши «мечты во времени». Это быстрее.

2. Более высокая цена привлекает менее проблемных покупателей (лучший кредит, меньше жалоб/вопросов, меньше возвратов, и т.д.). Это - меньше головной боли. Это ОЧЕНЬ МНОГО.

3. Более высокая цена также создает более высокие величины прибыли. Это более безопасно.

Я лично стремлюсь к *8-10 кратной наценке*, что означает, что продукт за 100 долларов не может стоить для меня больше чем 10-12.50 долларов.[26] Если бы я использовал обычно рекомендуемую 5 кратную наценку с « BrainQUICKEN», то я бы обанкротился в течение 6 месяцев из-за нечестного поставщика и опоздавшего журнала. Величина прибыли сохранила мой продукт, и в течение 12 месяцев начала генерировать до 80000 долларов в месяц.

Высоко имеет свои пределы, как бы то ни было. Если стоимость продукта выше определенной точки, потенциальные покупатели должны будут говорить с кем-то по телефону прежде, чем им будет достаточно комфортно, чтобы сделать покупку. А это противопоказано на нашей низко-информационной диете.

Я обнаружил, что диапазон цен от 50 до 200 долларов за продукт обеспечивает наибольшую прибыль при наименьшем количестве проблем с обслуживанием клиентов. Выставляйте высокую цену и затем ищите оправдание этой цене.

Производство продукта должно занимать не более 3 – 4 недель.

Это критически важно для сохранения низкой стоимости и адаптирования к коммерческим запросам, не запасая продукт заранее. Я не буду заниматься продуктом, производство которого занимает больше трех-четырех недель, и я рекомендую стремиться к одной-двум неделям от формирования заказа до доставки продукта.

Как Вы узнаете, как долго будет производиться какой-либо продукт?

Войдите в контакт с изготовителями, которые специализируются на типе продуктов, которые Вы рассматриваете: http:// www. thomasnet.com. Позвоните похожему изготовителю (например, туалетные бачки), если Вы нуждаетесь в контактных данных производителя, которого не можете найти (например, туалетные растворы для очистки). Удача всё ещё не настигла Вас? Поищите в поисковиках различные синонимы для Вашего продукта в комбинации со словом "компания" или "ассоциация", чтобы войти в контакт с соответствующими промышленными организациями. Спросите у них кого они могут порекомендовать, в качестве изготовителя и узнайте у них о существовании отраслевых журналов, которые часто содержат рекламные объявления от производителей и от других нишевых компаний, которые позже нам понадобятся для Вашей виртуальной архитектуры.

Узнайте цены производителей, чтобы гарантировать надлежащую возможную наценку. Определите стоимость каждой единицы продукции для 100, 500, 1000, и 5000 штук.

Это должно быть полностью объяснимо в хорошем «FAQ» на Вашем сайте.

Вот то, где я действительно напортачил в своем выборе продукта с «Brain-Quicken» .

Даже притом, что пищеварение одобрило мою жизнь Нового Богача, Я бы этого никому не пожелал. Почему нет? Вы получаете 1000 вопросов от каждого клиента: я могу есть бананы с Вашим продуктом? Я буду из-за этого пукать во время ужина? И так далее, и тому подобное, бесконечно. Выберите продукт, который Вы можете полностью объяснить в хорошем сетевом « FAQ». В противном случае задача путешествовать и забыть при этом о работе становится очень трудновыполнимой, или Вы закончите тем, что потратите благосостояние на операторов центра телефонного обслуживания.

Понимая эти критерии, всё равно остаются вопросы: «Как люди могут получить хороший продукт музы, который удовлетворит их?» Есть три варианта, которые мы обговорим в порядке возрастания рекомендаций по использованию.

Вариант 1: Перепродавать продукт

Покупка существующего продукта в оптовой торговле и перепродажа этого продукта – это самый простой маршрут для Вашего пути, но также и наименее выгодный. Это самый быстрый для начала работы способ, но при этом он быстрее всего умирает из-за ценовой конкуренции с другими торговыми посредниками. Если соглашение об исключительном праве продажи не препятствует тому, чтобы другие продавали этот продукт, то прибыльная продолжительность жизни каждого продукта – очень коротка. Перепродажа, однако, превосходная опция для вторичных бэк-энд[27] продуктов, которые могут быть проданы существующим клиентам или для продажи с помощью перекрестных продаж[28] новым клиентам онлайн или по телефону.

Чтобы купить в оптовой торговле, используйте эти шаги:

1. Войдите в контакт с изготовителем и попросите «оптовый прайс-лист» (обычно это 40% скидка с розничной цены) и условия.

2. Если необходимы данные Вашего юридического лица, то распечатайте надлежащее формы с вебсайта Госсекретаря Вашего Штата и файл «LLC» (который я предпочитаю), или подобную защитную бизнес структуру за 100-200 долларов. (В общем, попросите другую компанию сделать это за Вас, за небольшую плату.)

НЕ ПОКУПАЙТЕ продукт, пока Вы не завершили Шаг 3 в следующей главе. На данном этапе достаточно подтвердить величину прибыли и иметь фотографии продукта и рекламные материалы.

Это перепродажа. И ничего больше.

Вариант 2: лицензировать продукт

Я шевелю не только всеми мозгами, которые у меня есть, но и всеми, которые я могу позаимствовать.
—*WOODROW WILSON*

Некоторые из самых известных в мире марок и продуктов были заимствованы у кого-нибудь или где-нибудь.

Основой для энергетического напитка «Red Bull» был тоник в Таиланде, и « Smurfs» был «принесен» из Бельгии. Покемоны родились на земли Хонды. Группа «KISS» сделал миллионы на продаже записей и концертов, но самая большая прибыль была в лицензировании – предоставлении другим права производить сотни продуктов с их именем и изображением в обмен на процент от продаж.

В сделке лицензирования есть две участвующих стороны, и Новый Богач также может быть любой из сторон. Во-первых, есть изобретатель продукта[29], называемый «лицензиаром», который может продать другим право производить, использовать, или продавать его продукт, обычно за 3-10% от оптовой цены промышленной продукции (обычно приблизительно 40% от розничной цены) за каждый проданный товар. Изобретите, и позвольте кому-то еще сделать всё остальное, и обналичивайте чеки. Не плохая модель.

Другая сторона уравнения – человек, интересовавший производством и продажей изобретательского продукта за 90-97% прибыли: лицензиат. Это, для меня и большинства НОВЫХ БОГАЧЕЙ более интересно.

Лицензирование, однако, это интенсивная работа для обеих сторон и наука само по себе. Творческое согласование контракта является основным, и большинство читателей столкнется с проблемами, если это будет их первый продукт. Для реальных показательных примеров с обеих сторон, в пределах от Тэдди Рукспина до Тай-Бо, и для полных соглашений с фактическими суммами в долларах, посетите «www.fourhourworkweek.com». От того, как продать изобретения без прототипов или патентов до того, как защитить права на продукты, если Вы новичок без имени, это все есть на этом сайте. Экономика очаровательна, и прибыль может быть поразительной.

Тем временем, мы сосредоточимся на наименее сложной и самой выгодной опции, открытой для большинства людей: создание продукта.

Вариант 3: Создать продукт

Создание - лучшее средство самовыражения, чем обладание чем-либо; именно через создание, а не обладание, раскрывается жизнь.
—*Vida d. Scudder, The Life of the Spirit in the Modern English Poets*

Создать продукт – не сложно.

«Создавать» звучит более впечатляюще, чем есть на самом деле. Если идея - это жесткий продукт(что-то что можно потрогать, то есть не услуги) – изобретение – то можно нанять инженеров-механиков или дизайнеров на «www.elance.com», чтобы разработать прототип, основанный на Вашем описании его функций и внешнего вида, который потом будет отправляться производителю. Если Вы находите универсальный или готовый продукт сделанный производителем, который может быть повторно продан или переупакован для специального рынка, то это даже ещё более просто: Сделайте так, чтобы они произвели это, наклейте любой лейбл на это, и готово – новый продукт. Этот последний пример часто упоминается как «создание частного лейбла». Вы когда-либо видели офис хиропрактика с его собственной линией витаминных продуктов или бренд «К irkland» в магазине «Costco»? Создание частных лейблов в действии.

Это правда, что мы будем проверять рыночный ответ без производства продукта, но если испытание будет успешным, то производство – следующий шаг. Это означает, что мы должны иметь в виду стоимость начала производства, стоимость производства каждой единицы продукта, и минимумы заказов. Инновационные устройства и штучки – это хорошо, но они зачастую требуют специальной подготовки рабочего места, которая делает производственные издержки слишком дорогими, чтобы удовлетворять нашим критериям.

Откладывая механические устройства и забывая о сварке и разработке, есть один класс продукта, который удовлетворяет всем нашим критериям, имеет производственный цикл меньше недели в небольших количествах, и часто позволяет делать не только 8 кратную наценку, но также и 20-50 кратную наценку.

Нет, не героин или рабский труд. Слишком много взяток и человеческих взаимодействий необходимо.

Информация.

Информационные продукты дешевы, их можно легко и быстро произвести, и отнимают много времени у конкурентов, если они захотят скопировать Ваш продукт. Учитывайте то, что продажа наиболее продаваемых неинформационных продуктов – оборудование или пищевые добавки для занятий спортом – имеет полезный жизненный цикл примерно два или четыре месяца, прежде чем аналоги наводнят рынок. Я изучал экономику в Пекине в течение шести месяцев и наблюдал непосредственно, как последние кроссовки « Nike» или клюшки для гольфа «Callaway» могли быть скопированы и были на «eBay» в течение недели после первого появления товаров на полках в Соединенных Штатах. Это не преувеличение, и я не говорю о продукте который очень похож на целевой – я имею в виду точный дубликат за 1/20 стоимости оригинала.

Информация, с другой стороны, отнимает слишком много времени чтобы побеспокоить кого-либо из тех, кто хочет скопировать Ваш продукт, тем более когда есть более простые для копирования продукты. Проще обмануть патент чем перефразировать весь информационный курс, чтобы избежать нарушения авторского права. Три самых успешных телевизионных продукта всего времени – которые провели более 300 недель в хит-параде самых продаваемых с помощью информационной рекламы продуктов – отражают конкурентное преимущество и преимущество прибыльности информационных продуктов:

Никаких оплат в рассрочку (Carlton Sheets)

Атакуем Беспокойство и Депрессию (Lucinda Bassett)

Личная Власть (Tony Robbins)

Я знаю из личного общения с основными владельцами одного из вышеупомянутых продуктов, что через их двери в 200 году прошла информация ценностью больше 65 миллионов долларов. Их инфраструктура состояла из менее 25 внутренних операторов, а остальная часть инфраструктуры, в пределах от покупки носителей до доставки, производилась на стороне.

Их годовой доход на каждого служащего составляет более 2.7 миллиона долларов. Невероятно.

На противоположном конце спектра размера рынка, я знаю человека, который создал недорогой DVD с практическими рекомендациями за меньше чем 200 долларов и продал его владельцам складов, которые хотели установить системы безопасности. Сложно найти лучшую нишу, чем эту. В 2001 году продавая DVD, копирование которых стоит 2 доллара, за 95

долларов за штуку через отраслевые журналы, он сделал несколько сотен тысяч долларов без служащих.

Но я не эксперт!

Если Вы не эксперт – не волнуйтесь.

Во-первых, «эксперт» в контексте продажи продукта подразумевает, что Вы знаете больше о теме, чем покупатель. Ничего большего. Нет необходимости быть лучшим – только лучше чем небольшое количество Ваших возможных клиентов. Давайте предположим, что Ваша текущая «мечта во времени» – участвовать в 1800-километровой гонке на собачьих упряжках « Iditarod» в Аляске – требует для своей реализации 5000 долларов. Если есть 15000 читателей, и хотя бы 50 из них (0.003%) могут быть убеждены в Вашей превосходной компетенции в навыке «X» и потратят 100 долларов за программу, которая обучает этому навыку, то это будет 5000 долларов. Вызывайте эскимосов. Эти 50 клиентов – это то, что я называю «минимальной клиентской базой» – минимальное число клиентов, которых Вы должны убедить в своей экспертности, чтобы выполнить Вашу «мечту во времени».

Во-вторых, экспертный статус может быть создан меньше чем за четыре недели, если Вы понимаете основные индикаторы доверия и что люди считают доказательством Ваших превосходных знаний. Смотрите текст выделенный серым в этой главе, чтобы узнать как это сделать.

Степень, в которой Вам лично нужен экспертный статус также зависит от того, как Вы получаете свою информацию. Есть три основных варианта.

1. Создайте информационное наполнение самостоятельно, часто через перефразирование и объединение тезисов из нескольких книг по теме.

2. Используйте информацию, которая находится во всеобщем достоянии и не находится под защитой авторских прав, такую как правительственные документы или материалы, которые были созданы до современных законов об авторском праве.

3. Получите права на какую-либо информацию или заплатите эксперту, чтобы он помог Вам создавать информационное наполнение. Платы могут быть одноразовыми и наперед или основанными на гонораре (5-10% от чистого дохода, например).

Если Вы выбираете вариант 1 или 2, то Вы нуждаетесь в экспертном статусе в пределах ограниченного рынка.

Давайте предположим, что Вы - брокер по операциям с недвижимостью и решили, что, как и Вы сами, большинство брокеров хотят простой, но хороший вебсайт, чтобы продвигать себя и свой бизнес. Если Вы прочитаете и поймете три самых продаваемых книги по дизайну домашней страницы, то Вы будете знать об этой теме больше чем 80% читателей журнала для брокеров по операциям с недвижимостью. Если Вы можете суммировать информацию и дать рекомендации, определенные для потребностей рынка недвижимости, весьма разумно ожидать 0.5-1.5% отклик от рекламы, которую Вы разместите в журнале.

Используйте следующие вопросы, чтобы провести мозговой штурм потенциальных практических рекомендаций или информационных продуктов, которые могут быть проданы Вашим рынкам, используя Вашу экспертность или заимствованную экспертность. Стремитесь к комбинации форматов, которая обеспечит цену в 50-200 долларов, такой как комбинация двух компакт-дисков (30-90 минут каждый), 40 страничная транскрипция компакт-дисков, и 10-страничное руководство по быстрому старту.

1. Как Вы можете приспособить общие навыки для своего рынка – то, что я называю «нишевание вниз» – или прибавить к тому, что уже успешно продаётся в Ваших целевых журналах? Думайте уже и глубже, а не шире.

2. В каких навыка Вы – и другие в Вашем рынке – настолько заинтересованы, что готовы платить за их изучение? Станьте экспертом в этом навыке и затем создайте продукт, чтобы обучать тому же самому. Если Вы нуждаетесь в помощи или хотите ускорить процесс, рассмотрите следующий вопрос.

3. У каких экспертов Вы могли бы взять интервью, чтобы создать компакт-диск на продажу? Эти люди не должны быть лучшими, просто лучше чем большинство. Предложите им цифровую копию интервью, чтобы они могли отредактировать её перед использованием или продажей так, как им нравится (зачастую этого достаточно), и/или предложите им небольшую предоплату или небольшой авторский гонорар. Используйте «Skype. com» с «HotRecord» (больше об этих и похожих инструментах читайте в «Инструменты и уловки»), чтобы записать эти разговоры непосредственно на Ваш персональный компьютер и пошлите «mp3» файл в онлайн сервис транскрипции аудио файлов.

4. У Вас есть история о том, как Вы смогли выбраться из неудач и добиться успеха, которая могла бы быть превращена в продукт с практическими рекомендациями для других людей? Рассмотрите проблемы, которые Вы преодолели в прошлом, как профессиональные, так и личные.

Создатель эксперта: Как стать Гуру за 4 недели

Пришло время уничтожить культ эксперта. Позволим миру PR'а презирать меня.

Прежде всего, есть различие между *тем, чтобы быть воспринятым* как эксперт и *быть* им. В контексте бизнеса, первое – это то, что продает продукты и последнее, относясь к Вашей «минимальной базе покупателей», это то, что создает хорошие продукты и предотвращает возвраты.

Вполне возможно знать всё по какой-либо теме – медицине, для примера – но если у Вас не будет надписи «доктор медицинских наук» в конце Вашего имени, то мало кто будет Вас слушать. «Д.м.н.» - это то, что я называю «индикатором доверия». Всего лишь «так-называемый» эксперт с большим количеством индикаторов доверия – это тот, кто продаст больше продуктов, а не тот, который больше всего знает по теме.

Как же тогда мы сможем приобрести индикаторы доверия за наименьшее возможное количество времени?

Моей подруге потребовалось только три недели, чтобы стать «главным экспертом по отношениям, которая, как сказано в « Glamour» и других национальных медиа, консультировала исполнительных директоров компаний из списка « Fortune 500» о том, как улучшить их отношения за 24 часа или меньше». Как она сделала это?

Она следовала нескольким простым шагам, которые создали эффект снежного кома доверия. Вот то, как Вы можете сделать то же самое.

1. **Присоединитесь к двум или трем торговым организациям по вашей теме** со звучащими официально названиями. В ее случае она выбрала Ассоциацию по Разрешению Конфликтов (www. acrnet.org) и Международную Организация Гендерного Образования (www.ifge.org). С кредитной картой это может быть сделано онлайн за пять минут.

2. **Прочитайте, три самых продающихся книги** по Вашей теме (ищите список бестселлеров *"Нью-Йорк Таймс"* за всю историю онлайн), и резюмируйте каждую из них на одной странице.

3. **Дайте один 1-3-х часовой бесплатный семинар** в ближайшем известном университете, используя постеры, чтобы

расклеить объявления. Потом сделайте то же самое в каких-либо подразделениях двух известных больших компаний (Microsoft, IBM и т.д.) расположенных в той же самой области. Скажите компании, что Вы давали семинары в Университете X или Колледже X и являетесь членом организаций из 1 шага. Подчеркните, что Вы предлагаете это им бесплатно, чтобы получить дополнительный опыт выступлений за пределами академических залов и не будете продавать продукты или обслуживание. Сделайте запись семинаров с двух углов для дальнейшего потенциального использования в качестве CD/DVD продукта.

4. **По желанию: Предложите написать одну или две статьи для нишевых журналов**, связанных с Вашими темами, цитируя, что Вы достигли в шагах 1 и 3, чтобы продемонстрировать доверие. Если они отказывают, то предложите взять интервью у известного эксперта и написать статью - это все еще включает Ваше имя как автора статьи.

5. **Присоединитесь к системе « ProfNet»**, которая является сервисом, которую журналисты используют, чтобы найти каких-нибудь экспертов, которых они смогут процитировать. Получить PR просто, если Вы перестанете кричать и начнете слушать. Используйте шаги 1, 3, и 4, чтобы продемонстрировать доверие, и онлайн исследования, чтобы ответить на запросы журналистов. Если Вы сделаете это должным образом, то это сделает Вас цитируемым в медиа носителях в пределах от небольших местных публикаций до « *New York Times»* и *«ABC News»*.

Стать узнаваемым экспертом – не трудно, поэтому теперь я хочу удалить этот барьер.

Я не рекомендую Вам претендовать на то, чем Вы не являетесь. Я не могу! «Эксперт» – это неопределенный термин используемый в медиа и его так чрезмерно использовали, что он стал неопределимым. В современных PR терминах, доказательство экспертности в большинстве областей показывают как соотношение с какой-либо группой, клиентскими списками, с рекомендательными письмами, и упоминаниями в СМИ, а не с показателями типа IQ или «доктор психологических наук».

Название этой игры – это представлять правду в лучшем свете, а не придумывать.

Увидимся на «CNN».

Вопросы и действия

Для этой практической главы «Вопросы и Действия» просты. Фактически, это больше «Вопросы».

Вопрос такой: «Вы читали главу и следовали указаниям в ней?» Если нет, сделайте это! Вместо обычного «Вопросы и Действия», конец этой главы и следующих двух покажет более обширные средства для того, чтобы начать выполнять шаги, описанные подробно в тексте.

Вызов комфорту

Найдите мастера Yoda (3 Дня)

Позвоните по крайней мере одному потенциальному ментору суперзвезды в день, в течение трех дней. Пошлите письмо по электронной почте только после попытки позвонить. Я рекомендую звонить перед 8:30 утра или после 18:00 дабы сократить противостояние с секретарями и другими привратниками. Держите единственный вопрос в голове, тот, что Вы исследовали, но не смогли ответить самостоятельно. Метьте в " A" игроков --- президентов, ультрауспешных предпринимателей, известных авторов, и т.д. - и не ставьте маленьких целей, так как они слабее Вас пугают. Используйте www. contactanycelebrity.com если потребуется, и базируйте Ваш сценарий на следующем.

Неизвестная отвечающая сторона: Это – « Acme Inc.» [или «офис Ментора X»].

Вы: Здравствуйте, это - Тим Феррис, соедините с Джоном Гришэмом, пожалуйста.[30]

Отвечающая сторона: А по какому поводу Вы звоните?

Вы: Я знаю, что это может звучать странно,[31] но я – впервые издаю свою книгу и только что прочитал его интервью в «*Тайм Аут Нью-Йорк»*.***[32]*** Я – долгое время[33] являюсь его фанатом и, наконец решился[34] позвонить ему, чтобы спросить совет. Это не займёт больше двух минут его времени. Есть ли хоть что-то, чем Вы можете мне помочь поговорить с ним?[35] Я действительно, действительно ценю то, что Вы можете сделать.

Отвечающая сторона: Мммм… секунду. Я посмотрю доступен ли он. [две минуты спустя] Вам повезло… [подключает к другой линии]

Джон Гришэм: Джон Гришэм у телефона.

Вы: Здравствуйте, Джон Гришэм. Меня зовут Тим Феррис. Я знаю, что это может звучать странно, но я пишу книгу и Ваш давний фанат. Я только что прочитал Ваше интервью в Нью-Йорк Таймс и, наконец-то, набрался храбрости, чтобы Вам позвонить. Я хотел попросить у Вас совета и это не займёт больше 2-х минут. Можно спросить?[36]

Джон Гришэм: Ммм... OK. Попробуйте. Я должен быть на совещании через несколько минут.

Вы (в самом конце звонка): Большое спасибо за то, чтобы были столь щедрым, что поделились Вашим временем. Если у меня ещё будут какие-то очень серьёзные и важные вопросы – то есть ли у меня шанс связаться с Вами ещё раз, например, через электронную почту[37], чтобы сильно Вас не отвлекать?

Инструменты и уловки

Определение достаточного размера рынка

- Writer's Market (www.writersmarket.com)

Здесь Вы найдете список тысяч специальностей нишевых журналов, включая подписные номера и циркуляцию. Я предпочитаю версию для печати.

- Standart Rate and Data Services (www.srds.com)

Проверяйте этот ресурс для ежегодных списков того, какие списки подписчиков, каких компаний, доступны за арендную плату. Если Вы рассматриваете создание видео с практическими рекомендациями для охоты на уток, проверьте количество подписчиков на производителей оружия и близкие журналы для начала. Используйте версию для печати в библиотеках вместо того, чтобы платить за несколько запутывающий интерактивный доступ.

Поиск Производителя или Продуктов, для Перепродажи

- Thomas Register of Manufacturer (www.thomasnet.com) (800-699-9822)

База данных контрактов, в которой можно искать информацию по составлению контракта для любого мыслимого продукта, от нижнего белья и продовольственных продуктов до частей самолета.

- Dropship Source (www.dropshipsource.com) (877-637-6774)

Этот сайт даёт практические рекомендации по тому, как найти производителей, которые будут с удовольствием доставлять ваши товары потребителям. Если сайт не правильно работает, то закажите продукт, который Вы хотели бы перепродать от участника, а затем в Google поищите тех кто в поле "от" адреса отправки. Зачастую покажет Вам все необходимые контакты.

- www.ingrambook.com, www. techdata.com

Смотрите эти два сайта для электроники, DVD и книг.

- www.housewares.org, www. nationalhardwareshow.com (847-292-4200)

Смотрите тут предметы домашнего обихода, аппаратные средства, и товары связанных тематик. (экранные демонстрации), также показывают информацию о местных или государственных ярмарках.

- www.expoeast.com, www. expowest.com

Посетите эти сайты для расходных материалов и витаминных продуктов.

Поиск открытой информации, которую можно перепечатывать

Убедитесь, что поговорили с юристом по поводу интеллектуальной собственности прежде, чем использовать материал всеобщего достояния. Если кто-то изменяет 20 % работы всеобщего достояния (через сокращение и сноски, например), их "новую" законченную работу можно защитить авторским правом. Но иногда это всё равно может нарушать авторское право. Детали могут стать запутывающими. Сначала посмотрите информацию сами, а потом заставьте профессионал просматривать Ваши результаты прежде, чем продвинуться вперед с разработкой новой продукции.

- Project Gutenberg (www.gutenberg.org)

Проект Gutenberg - цифровая библиотека больше чем 15000 частей литературы, которая, вроде, была во всеобщем достоянии.

- LibriVox (www. librivox.org)

«LibriVox» - коллекция аудиокниг всеобщего достояния, которые доступны для скачивания.

Запись Телефонных Интервью с Экспертами для продуктов в коробке

- HotRecorder (www. hotrecorder.com)

Записывает любые разговоры принятые на ПК или совершенные с него, также может использоваться вместе со Skype (www.skype.com) и другими программами.

Лицензирование своих идей другим людям для получения гонораров

- InventRight (www. inventright.com) (800-701-7993)

Стивен Key – самый успешный изобретатель, которого я когда-либо встречал. У него многомиллионные гонорары от таких компаний как Disney, Nestle и Coca-Cola. Он не высокотехнологичен, но специализируется в создании простых продуктов или изменении к лучшему уже существующих продуктов, и затем лицензировании (аренды) его идей большим корпорациям. Он придумывает идею, регистрирует предварительное охранное свидетельство за меньше чем 200 $, и затем позволяет другой компании делать работу, в то время как он собирает чеки. Этот сайт представляет его безотказный процесс для того, чтобы делать то же самое. Его методики для одного только холодного запроса - неоценимы. Строго рекомендую.

- Guthy-Renker Corporation (www.guthyrenker.com) (760-773-9022)

«GRC» - 800-фунтовая горилла рекламного ролика. Их оборот больше чем 1.3 миллиарда долларов ежегодно в продажах с мега-обращениями таких людей, как Тони Robbins, Proacriv Solution и Winsor Pilates. Не ожидайте гонорар больше чем 2-4 %, если Вы делаете товар. Но цифры достаточно огромные, чтобы заставить вас посмотреть этот вариант. Добавьте Ваш продукт онлайн.

Розыгрыш Патентов неэксплуатируемых Идей, чтобы их кто-то внедрил

- Патент Соединенных Штатов и Бюро регистрации товарных знаков (www.iUpto.gov) (800-786-9199)

- www.autm.net

Для лицензируемых технологий, разработанных в университетах, смотрите " view all listings" при содействии "Technology Transfer Offices".

- www.uiausa.org/Resources/InventorGroups.htm

Для групп изобретателей и ассоциаций, звоните и спросите, есть ли у членов что-нибудь, чтобы лицензировать.

Развитие экспертности

- ProfNet через личный рекорд Ведет (www.prleads.com/discountpage)

Получайте ежедневно лиды от журналистов, которые ищут экспертов, чтобы процитировать и взять интервью для СМИ в пределах от местных газет до Си-Эн-Эн и *"Нью-Йорк Таймс"*. Прекратите плавать над потоком данных и начните отвечать на истории, над которыми уже работают. Упомяните мое имя, чтобы получить два месяца за цену одного.

- ExpertClick (www. expertclick.com)

Это - другой секрет развития экспертности. Заполните профайл эксперта для СМИ, получите современную базу данных главных представителей СМИ, и пошлите бесплатные пресс-релизы 12000 журналистов, и все это на одном вебсайте, к которому обращаются более 5 миллионов раз в месяц. Это - то, как я продвинулся на NBC и закончил тем, что разработал показываемое в прайм-тайм телешоу. Это работает. Упомяните мое имя по телефону, или используйте "Tim Ferriss $100" онлайн, чтобы получить скидку в 100 долларов.

Глава 10.
Автопилот дохода II:
Тестируем музу

Многие из этих теорий были убиты только когда некоторый решающий эксперимент выставил их неправильность... Таким образом работа руками в любой науке... сделана экспериментатором, который должен держать теоретиков честными.

—Michio Kaku, физик-теоретик и создатель String Field Theory, Hyperspace

Меньше чем у пяти процентов из 195 000 различных книг, издаваемых каждый год, продажи превышают 5 000 копий. При этом профессиональные группы издателей и редакторов с десятками лет опыта прогорают чаще других. Основатель Border' s Books потерял 375 миллионов долларов на «WebVan»[38], общенациональной службе доставки продовольственных товаров. Проблема? Никому это не было нужно.

Мораль состоит в том, что интуиция и опыт плохо предсказывают какие из продуктов или бизнесов будут прибыльными.

Фокус группы тоже вводят в заблуждение. Спросите у десяти человек, купят ли они Ваш товар. Тем, кто ответил «да», скажите, что у Вас в автомобиле есть десять единиц товара и предложите им купить его.

Изначальные положительные ответы, данные людьми из вежливости, превратятся в вежливые отказы, как только речь пойдёт о настоящих деньгах.

Чтобы получить точный индикатор коммерческой привлекательности вашего товара, не спрашивайте людей, хотят ли они купить Ваш товар, а сразу просите их купить его. Реагирование на второй вариант – единственное, что имеет значение.

Подход Новых Богачей отражает вышесказанное.

Шаг 3: Микро-тестирование Ваших продуктов

В рамках микротестирования используется недорогая реклама, чтобы проверить реакцию потребителя на предлагаемый товар до начала его масштабного производства.[39]

До появления Интернета такая реклама размещалась в отдельных рубриках в газетах и журналах, которая вынуждала потенциальных покупателей звонить по телефону указанному в рекламном объявлении. Потенциальные покупатели должны были оставить заявку со своими контактными данными. По количеству звонков и заявок по тестовому рекламному объявлению определялось, будет ли продукт производиться или же от его производства необходимо отказаться.

В эпоху Интернета существуют гораздо лучшие инструменты, которые не только дешевле, но и быстрее.

Мы протестируем идеи по производству различных продуктов, упомянутых в предыдущей главе, на Google Adwords (самая большая и продуманная система «Плати за клик») за пять дней, всего за 500 долларов, а то и меньше. Система «Плати за клик» обращается к результатам поиска и выводится сверху и справа от обычных результатов поиска Google. Рекламодатели платят за то, чтобы иметь возможность ненавязчиво показать своё рекламное объявление, когда люди ищут что-либо, что по ключевым словам совпадает с названиями или описаниями их товаров и продуктов. За такую услугу рекламодатель платит от 5 центов до более чем 1 доллара за каждый клик на их рекламное объявление. Для более подробного ознакомления с Google Adwords и системой «Плати за клик» посетите официальный сайт www.google.com/onlinebusiness. Для подробного обзора примеров работы с системой «Плати за клик» и с различными стратегиями развития, включая полный 90-дневный Маркетинговый План по системе «Плати за клик», посетите сайт www.fourhourworkweek.com.

Основной процесс тестирования состоит из трёх частей, каждая из которых рассматривается в данной главе.

Лучше других: Изучите конкурентов и создайте более привлекательное предложение на 1-3-страничном сайте (1-3 часа).

Проверка: Протестируйте предложение посредством быстрой рекламной кампании Google Adwords (3 часа на установку и 5 дней пассивных наблюдений).

Тратить или не тратить: избегайте убытков посредством отказа от производства наименее востребованных продуктов и повышайте оборот за счёт производства востребованных продуктов.

Давайте будем использовать два выдуманных человека, Шервуда и Джоанну, со своими бизнес-идеями (французские тельняшки и йога для скалолазов на DVD с практическими рекомендациями) в качестве учебных примеров того, как выглядят этапы тестирования и как сделать то же самое самим.

Прошлым летом Шервуд купил полосатую тельняшку во Франции во время отдыха, а после возвращения в Нью-Йорк постоянно сталкивался с 20-30-летними мужчинами, которые интересовались, где можно приобрести такую же тельняшку. Предчувствуя возможность заработать, он запрашивает старые номера еженедельных Нью-Йоркских журналов, ориентированных на соответствующую возрастную категорию, а также запрашивает цены у производителя во Франции. Он выясняет, что может закупить тельняшки по оптовой цене в 20 долларов, причём в розницу они продаются за 100 долларов. Он прибавляет 5 долларов за доставку в США и получает себестоимость одной тельняшки в 25 долларов. Это не совсем идеальная разметка (4х против 8-10х), но он хочет протестировать продукт невзирая ни на что.

Джоанна – инструктор по йоге, которая обратила внимание на то, что среди её клиентов появляется всё больше скалолазов. Она также занимается скалолазанием сама и считает необходимым создание DVD с йогой для скалолазов с практическими рекомендациями, который включал бы в себя также справочник, объёмом 20 страниц, и который стоил бы 80 долларов. Она полагает, что производство первого низкобюджетного DVD будет стоить не больше заимствованной камеры, одной 90-минутной видеокассеты и компьютера iMac у друга для элементарного редактирования. Она может записать небольшое количество DVD первого выпуска на ноутбуке (при этом не будет никакого меню, а просто длительная запись и оглавление) и создать обложки для дисков с помощью бесплатного программного обеспечения с «www.download.com». Она связалась с фирмой, занимающейся тиражированием дисков, и выяснила, что более профессиональные DVD будут стоить 3-5 долларов за штуку при мелком тиражировании (не менее 250 штук), включая примеры.

Итак, у них есть идеи, начальные издержки оценены. Что дальше?

Преодолеть конкуренцию

Прежде всего, каждый продукт должен выдержать лакмусовый тест на конкурентоспособность. Каким образом Шервуд и Джоанна могут одержать победу в конкурентной борьбе и предложить лучший продукт или гарантию?

1. Шервуд и Джоанна ищут самые популярные слова, которые каждый использовал бы, чтобы найти соответствующие товары. Для того, чтобы придумать поисковые схожие и производные слова, оба воспользуются системой подбора поисковых слова.

Overture: http://inventoryoverture.com/d/searchinventory/suggestion/

Google: https://adwords.google.com/select/main?cmd=KeywordSandbox

Ask.com: www.ask.com (введите слово и смотрите «narrow your search», «expand your search» и «related terms» в правой части).

Затем оба посетят три сайта, которые постоянно появляются в поисковой выдаче и в зоне контекстной рекламы «плати за клик». Каким образом Шервуду и Джоанне можно себя выделить из общей массы?

- Использовать больше индикаторов доверия (медиа, академии, ассоциации и благодарности)?
- Предложить лучшую гарантию?
- Предложить лучший выбор?[40]
- Бесплатная или более быстрая доставка?

Шервуд обращает внимание, что тельняшки сложно найти на сайтах конкурентов, которые предлагают дюжину товаров, а тельняшки при этом либо произведены в Соединенных Штатах (сомнительного качества) либо будут отправлены из Франции (клиенты должны ждать 2-4 недели). Джоанна не может ничего найти по словам "йога для скалолазания" на DVD, следовательно, она начинает с чистого листа.

2. Теперь Шервуд и Джоанна должны создать 1-страничный сайт (300-600 слов) – насыщенная всевозможной информацией о продуктах реклама, которая подчеркивает их индивидуальные особенности, а также выгоды продуктов,

посредством использования в рекламе текстов, личных фотографий, либо фотографий товаров. Оба потратили две недели на сбор рекламных объявлений, которые вызывали у них желание купить ил заинтересовывали их – эти объявления будут использоваться для моделирования своих собственных.[41] Джоанна собирает у своих клиентов рекомендации и благодарности, а Шервуд даёт своим друзьям поносить тельняшки, чтобы те оставили свои положительные отзывы на его сайте. Шервуд также запрашивает у производителя фотографии товара и рекламные экземпляры товара.

Посетите сайт www.pxmethod.com и Вы увидите, каким образом я создал тестовую страницу, используя отзывы от посетителей семинара. Бесплатные семинары с практическими советами (как рекомендуется в Expert Builder) идеальны для того, чтобы выявить наиболее популярные позиции для продаж и чтобы собрать отзывы.

Тестирование рекламы

Теперь Шервуд и Джоанна должны протестировать реакцию клиентов на их рекламные объявления и выявить реальные заявки. Сначала Шервуд проверяет свою бизнес-идею на 48-часовом аукционе eBay, где он размещает свой рекламный текст. Он устанавливает "резерв" (самая низкая цена, приемлемая для него) для одной тельняшки в 50 долларов, и отменяет аукцион в последнюю минуту, чтобы избежать юридических вопросов, так как у него нет товара для отправки. Его предложение поднялось в цене до 75 долларов - он решает перейти к следующему этапу тестирования. Джоанне неудобно явно кого-то обманывать, поэтому она пропускает предварительное тестирование.

Затраты Шервуда: менее 5 долларов.

Оба находят дешевого провайдера www.bluehost.com для того, чтобы тот осуществлял хостинг их 1-страничного сайта. Bluehost предоставляет один домен с хостингом. Шервуд называет сайт www.shirtsfromfranee.com, а Джоанна - www.yogaclimber.com. Для того чтобы получить дополнительные имена доменов, Джоанна пользуется услугами дешевого регистратора доменов www.domainsinseconds.com.

Затраты обоих наших героев: менее 40 долларов.

Шервуд использует «Dreamweaver», чтобы создать свой рекламный 1-страничный сайт, а затем создает две дополнительные страницы. Если кто-то нажимает на кнопку "покупка" на первой странице, то автоматически переходит на вторую страницу с ценами на товары и доставкой[42], где также отражена форма заявки с полями, которые необходимо заполнить покупателю (включая электронную почту и телефон). Если посетитель сайта нажимает на кнопку "продолжить заказ", он переходит на страницу, на которой отражено "К сожалению, в настоящее время данного товара нет на складе. Мы обязательно свяжемся с Вами, как только товар появится. Большое спасибо за Ваше терпение!" Такая структура позволяет ему отдельно тестировать рекламу, размещённую на первой странице, и свои цены. Если кто-то добирается до последней страницы, это считается реальным заказом.

Джоанне не нравится "пустое тестирование", поскольку подход Шервуда широко известен, хотя это и законно когда платежные данные не обрабатываются. Вместо этого она нанимает разработчика сайтов на www.elance.com за 100 долларов, чтобы создать одну web-страницу с её 1-страничной рекламой и бесплатной почтовой подпиской на "10 лучших советов" о том, как использовать йогу для скалолазания. Она будет рассматривать 60% подписчиков как гипотетически реальные заказы.

Затраты обоих героев: менее 150 долларов.

Оба устанавливают простые кампании Google Adwords с 50-100 поисковыми словами, чтобы одновременно протестировать количество посещений своих сайтов. Их ежедневный бюджет установлен в пределах 50 долларов. (На этом этапе тестирования в системе «Плати за клик», я рекомендую сперва посетить сайт www.google.com/onlinebusiness, после чего двигаться дальше, открыв Ваш собственный счет (аккаунт), что займет около 10 минут. Было бы глупо попусту тратить время и деньги на создание 10 страниц, чтобы потом использовать их для объяснения того, что могут понять с первого взгляда в режиме онлайн).

Шервуд и Джоанна выбирают лучшие поисковые слова в системе подбора поисковых слов, речь о которой шла ранее. Оба стремятся, по возможности, использовать специальные поисковые слова ("французские тельняшки", а не "французские рубашки"; "йога для спорта", а не "йога") для повышения коэффициента конвертации (процент посетителей, которые сделали заказ) и снижения затрат за один клик. Они делают выбор - быть на позициях со 2го по 4е место в выдаче рекламы «плати за клик», но готовы при этом платить за один клик не более 20 центов.

Шервуд будет использовать бесплатные аналитические инструменты Google, чтобы отслеживать "заказы" и уровень отказов от просмотра страницы (какой процент посетителей уходит с сайта и с какой страницы). Джоанна будет использовать www.aweber.com для отслеживания количества подписчиков.

Шервуд и Джоанна нанимают программистов-фрилансеров, чтобы установить вышеуказанные программы, поскольку не знают, как ими пользоваться.

Затраты обоих: 100 долларов.

И Джоанна, и Шервуд создают рекламу для Adwords, которая выделяет их особенности. Каждое рекламное объявление Adwords Google состоит из заголовка и двух строк описания, каждая их которых не может превышать 35 символов. Шервуд создает пять групп по 10 поисковых слов каждая. Ниже приведены два примера его рекламных объявлений.

Джоанна создает те же пять групп по 10 поисковых слов каждая и тестирует несколько рекламных объявлений, включая следующие:

Обратите внимание, что эти рекламные объявления могут быть использованы не только для тестирования поисковых слов и заголовков, но и для тестирования гарантии, названия продукта, имени домена. Это также просто, как и создавать несколько идентичных рекламных объявлений, которые Google чередует автоматически, отличающихся друг от друга одной переменной, которая, в итоге, будет тестироваться.

Как Вы думаете, я определил лучший заголовок для этой книги?

И Шервуд, и Джоанна выключают возможность Google, которая показывает только самую эффективную рекламу. Это необходимо, чтобы затем сравнить количество кликов по каждому объявлению и объединить лучшие элементы (заголовок, имя домена, и основной текст) в конечную рекламу.

В конце, но не в последнюю очередь, убедитесь, что рекламные объявления не расходятся с тем, что указано на сайте. Рекламный текст должен быть понятным. Наша цель - полезный трафик, следовательно, мы не хотим предлагать что-нибудь бесплатное и нам не нужны просто любопытные посетители, которые вряд ли будут что-то покупать.

Затраты обоих героев: 50 долларов, или меньше, в день х 5 дней = 250 долларов.[43]

Тратить или не тратить

Через пять дней приходит время проверить результаты.

Что мы можем рассматривать как «хороший» покликовый коэффициент и «хороший» коэффициент конвертации? Здесь математика может подвести. Очевидно, что при продаже отвратительного снеговика за 10000 долларов с 80%-ой рентабельностью нам необходим намного более низкий коэффициент конвертации, чем при продаже DVD за 50 долларов с 70%-ой рентабельностью. Для ознакомления с более сложными инструментами учёта и с электронными таблицами, которые сделают для Вас любые расчёты, посетите сайт www.fourhourworkweek.com.

На данном этапе Джоанна и Шервуд решают ничего не усложнять. Сколько они потратили на рекламу в системе «плати за клик» и сколько они «продали»?

Джоанна преуспела. Трафик был не достаточно большим, чтобы сравниться со статистическим исследованием, однако, она потратила 200 долларов на систему «Плати за клик» и на её бесплатные «10 лучших советов» подписались 14 человек. Если она предполагает, что 60 % из них купят продукт, то получается 8,4 человека х 75 долларов прибыли с диска = 650 долларов гипотетической прибыли. При расчёте не учитывается потенциальная ценность каждого покупателя в течение всей его жизни.

Результаты ее небольшого тестирования не гарантируют будущего успеха, но индикаторы показывают положительный результат. В итоге, она решает открыть интернет-магазин Yahoo за 99 долларов в месяц с небольшой комиссией за каждую транзакцию. У неё не безупречная репутация, поэтому она предпочтет использовать www.paypal.com, чтобы иметь возможность принимать кредитные карты онлайн, а не открывать в банке отдельный торговый счёт[44]. Она посылает по электронной почте «10 лучших советов» тем, кто подписался и запрашивает обратную связь, а также просит оставить свои отзывы и пожелания касательно содержимого DVD. Через десять дней она в первый раз попыталась доставить DVD покупателю, а её интернет-магазин заработал. Продажи DVD по коммерческой подписке полностью покрывают себестоимость производства, а некоторое время спустя она продаёт по 10 дисков в неделю (750 долларов прибыли) через Google Adwords и Overture, вторую по величине систему «Плати за клик». Она планирует опубликовать тестовую рекламу в печатных изданиях, в нишевых журналах. Теперь она должна создать автоматизированную структуру бизнеса, чтобы вывести себя из уравнения.

Дела у Шервуда шли не так успешно, однако, он всё ещё видел потенциал. Он потратил 150 долларов на систему «Плати за клик» и «продал» три тельняшки за гипотетические 225 долларов прибыли. У него было более чем достаточно обращений к сайту, но большая часть посетителей покидали сайт на странице с ценами. Вместо снижения цены, он решает протестировать на странице с ценами «гарантию возврата денег в двойном размере», что даёт возможность покупателям получить обратно 200 долларов, если их что-то будет не устраивать в тельняшке за 100 долларов. Он повторно тестирует предложение и продает семь тельняшек за 525 долларов прибыли. Основываясь на этих результатах, он открывает торговый счет в банке, чтобы работать с кредитными картами, заказывает во Франции дюжину тельняшек и продает их за следующие 10 дней. Прибыли от продаж достаточно для того, чтобы разместить небольшую рекламу с 50%-ной скидкой (запросив скидку для тех, кто размещает рекламу первый раз, а затем запросив то же самое в конкурирующем журнале, чтобы получить ещё одну скидку в 20%) в местном еженедельном журнале об искусстве, где он называет свои тельняшки «Jackson Pollock Shirts». Он заказывает ещё пару дюжин тельняшек с 30-дневной отсрочкой платежей и размещает в печатной рекламе номер телефона, звонок на который является бесплатным[45], а все звонки переадресуются на его мобильный телефон. Он поступает так, отказавшись от использования сайта, по двум причинам: 1) он хочет определить наиболее часто задаваемые вопросы для своего FAQ на сайте и 2) он хочет протестировать предложение в 100 долларов за одну тельняшку (75 долларов прибыли) или «купи две – третью получи в подарок» (200 – 75 = 125 долларов прибыли).

Он продаёт все 24 тельняшки за первые пять дней после опубликования журнала, в основном, по специальному предложению. Успех. Он переделывает печатную рекламу, поместив ответы на часто задаваемые вопросы в текст, для уменьшения количества звонков с этими вопросами, и решает вести переговоры с журналом о заключении долгосрочного договора на размещение рекламы. Он посылает своему торговому представителю в журнале чек об оплате 30% от суммы четырёх рекламных объявлений. Он звонит в журнал, чтобы получить подтверждение, что чек получен по FedEx, и, с чеком в руках и ссылаясь на приближение крайнего срока, в журнале ему не отказывают.

Шервуд хочет поехать в Берлин и устроить себе 2-недельный отдых от работы, от непосредственного участия в которой он решил отойти. Как ему закрепить свой успех и отойти от непосредственного участия в собственном бизнесе?

Ему надо выстроить архитектуру бизнеса и получить свой мобильный М.В.А.

Это как раз то, что будет рассматриваться в следующей главе.

Новый Богач наносит ответный визит: Как Дуг сделал это

Помните Дуга из ProSoundEffects.com? Как он тестировал бизнес-идею и с нуля поднял свои доходы до 10 000 долларов в месяц? Он шёл по следующим шагам:

1. Выбор рынка

В качестве своего рынка он выбрал производителей на рынке музыки и телевидения, поскольку он сам музыкант, который пользуется их продуктами.

2. Мозговой штурм для продукта

Он выбрал самые популярные продукты, доступные для перепродажи у крупнейших производителей музыкальных библиотек, и заключил с ними договоры на оптовые закупки и льготную доставку.

Многие из этих библиотек стоят намного больше 300 долларов (до 7500 долларов), вот почему ему необходимо отвечать на многие вопросы послепродажного обслуживания, вместо того, чтобы отвечать кому-то с дешевым продуктом в 50-250 долларов.

3. Микротестирование

Он продавал продукты с аукциона на eBay, чтобы протестировать спрос (и максимально возможную цену) прежде, чем начать производить продукт. Он заказывал продукт только после того, как люди размещали свой заказ. Сразу после этого продукт отгружали со складов производителей. Основываясь на спросе, протестированном на eBay, Дуг создал интернет-магазин на Yahoo по продаже этих товаров и начал тестирование на Google Adwords и в других системах «плати за клик».

4. Отход и автоматизация

После того, как бизнес Дуга начал генерировать достаточный денежный поток, Дуг начал экспериментировать с рекламой в торговых журналах, соблюдая все правила тестирования.

Одновременно, он упрощал схему и переводил операции на аутсорсинг для того, чтобы уменьшить время своей занятости этим делом с двух часов в день до двух часов в неделю.

Вызов комфорту

Отказаться от первых предложений и уйти прочь (3 Дня)

Прежде, чем выполнить это задание, по возможности, прочитайте бонусную главу «Как получить рекламу на 700000 долларов заплатив при этом 10000 долларов» на нашем сайте, и затем выделите по два часа в субботу, в воскресенье, и в понедельник.

В субботу и в воскресенье, пойдите на рынок фермеров или другое место на улице, где продаются товары. Если это не возможно, пойдите к небольшим независимым розничным продавцам (не «сетевые», и не массовые розничные продажи).

Установите бюджет 100 долларов для Вашего обучения ведению переговоров и найдите что-нибудь, что продается, по крайней мере, за 150 долларов. Вы должны заставить продавцов сбросить цены до 100 долларов за товар. Лучше торговаться на большом количестве дешевых товаров, а не на нескольких больших товарах. Убедитесь, что Вы ответили на их первое предложение это: «Какую скидку Вы можете предложить?», чтобы позволить им вести переговоры против себя. Торгуйтесь как можно ближе к времени закрытия сделки (например, пора сдавать номер в печать), выберите свою цену, рамки, и сделайте им предложение с деньгами (в том, количестве, которое Вы предлагаете заплатить) в руках.[46] Попрактикуйтесь в умении уходить, если Вашу цену не принимают. В понедельник, позвоните в два журнала (ожидайте, что первый раз не удастся), и используйте сценарий с нашего сайта, чтобы провести переговоры. Добейтесь максимального снижения цен, а затем перезвоните им позже, чтобы проверить, что Вашему предложению отказало руководство или как-то иначе было отказано.

Это ведение переговоров, эквивалентное бумажной торговле.[47] Привыкайте отклонять предложения и противостоять лично и – что наиболее важно – по телефону.

Инструменты и уловки

Произведите анализ страницы, на которой Вы тестируете музу

- The PX Method (www.pxmethod.com)

Этот коммерческий шаблон использовался, чтобы определить жизнеспособность продукта по скорочтению, который успешно прошёл проверку. Обратите внимание, как отзывы, индикаторы доверия, и гарантия используются, и как проставлена цена на отдельной странице, чтобы её можно было протестировать, как одну из переменных. Используйте эту страницу как шаблон – это хороший пример простой и эффективной модели, которую можно копировать.

Введение в рекламу с оплатой за клики

- Google Adwords Tutorial (www.google.com/onlinebusiness)

Определение размеров рынка и инструменты подбора ключевых слов

Ouverture (http://inventory.overture.com/d/searchinventory/предложение /)

Google (https://adwords.google.com/select/main?cmd=KeywordSandbox)

Wordtracker (www.wordtracker.com)

Ask.com (www.ask.com; введите одно слово и сможете увидеть похожие справа)

Определите, какие слова можно поискать и узнайте, сколько человек ищет каждое из них.

Дешевая Регистрация Доменов

- Domains in Seconds (www.domainsinseconds.com)

Я купил у них около 100 доменов.

- Joker (www.joker.com)

Недорогие, но Надежные Услуги хостинга

- Go Daddy (www.godaddy.com)

- 1and1 (www.1and1.com)

- BlueHost (www.bluehost.com)

- RackSpace (www. rackspace.com; известны специализированными и удалёнными серверами)

- Hosting.com (www. hosting.com известны специализированными и удаленными серверами)

Общедоступные хостинговые решения, где Вашему сайту организуют место рядом с другими сайтами на едином сервере, и это настолько дешево, что я рекомендую использовать двух хостинг-провайдеров. Один будет как основной хостинг и один как место для бэкапа. Разместите свои страницы на хостинге и зарегистрируйтесь на сайте www.no-ip.com, который будет переназначать трафик на резервный хостинг за пять минут вместо обычных 24-48 часов.

Бесплатные и платные готовые фотографии

- Free Stock Photos (www.freestockphotos.com)

Одна из многих готовых баз данных фотографий, доступных в Интернете. Множество фотографий, доступных в категориях от «животных» до «древних руин», и для личного, и для коммерческого использования.

- Getty Images (www.getty.com)

Это - то, куда профессионалы идут. Готовые фотографии и изображения чего угодно – лишь бы Вы заплатили. Я плачу 150-400 долларов за большинство изображений, которые я использую в национальных кампаниях печати, и качество просто гениальное.

Отслеживание почтовых подписок и настраиваемые e-mail автоответчики

- AWeber (www.aweber.com)

Сайты «под ключ» с обработкой оплаты

- Yahoo Store (http://smallbusiness.yahoo.com/ccommerce) (866-781-9246)

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

Это - то, что использовал Дуг. Всего 40 $ в месяц с 1.5 % за транзакцию. Поддержка 24/7 просто превосходна.

- eBay Store (http://pages. ebay.com/storefronts/start.html)

Цены колеблются от $15-500 в месяц, плюс проценты e-Bay.

Простая Обработка Оплаты для того, чтобы проверить Страницы

- PayPal Корзина (www.paypal.com; смотрите «магазин»)

Принимает платежи по кредитке за пару минут. Нет ежемесячных выплат.

(1.9-2.9 % и $3 США за транзакцию).

- Google CheckOut (http://checkout.google.com/sell)

Это - самый полезный как дополнительный вариант для одного из вышеупомянутых вариантов оплаты.

Программное обеспечение для того, чтобы понять трафик сети (Аналитика Сети)

- Аналитика Google (www.google.com/analytics)

- Clicktracks (www.clicktracks.com)

- WebTrends (www.webtrends.com)

Как люди находят, просматривают, и покидают твой сайт? Как много потенциальных покупателей приходит по рекламе «плати-за-клик» и какие страницы самые популярные? Эти программы расскажут Вам это и многое другое.. Google является бесплатным для большинства сайтов с маленькой посещаемостью --- и лучше чем большинство платных --- в других случаях стоят 30 $ и выше в месяц.

Программы для тестирования

- Offermatica (www. offermatica.com)

- Vertster.com (www.vertster.com)

- Optimost (www. optimost.com)

Тестирование – это, как Вы знаете – имя игры, но посчитать все переменные – почти невозможно. Откуда Вы знаете, какую комбинацию заголовков, текста, и картинок приводит к максимальным результатам – увеличению продаж? Вместо того, чтобы держать все результаты тестирования на бумаге или в голове, попробуйте лучше это программное обеспечение, которое хранит все данные сравнивает их.

Дешевые «бесплатные» номера

- TollFreiAX (www. toll freiax. com) (877) 8888-МАКСИМАЛЬНЫЙ TollFreiAX позволяет Вам иметь свой собственный федеральный бесплатный номер; вызовы могут быть переадресованы на любой другой номер. Звуковая почта идет на Ваш почтовый ящик.

Проверка конкурентоспособности Вашего трафика

- Alexa (www.alexa.com)

Посмотрите сколько трафика идёт на Ваш проект и кто ещё пользуется теми же источниками трафика.

Внештатные Проектировщики и Программисты

- eLance (www.elance.com) (877-435-2623)

- CraigsList (www.craigslist.org)

Глава 11.
Автопилот дохода III:
MBA – Управление с помощью отсутствия

На фабрике будущего будет только два служащих, человек и собака. Человек будет там, чтобы кормить собаку. Собака будет там, чтобы не дать человеку даже притронуться к оборудованию.

—*Warren G. Bennis, Университет Южной Каролины, профессор бизнес администрирования; советник Рональда Рейгана и Джона Кеннеди*

Большинство предпринимателей не начинает с автоматизации, как с цели. Это оставляет их открытыми для массового беспорядка в мире, где каждый бизнес гуру противоречит следующему. Рассмотрите следующее:

Компания более сильна, если она связана любовью, а не страхом... Если служащие на первом месте, то они счастливы.

—*Herb Kelleher, со-основатель «Southwest Airlines»*

Послушай, деточка. Я построил этот бизнес, будучи ублюдком. Я управляю этим, будучи ублюдком. Я всегда буду ублюдком, и даже не пытайся когда-либо меня изменить.[48]

—*Charles Revson, основатель компании « Revlon», главному управляющему в своей компании*

Хм... Кому следовать? Если Вы крепко стоите на своих ногах, то Вы обратите внимание, что я предложил Вам выбрать только одно из двух. Хорошие новости в том, что, как обычно, есть третий вариант.

Противоречивый совет, который Вы находите в деловых книгах и в других местах, обычно связанных с руководством служащими – как управлять человеческим фактором. Херб советует Вам обнимать их, Ревсон советуют Вам бить их по яйцам, и я говорю Вам решать проблему, устраняя и то, и другое: удалите человеческий фактор.

Как только у Вас есть продукт, который продает, то значит пришло время проектировать самокорректирующуюся бизнес архитектуру, которая работает без Вашего вмешательства.

Исполнительный директор дистанционного управления

Возможность спрятаться друг от друга милостиво дана нам, поскольку мужчины - дикие животные, и сожрали бы друг друга, лишь бы спрятаться.

—Henry Ward Beecher, американский аболиционист и священнослужитель, *"Proverbs from Plymouth Pulpit"*

СЕЛЬСКАЯ ПЕНСИЛЬВАНИЯ

В 200-летнем каменном сельском доме, как и было запланировано, продолжался тихий «эксперимент по лидерству 21-го века».[49]

Стивен МакДоннелл находился наверху в своих сандалиях и смотрел на электронную таблицу в его компьютере. Его компания увеличила свой годовой доход на 30% в течение года после того как все это началось, и он был в состоянии провести больше времени с своими тремя дочерьми, чем он когда-либо думал.

Эксперимент? Как исполнительный директор «Applegate Farms», он настаивал на том, чтобы проводить только один день в неделю в штаб-квартире компании в Бриджвотер, Нью-Джерси. Он не единственный исполнительный директор, который проводит время дома, конечно – есть сотни тех, у кого был сердечный приступ или нервный срыв, и которым необходимо время, чтобы восстановиться – но между ними есть большая разница. МакДоннелл делал это уже больше 17 лет. Что ещё более необычно, он начал делать это уже спустя шесть месяцев после учреждения компании.

Это намеренное отсутствие дало ему возможность создать управляемый процессами бизнес вместо управляемого основателем бизнеса. Ограничение контакта с менеджерами вынуждает предпринимателей разрабатывать правила работы, которые дают возможность другим иметь дело с задачами самим, а не звать кого-либо на помощь.

И это касается не только маленьких действий и операций. «Applegate Farms» продают более 120 органических и натуральных мясных продуктов конечным розничным продавцам и генерируют более 35 миллионов долларов доходов ежегодно.

Это все стало возможно, потому что МакДоннелл начал дело, держа конечную цель в уме.

За кулисами: Построение музы

Приказано никому не показывать страну Оз! Никому и никогда!
—стражники главных городских ворот, Страна Оз

Начинать дело, держа конечную цель в уме – организационная карта того, как бизнес будет смотреться в будущем – не новая идея.

Печально известный Вэйн Хуизенга скопировал организационную диаграмму «McDonald' s», чтобы превратить «Blockbuster» в много-миллиардного монстра, и множество титанов бизнеса сделало точно также. В нашем случае это «конечная цель в уме», которая несколько различается. Наша цель состоит не в том, чтобы создать бизнес, который будет как можно больше, а скорее бизнес, который беспокоит нас как можно меньше. Архитектура бизнеса должна вынуть нас из информационного потока вместо того, чтобы помещать нас на вершину этого потока.

Я не смог получить это право с первого раза как я попробовал.

В 2003 году у меня взяли интервью в моем домашнем офисе для документального фильма под названием «As Seen on TV». Нас прерывал каждые 20-30 секунд писк почтовых уведомлений, звук мессенджера, и звонящий телефоны. Я не мог оставить их без ответа, потому что множество решений зависело от меня. Если бы я не гарантировал, что всё будет сделано вовремя и не устранял все недовольства, то никто не сделал бы этого.

Анатомия автоматизации
Виртуальная архитектура 4-х часовой рабочей недели

Делим пирог: Экономика Аутсорсера

Каждый аутсорсер берет часть пирога доходов. Вот как может выглядеть общая потеря прибыли для гипотетического продукта за 80 долларов, проданного через телефон и разработанного с помощью эксперта, которому платят гонорар. Я рекомендую вычислить размер прибыли, используя более высокие расходы, чем Вы ожидаете. Это объяснит непредвиденную стоимость (читаем: наши ошибки) и разные платы, такие как плата за ежемесячные отчеты, и т.д.

Доход	
Стоимость продукта	$80.00
Доставка	$12.95
Итого:	$92.95
Затраты	
производство продукта	$10.00
колцентр ($0.83 за минуту x примерно 4 минуты за звонок)	$3.32
Доставка	$5.80
Упаковка ($1.85 за упаковку + $0.50 за коробку)	$2.35
обработка кредиток (2.75% of $92.95)	$2.56
общие возвраты (6% of $92.95)	$5.58
Роялти (5% от оптовой цены - $48 [$80 × .6])	$2.40
Итого:	$32.01
Прибыль: доходы - расходы	$60.94

Как Вы раскладываете стоимость рекламы на множители? Если реклама за 1000 долларов или 1000 долларов в рекламе с оплатой за клик производит 50 продаж, стоимость моей рекламы за заказ (« CPO») составляет 20 долларов. *Это приводит к тому, что фактическая прибыль с единицы товара составляет 40.94 доллара*.

Я поставил новую цель после этого опыта, и когда у меня брали интервью шесть месяцев спустя как продолжение того же фильма, одно изменение было более заметным, чем любые другие: тишина. Я перепроектировал бизнес с самого низа так, чтобы мне не приходилось отвечать ни на какие звонки по телефону, и ни на какие письма.

Меня часто спрашивают, насколько велика моя компания - сколько людей на меня работает полный рабочий день. Ответ всегда один. Большинство людей в этот момент теряют ко мне интерес. Если кто-то должен был спросить меня, сколько людей работает в компании «Brain-Quicken LLC», то ответы бывали разными: между 200 и 300. Я – призрак в этом механизме.

От рекламы – печатной рекламы в этом примере – до депозитов на моем банковском счете, диаграмма виртуальной архитектуры это то, на что похожа упрощенная версия моей архитектуры, включая некоторые типовые цены. Если Вы разработали продукт, основанный на рекомендациях в последних двух Глава x, то Вы будете на короткой ноге с этой структурой.

Где я в диаграмме? Нигде.

Я не пропускной пункт, через который все и всё должны пройти. Я больше похож на полицейского на обочине дороги, который может вмешаться в случае необходимости, и я использую подробные отчеты от аутсорсеров, чтобы гарантировать, что лопасти крутятся как надо. Я проверяю отчеты о выполнении заказов каждый понедельник и ежемесячные отчеты о том же самом в начале каждого месяца. Последние отчеты включают заказы полученные центром телефонного обслуживания, который я могу сравнить со счетами за работу центра телефонного обслуживания, чтобы измерить прибыль. Иначе, я только проверяю банковские счета онлайн в первый и пятнадцатый день каждого месяца, чтобы искать что-нибудь странное и необычное. Если я найду что-нибудь, то одно электронное письмо устранит эту проблему, а если нет, тогда я вернусь к своим занятиям кендо, рисованию, прогулкам, или к чему угодно, что я обычно делаю в это время.

Исключаем Вас из уравнения: Когда и Как

Система – это решение.
—*AT& T*

Диаграмма на предыдущих страницах должна быть грубым примерным проектом для того, чтобы Вы проектировали самоподдерживающуюся виртуальную архитектуру. Могут быть различия – больше или меньше элементов – но главные принципы одни и те же:

1. Заключайте контракт с аутсорсинговыми компаниями, которые специализируются в чём-то одном, нежели нанимать фрилансеров, когда бы ни было возможно, чтобы, если кто-то будет уволен, сам уйдёт с работы, или не подойдет Вам, то Вы сможете заменить их, не прерывая Ваш бизнес. Нанимайте обученные группы людей, которые могут обеспечить детализированные отчёты и могут заменить друг друга если необходимо.

2. Гарантируйте, что все аутсорсеры желают общаться между собой для решения проблем, и *дайте им письменное разрешение, чтобы они принимали большинство недорогих решений, не консультируясь для этого с Вами* (я начал с менее чем 100 долларов и дошёл до 400 долларов после двух месяцев работы с ними).

Как Вы достигните этого? В этом помогают наблюдения за тем, где предприниматели обычно теряют свой импульс, и длительное замедление, то есть – остановиться для обдумывания.

Большинство предпринимателей начинает с самых дешевых доступных инструментов, загрузки себя по полной и самостоятельного выполнения всех дел, чтобы подняться в бизнесе и начать его с небольшими затратами. Это не проблема. Фактически, это необходимо для того, чтобы предприниматели могли позже обучить аутсорсеров, объяснить им задачи. Проблема в том, что эти же предприниматели не знают когда и как заменить себя или их самодельную инфраструктуру чем-то более масштабируемым.

Под «масштабируемым» я подразумеваю деловую архитектуру, которая может обработать 10 000 заказов в неделю так же легко, как она может обработать 10 заказов в неделю. Выполнение этого требует уменьшения Ваших обязанностей в принятии решений, что соответствует нашей цели – свободе времени, одновременно готовя почву для удвоения и утроения дохода без изменения количества рабочего времени.

Позвоните в компании, описанные в конце этой главы, чтобы узнать необходимые затраты. Планируйте и составляйте бюджет соответственно тому, как Вы будете модернизировать инфраструктуру в следующих фазах развития, которые я измеряю в количестве отправленных продуктов:

Фаза I: доставлено 0-50 единиц продукта

Сделайте все это сами. Поместите свой телефонный номер на сайт и для общих вопросов и для «принятия заказов» – это важно в начале – и принимайте звонки от клиентов, чтобы определить общие вопросы, ответы на которые Вы затем поместите в онлайн « FAQ»(«Часто Задаваемые Вопросы». Этот « FAQ» также будет главным материалом для того, чтобы обучить

телефонных операторов и разработать для них сценарии продаж.

Являются ли Ваша контекстная реклама («плати-за-клик»), офлайновая реклама, или Ваш вебсайт слишком неопределенными или вводящими в заблуждение, таким образом привлекая нецелевых и отнимающих много времени потребителей? Если так, то измените их так, чтобы ответить на общие вопросы и сделать плюсы Вашего продукта (включая то, что он не делает) более понятными.

Отвечайте на всю электронную почту и сохраняйте Ваши ответы в одной папке, названной «вопросы клиентского обслуживания». Пересылайте самим себе копии писем и вписывайте в качестве темы писем суть клиентских вопросов для будущей индексации. Лично упакуйте и отправьте весь продукт, чтобы определить самые дешевые варианты и того и другого. Откройте торговый счет в Вашем местном небольшом банке (проще сделать, чем в большом банке) для того чтобы позже делегировать обработку кредитных карт.

Фаза II: доставляется >10 единиц продукта в неделю

Добавьте обширный «FAQ» на Ваш вебсайт и продолжайте добавлять ответы к общим вопросам по мере их получения. Найдите местные компании выполнения заказов в желтых страницах под пунктами «обслуживание выполнения заказов» или «почтовое обслуживание». Если Вы не можете найти одну из таких компаний в желтых страницах или на сайте www.mfsanet.org, то позвоните местным издателям и спросите об их рекомендациях. Сузьте поле поиска до тех (зачастую к наименьшим компаниям), кто согласится не брать с Вас платы за заключение договора и не будет взимать ежемесячные минимумы. Если это не возможно, то попросите по крайней мере 50% скидку от обоих и затем просите, чтобы плата за заключение договора была применена вместо взимания платы за доставку или других их плат.

Далее ограничьте кандидатов теми, кто может отвечать на электронную почту о ходе выполнения заказа (в идеале) или на звонки по телефону от клиентов. Электронная почта из Вашей папки «обслуживание клиентов» будет использоваться как шаблонные ответы, особенно те, которые связанны с запросами возврата средств и ходом выполнения заказа.[50]

Чтобы снизить или устранить разные платы, объясните, что Вы – «стартап» и что у Вас маленький бюджет. Скажите им, что Вы нуждаетесь в деньгах для рекламы, которая будет увеличивать количество отгрузок продукта. Если нужно, упомяните конкурентов, которых Вы рассматривали и противопоставьте их друг другу, используя более низкие цены или уступки от одних, чтобы получить большие скидки и бонусы от других.

Прежде, чем сделать Ваш окончательный выбор, попросите контактные данные по крайней мере трех клиентов и позвоните им, спросив следующее, чтобы выявить минусы: «Я понимаю, что они хороши, но у всех есть слабости. Если бы Вы должны были сказать, где у Вас были некоторые проблемы и в чем они точно не лучшие, то что бы Вы сказали? Пожалуйста опишите какой-нибудь инцидент или разногласие? Я хочу узнать это обо всех компаниях, поэтому в этом ничего серьезного, и это, конечно, останется между нами».

Попросите 30 дневную отсрочку платежа после одного месяца немедленных платежей за их обслуживание. Проще договориться обо всех вышеупомянутых вещах с меньшими операциями, в которых нуждается бизнес. Сделайте так, чтобы Ваш изготовитель отправлял продукты непосредственно в компанию выполняющую заказы, как только Вы выбрали её, и поместите электронную почту компании выполняющей заказы (Вы можете использовать почтовый адрес в своем домене и просто перенаправлять письма), или телефонный номер на странице сайта «спасибо за покупку» для вопросов о ходе выполнения заказа.

Фаза III: доставляется >20 единиц продукта в неделю

Теперь у Вас будет поток наличности достаточный для того, чтобы оплачивать заключение договора и настройку, а также ежемесячные минимумы, которые будут запрашивать большие, более сложные аутсорсеры. Позвоните в компании выполняющие заказы полного цикла, которые обрабатывают все – от хода выполнения заказа до возвратов и возмещений средств. Опросите их о стоимости и спросите у них к каким компания, с которыми они сотрудничали для решения проблем, обратиться, если Вам необходимы центры телефонного обслуживания и компании обрабатывающие кредитные карты. Не устанавливайте себе архитектуру незнакомых компаний – там будут затраты на программирование и ошибки, и обе эти штуки дорого стоят.

Откройте счет с возможностью обработки кредитных карт для начала, для которого Вам будет нужен свой собственный торговый счёт. Это важно, поскольку фирма выполняющая заказы может обработать только возмещения и карты, оплата с которых не прошла, для транзакций, которые они обрабатывают сами через делегированную обработку кредитных карт.

Произвольно, откройте счет в одном из центров телефонного обслуживания, которые порекомендовал Вас Ваш новый центр выполнения заказов. У них часто будут бесплатные федеральные номера, которые Вы можете использовать вместо того, чтобы покупать Ваш собственный. Проанализируйте процентное соотношение между онлайн заказами и заказами по телефону во время тестирования и хорошо подумайте, рассмотрев дополнительный доход от последнего – стоит ли овчинка выделки, или же будет достаточно онлайн заказов. Часто оно того не стоит. Те, кто звонит, чтобы купить обычно будут покупать и онлайн, если им не предоставить других вариантов.

Перед подписанием договора с центром телефонного обслуживания, узнайте несколько федеральных номеров с кодом 800, на которые они уже принимают звонки клиентов, и сделайте проверочные звонки, задавая трудные связанные с продуктом вопросы, измеряя их способности продавать. Позвоните на каждый номер по крайней мере три раза (утро, день, и вечер) и отметьте судьбоносный фактор: время ожидания. На звонок должны отвечать в пределах трех-четырех гудков, а если Вас просят ожидать, то чем короче ожидание, тем лучше. Более 15 секунд ожидания приведут к огромному количеству несостоявшихся разговоров и ненужной трате рекламных долларов.

Искусство «нерешений»:
Меньше опций = Больше доход

Компании обанкрочиваются, когда они принимают неправильные решения или, что так же важно, принимают слишком много решений. Последнее создает сложности.

— Mike Maples, партнёр-основатель «Motive Communications» (IPO до 260000000 долларов), основной создатель « Tivoli» (продана IBM за 750000000 долларов), а также инвестор в такие компании как Digg.com

Джозеф Шугэрмэн – гений маркетинга, который стоит за множеством успехов в прямом маркетинге и рознице, включая феномен солнцезащитных очков «BIuBlocker». До того как он начал работать с телевидением (он продал 20000 пар «BluBlockers» в течение 15 минут после своего первого появления на телеканале «QVC»), его полем деятельности были печатные СМИ, где он сделал миллионы и построил империю под названием « JS&A Group». Он был когда-то принят на работу, чтобы проектировать рекламу для производителя часов. Производитель хотел показать девять различных часов в

рекламе, а Джо рекомендовал показать только одни. Клиент настоял, и Джо предложил сделать оба варианта и проверить их в одном и том же выпуске *«Wall Street Journal»*. Результат? Предложение с одними часами выиграло в продажах предложение с девятью часами в соотношении 6 к 1.[51]

Генри Форд однажды сказал, обращаясь к своей «T-Model», самой продающейся машине всех времен[52], «клиент может выбрать любой цвет, который он захочет, пока этот цвет – черный». Он понял кое-что, что деловые люди, кажется, забыли: Обслуживать клиента это не значит становится личным консьерж-сервисом и угождать всем их прихотям и желаниям. Обслуживание клиентов обеспечивает превосходный продукт по доступной цене и решает законные проблемы (потерянные доставки, замены, возмещения и т.д.) самым быстрым возможным способом. Это то, что надо.

Чем больше вариантов Вы предлагаете клиенту, тем больше нерешительности Вы создаете и тем меньше заказов Вы принимаете – это отсутствие сервиса, которое встречается повсюду вокруг. Кроме того, чем больше опций Вы предлагаете клиенту, тем большее бремя производства и обслуживания Вы создаете для самого себя.

Искусство «нерешения» связано с уменьшением числа решений, которые Ваши клиенты могут или должны сделать. Вот несколько методов, которые я и другие Новые Богачи используют, чтобы уменьшить обслуживание клиентов на 20-80%:

1. Предложите один или два варианта покупки («основной» и «премиальный», например) и не больше.

2. Не предлагайте множественные варианты доставки. Предложите лучше один быстрый способ доставки и установите оплату доставки.

3. Не предлагайте срочную или ускоренную доставку *(можно отправлять их к посреднику, который делает это, что истинно для всех этих пунктов)*, поскольку эти способы доставки приведут к сотням взволнованных людей, которые будут звонить по телефону.

4. Полностью устраните заказы по телефону и предложите всем онлайн заказ. Это будет казаться возмутительным до тех пор, пока Вы не поймете, что такие истории успеха как «Amazon.com» зависели от этого как от фундаментального средство сохранения денег, чтобы остаться в живых и процветать.

5. Не предлагайте международную доставку. Тратить 10 минут для каждого заказа, заполняя таможенные формы и затем иметь дело с жалобами клиента, когда себестоимости продукции возрастает на 20-100% со всеми тарифами и выплатами – это также весело, как долбиться головой об стенку. И это настолько же «выгодно».

Некоторые из этих стратегий делают то, что является возможно самым большим спасителем времени из всех: фильтрация клиентов.

Не все клиенты созданы равными

Как только Вы достигнете «Фазы III» и будете иметь некоторый поток наличности, придет время переоценить Ваших клиентов и уменьшить стадо. Есть хорошие и плохие версии всех вещей: хорошая пища, плохая пища; хорошие фильмы, плохие фильмы; хороший секс, плохой секс; и, да, хорошие клиенты и плохие клиенты.

Теперь примите решение иметь дела только с первыми и избегать последних. Я рекомендую смотреть на клиента как на равного торгового партнера, а не как на безошибочное благословение человеческого бытия, которое нужно радовать любой ценой. Если Вы предлагаете превосходный продукт по доступной цене, то это равная торговля, а не сеанс вымаливания между подчиненным (Вы) и превосходящим (клиент). Будьте профессиональны, но никогда не льстите неблагоразумным людям.

Вместо того, чтобы иметь дело с проблемными клиентами, я, во-первых, рекомендую Вам препятствовать тому, чтобы они покупали.

Я знаю множество Новых Богачей, которые не принимает «Western Union» или чеки в качестве оплаты. Некоторые ответили бы на это: «Вы теряете 10-15% своих продаж!» Новые Богачи, в свою очередь, сказали бы: «Так и есть, но я также избегаю 10-15% клиентов, которые создают 40% расходов и съедают 40% моего времени». Это классический «80/20».

Те, кто потратил меньше всего и просят больше всего до продажи, сделают то же самое после продажи. Отрезание этих клиентов является как хорошим решением стиля жизни, так и хорошим финансовым решением. Низкоприбыльным и высокотребовательным клиентам нравится звонить операторам и тратить до 30 минут по телефону, задавая вопросы, которые незначительны или на них есть ответы онлайн, что стоит – в моем случае – 24.90 доллара (30 x 0.83 доллара) за каждый 30-минутный инцидент, и уничтожают всю ту крошечную прибыль, которую они принесли.

Те, кто потратил больше всего, те жалуются меньше всего. В дополнение к нашей премиум цене в 50-200 долларов, вот несколько дополнительных стратегий, которые привлекают высокоприбыльных и низкотребовательных клиентов, которых мы хотим:

1. Не принимайте оплату через «Western Union», чеки, или денежные переводы.

2. Возведите оптовые минимумы до 12-100 единиц товара и требуйте налоговый идентификационный номер, чтобы квалифицировать торговых посредников, которые являются настоящими деловыми людьми, а не убивающими время новичками. Не начинайте личную школу бизнеса.

3. Отошлите всех потенциальных торговых посредников к сетевой форме заказа, которая должна быть напечатана, заполнена и отправлена факсом. Никогда не проводите переговоры о цене или не одобряйте более низкую цену для заказов с большими объёмами. Процитируйте "стратегию компании" из-за того, что у Вас были проблемы в прошлом.

4. Предложите недорогие продукты (вроде книги MRI – «NO2») вместо бесплатных продуктов, чтобы собрать контактную информацию для последующих продаж. Предлагать что-либо бесплатное – это лучший способ привлечь потребителей времени и потратить деньги на тех, кто несклонен платить услугой за услугу.

5. Предложите гарантию «проиграл-выиграл» (смотрите текст ниже) вместо бесплатного пробного периода.

6. Не принимайте заказы от стран, которые обычно совершаю мошенничество с использованием почты, таких как Нигерия.

Сделайте свою клиентскую базу эксклюзивным клубом, и обращайтесь с ними хорошо, как только они будут приняты.

Гарантия «проиграл-выиграл» – как продать что угодно кому угодно

Если Вам нужна гарантия – купите тостер.
— *CLINT EASTWOOD*

30-дневная гарантия возврата денег мертва. У неё просто нет той бодрости, которая когда-то была. Если продукт не работает, мне лгали и я должен был потратить день в почтовом отделении, чтобы вернуть это обратно. Это стоит мне даже

больше, чем та цена, которую я заплатил за продукт, как во временных затратах, так и в фактических почтовых расходах. Только устранения риска не достаточно.

Это - то, где мы вводим забываемую область гарантий «**проиграл-выиграл»** и рискуем возвратами. **Новые Богачи** используют то, что большинство считает запоздалой мыслью – гарантию – как краеугольный инструмент продаж.

Новые Богачи стремятся сделать это выгодным для клиента, даже если продукт потерпит неудачу. Гарантии вида «проиграл-выиграл» не только удаляют риск для потребителя, но и подвергают компанию финансовому риску.

Вот несколько примеров того, как Вы можете на деле, а не только на словах, подтвердить Вашу гарантию.

Доставка за 30 минут или быстрее, или Вы получите её бесплатно!

(«Domino's Pizza» построила свой бизнес на этой гарантии.)

Мы настолько уверены, что Вам понравится « CIALIS», что если Вам не понравится, то мы заплатим за ту марку, которую Вы выберите.

(«Программа Обещания «CIALIS®» предлагает бесплатный образец «CIALIS» и затем предлагает заплатить за конкурентные продукты, если CIALIS не будет настолько хорош, насколько его хвалят.)

Если Ваш автомобиль украдут, то мы заплатим 500 долларов по Вашей подлежащей выплате страховой премии.

(Эта гарантия помогала «THE CLUB» стать #1 в мире среди продавцов механических автомобильных противоугонных устройств.)

110 % гарантия, что будет работать в течение 60 минут после первой дозы.

(Это было для «BodyQUICK» и впервые среди спортивных добавок. Я предложил не только возместить клиентам цену продукта, если это не работало в течение 60 минут после *первой дозы*, но и также послать им чек ещё на 10%.)

Гарантия «выиграл-проиграл» могла бы походить на большой риск, особенно когда кто-то может нарушить режим использования ради прибыли, как в примере с «BodyQUICK», но она не становится большим риском... *Если* Ваш продукт доставлен. Большинство людей – честные.

Давайте смотреть на некоторые фактические числа.

Возвраты для «BodyQUICK», даже с 60-дневным сроком возврата (и частично из-за этого[53]), меньше чем 3% в нише, в которой среднее число составляет 12-15 % для нормальной 30-дневной 100%-ой гарантии возврата денег. Продажи увеличились более чем на 300% в течение четырех недель после представления 110%-ой гарантии, и возвращения вообще прекратились.

Джоанна адаптировала это предложение «проиграл-выиграл» и вышла на рынок с предложением: «Увеличьте специфичную спортивную гибкость на 40% за две недели или верните этот продукт за полное возмещение (включая доставку) и оставьте у себя наш 20-минутный бонусный DVD в подарок».

Шервуд также нашел свою гарантию: «Если эти тельняшки не будут самыми удобными, которые Вы когда-либо носили, верните их и получите 2 цены Вашей покупки в качестве компенсации. Для каждой тельняшки также существует пожизненная гарантия – если она становится изношенной, верните её, и мы заменим её бесплатно».

Оба из них увеличили объемы продаж больше чем на 200% за первые два месяца. Процент возврата остался тем же самым для Джоанны и увеличился на 50% для Шервуда, с 2% до 3%. Бедствие? И близко нету. Вместо того, чтобы продать с правом возврата 50 и получить один возврат со 100%-ой гарантией [(50 x 100$) - $100 = 4900 долларов дохода], он продал с правом возврата 200 и получил шесть возвратов с 200%-ой гарантией [(200 x 100$) - (6 x 200$) = 18800$ дохода]. Я выберу последнее.

«Проиграл-выиграл» – это новый «выиграл-выиграл». Выделяйтесь и пожинайте плоды.

Маленькие голубые фишки (надежные акции): Как выглядеть, будто Вы из списка Fortune 500 уже через 45 минут

Устали от грязи, которую кидают Вам в лицо? Я обещаю Вам новые мускулы через несколько дней!

— CHARLES ATLAS, атлет, который продал курсы «dynamic-tension» на общую сумму в $30000000 через книжки комиксов

Приближаясь к большим торговым посредникам или потенциальным партнерам, небольшой размер Вашей компании будет препятствием. Эта дискриминация зачастую столь же непреодолима, как и необоснованна. К счастью, несколько простых шагов могут впечатляюще модернизировать Ваш образ, компании подающей надежды на «Fortune 500», и перевести Вашу музу из разряда кофейни до зала заседаний за 45 минут или меньше.

1. Не будьте управляющим высшего ранга или основателем.

Быть «исполнительным директором» или «основателем» это словно надпись на лбу: «стартап!». Дайте себе должность среднего уровня «заместителя директора», «старшего менеджера» или что-то подобное, что может быть добавлено в зависимости от случая (Директор продаж, Директор Коммерческого развития, и т.д.). В целях переговоров также, помните, что гораздо лучше *не казаться тем*, кто принимает окончательные решения.

2. Напишите на вебсайте много адресов электронных почт и телефонных контактов.

Разместите различные e-mail адреса на странице «контактные данные» для различных отделов, таких как «работа с персоналом», «продажи», «общие запросы», «оптовые закупки», «связи с общественностью», «инвесторы», «выполнение заказов», и так далее. В начале, они все будут переадресовывать почту на Ваш почтовый адрес. В фазе III, большая часть будет отправляться соответствующему аутсорсеру. Множественные бесплатные номера могут использоваться тем же самым образом.

3. Установите удаленного секретаря с Интерактивным Голосовым Ответом («IVR»).

Есть возможность стать похожим на компанию из списка «Fortune 500» меньше чем за 30 долларов. Меньше чем за десять минут на сайте, таком как www. angel. com, который гордится такими клиентами, как « Reebok» и «Kellog's», есть возможность установки бесплатного номера с кодом «800», который приветствует звонящих с голосовой подсказкой вроде этого: «Спасибо за звонок в [наименование фирмы]. Пожалуйста, скажите имя человека или название отдела, с которым Вы хотели бы связаться или оставайтесь на линии, чтобы узнать о возможных вариантах».

После того, как назовут Ваше имя или выберут соответствующий отдел, звонящий переадресовывается на выбранный Вами номер телефона или к соответствующему аутсорсеру – с играющей музыкой во время всего этого.

4. Не давайте свой домашний адрес.

Не используйте свой домашний адрес, или у Вас будут гости. До того как Вы начнете использовать компанию выполняющую все Ваши заказы, которая может обработать чеки и денежные переводы – если Вы решаете принимать их – используйте абонентский ящик, но не пишите «абонентский ящик», а включите только адрес расположения почтового

отделения. Таким образом «Абонентский ящик 555, Нигде, США 11936» превращается в "Номер 555,1234 центральная авеню, США 11936."

Пойдите дальше и спроектируйте профессионализм имеющий привлекательный внешний вид. *Воспринятый* размер действительно имеет значение.

Вызов комфорту

Отдохните среди людей (2 дня)

Это последний вызов комфорту, размещённый до главы, в которой будет говориться о самом дискомфортном поворотном моменте в жизни большинства офисных червей: переговорах об условиях удаленной работы. Этот вызов предназначен для того, чтобы бы Вы получили удовольствие, он должен развеселить Вас, параллельно показывая, что большинство правил созданы просто потому, что «так принято в обществе». Нет никаких правовых оснований запретить Вам создавать свой идеальный стиль жизнь... или просто быть удовлетворённым от жизни и вызвать массовую путаницу среди людей.

Итак, отдыхаем среди людей. Звучит легко, не правда ли? Среди друзей я известен как человек, который может легко всех рассмешить. Я предлагаю сделку. И мне всё равно – мужчина Вы или женщина, 20 Вам лет или 60, монгол Вы или прилетели с Марса. Я называю эту сделку – «Перерыв».

Однажды в день в течение двух дней, просто лягте в центре переполненного общественного места в любой момент, когда захотите. Время обеда – подходит лучше всего. Это может быть переполненная улица, центр популярного кафе, или популярного бара. Нет никакой методики выполнения. Просто ложитесь и молчите на протяжении примерно 10-15 секунд, а затем вставайте и продолжайте делать то, что Вы делали до этого. Я имел обыкновение делать это в ночных клубах, чтобы очистить пространство для брейкдэнса. Никто не реагировал на мои просьбы, но всем взрывало мозг, когда я абсолютно неподвижно лежал на полу. Трюк срабатывал.

Но не объясняйте своих действий вообще. Если кто-то спросит об этом после (он или она будут слишком смущены, чтобы спросить Вас что-либо, в то время как Вы делаете это), то ответьте: «Я только захотел полежать немножко". Чем короче будет Ваш ответ, тем более он будет забавным и «выносящим мозг». И тем больше Вам это даст эмоций. Сделайте это для начала в одиночку, а затем, когда перестанете стесняться делать это, то можете выполнить упражнение, когда будете гулять с друзьями. Считайте, что это - бунт.

Но не достаточно, просто думать вне рамок. Размышление – пассивно. Привыкайте к действию вне рамок.

Инструменты и уловки

Выглядеть большим – виртуальная секретарша и интерактивные системы ответа

• Angel (www.angel.com) (888-692-6435)

Получите номер с кодом 800 (номер звонки на который из любой точки страны бесплатны) с профессиональным голосовым меню (отделы распознавания речи, расширения, и т.д.) всего за пять минут. Это невероятно.

• Ring Central (www. ringcentral.com) (888-898-4591)

Предлагает бесплатные номера телефонов, скрытие звонков и их перенаправление, голосовую почту, отправку и получение факсов, и оповещения о сообщениях, и всё это - онлайн.

CD/ DVD дублирование, печать, и упаковка продукта

• AVC Corporation (www.avccorp.com) (310-533-5811)

• SF Video (www.sfvideo.com) (800-545-5865)

Местная обработка заказов (меньше 20 отправлений в неделю)

- **Mailing Fulfilment Service Associatiob (www.mfsanet.org) (S800-333-6272)**

Компании Выполняющие любые заказы (больше 20 отправленийв неделю, 500$ + установка)

• Motivational fulfillment (www.mfpsinc.com) (909-517-2200)

Секретная внутренняя инфраструктура(back-end) к рекламным кампаниям от HBO, PBS, Comic Relief, Body by Jake, и других.

• Moulton Fulfillment (www.moultonfulfillment.com) (818-997-1800)

200000 квадратных футов оборудования, которое предлагает оперативные сетевые отчеты о состоянии и движении товаров.

• National Fulfillment (www.nationalfulfillment.com) (800-449-0016)

Расположен в центре штата Теннеси, чтобы сократить время доставки до любого места в США.

Центры телефонного обслуживания принимающие заказы (поминутная оплата)

Эти центры телефонного обслуживания, известны тем, что эффективно принимали заказы. Другими словами, если Вы даете цену на продукт в рекламе (жесткое предложение), предлагаете бесплатную информацию (генерация лидов (новых клиентов)), или не нуждаетесь в тренированных продавцах, которые могут преодолеть возражения, то эти центры - хороший вариант.

• West Teleservices (www.west.com) (800-232-0900)

Имеет 29000 сотрудников по всему миру и обрабатывает миллиарды минут ежегодно. Все крупномасштабные и дешевые игроки рынка используют их.

• LiveOps (www. liveops.com) (800-411-4700)

Этот зачинатель обслуживания надомными работниками часто даёт более низкий поминутные цены.

• Convergys (www. convergys.com) (888-284-9900)

Центры телефонного обслуживания закрывающие покупку (поминутно и/или за % от продаж)

Эти "центры телефонного обслуживания" называют более подходящим им названием – центрами продаж. Операторы – уполномоченные и тренированные «закрыватели», единственная цель которых состоит в том, чтобы преобразовать перевести просто звонящих людей в разряд покупателей; эти звонки в ответе за рекламу в стиле "позвони для получения информации/пробника/примера", в которой не указывается цена (мягкие предложения). Они – профессионалы, с которыми работаю и я, но – ожидайте больших цен.

• InPulse (www.inpulseresponse.com) (800-841-9000)

Обеспечивает все, чтобы управлять Вашей кампанией, от писателей продажных скриптов до консультантов и

собственных тренеров. Превосходная репутация.

- **Protocol Marketing (www. protocolmarketing.com) (800-677-2001)**

Один из классических, ориентированных на продажи, центров телефонного обслуживания. Я пользовался их услугами в течение многих лет.

• Triton Technology (www. tritontechnology.com) (800-704-7538)

Этот центр, работающий только за процент от продаж, известен невероятными способностями к закрытию продаж (посмотрите фильм «*Boiler Room*» и персонаж Алека Болдуина в Glengarry Glen *Ross)*. Не звоните им, если Ваш продукт стоит меньше 100$.

Обработка кредитных карт (необходима учетная запись в Вашем банке).

Эти компании, в отличие от вариантов в предыдущей главе, специализируются не только на обработке кредитных карт, но и взаимодействуют с компаниями, которые выполняют Ваши заказы, удаляя Вас из схемы продаж.

• TransFirst payment processing (www.transfirst.com) (800-745-2659)

• Chase Paymentech (www.paymentech.com) (800-824-4313)

• Trust Commerce (www.trustcommerce.com) (949-387-3747)

Программное обеспечение для аффилиатной программы

• My affiliate program (www.myaffiliateprogram.com) (224-6565)

Агентства, покупающие рекламу со скидкой

Если Вы пойдете в офис какого-нибудь журнала, на радиостанцию, или ТВ-канал и заплатите им по их прайсу – сначала даётся прайс для «розницы» - Вы никогда не сделаете большую рекламную кампанию. Сохраните много здоровья и расходов – рассмотрите в качестве варианта рекламные агентства, которые договариваются о скидках до 90 % в медиа с которыми они работают.

- **Manhattan Media (Print) (www.manhmedia.com) (212-808-4077)**

Большое агентство, которое очень быстро работает. Я пользовался их услугами с самого начала.

- **Novus Media (Print) (www.novusprintmedia.com) (612-874-3000)**

Установил отношения с более чем 1400 журнальными и газетными издателями и предлагает скидки до 80% со стандартных тарифов. ИХ клиентами являются также Sharper Image и Office Depot.

- **Mercury Media (TV) (www.mercurymedia.com)**

Наибольшее частное медиа агентство в Соединенных Штатах, они специализируются на телевидении, но могут также работать с радио и печатными изданиями. Они предлагают полное отслеживание и посылают отчёты, в которых высчитывают доход на инвестицию(ROI).

- **RevShare (TV) (www.revshare.com) (310-451-2900)**

«Плати за результат, а не за время" – это их девиз. «RevShare» позволяет Вам поделиться прибылью от заказов на покупку с телестанциями вместо того, чтобы платить за эфирное время. Это называется «за транзакцию»(«per inquiry»), или «PI» в телевизионных и других офлайновых медиа.

- **Marketing Architects (Radio) (www.marketingarchitects.com) (800-700-7726)**

Де-факто лидеры в выбивание скидок с радиостанций, но немного дороговаты. Самые успешные продукты - Carlton Sheets No Money Down, Anthony Robbins, и т.д. - пользовались их услугами.

• Radio Direct Response (Radio) (www.radiodirect.com) (610-892-7300)

Mark Lipsky создал великую фирму, с клиентами от небольших специалистов в прямых продажах до Travel Chanel и Wells Fargo.

Онлайн Маркетинг и Исследования (управление рекламными кампаниями «плати за клик», и т.д.)

Начните с малого, найдите местного фрилансера, который сможет Вам помочь.

- **SiPO (www.sipo.org; смотрите «miber directory»)**

(781-876- S866)

Превосходные фирмы среднего размера:

- **Clicks 2 Customers (www.clicks2customers.com)**
- **Working Planet (www.workingplanet.com) (401-709-3123)**

Профессионалы с жесткой хваткой – маленькие рекламные кампании начинающиеся от нескольких тысячах долларов:

- **Marketing Experiments (www.marketingexperiments.com)**

(Это - моя команда).

• Did it (www. did-it.com) (800-932-7761)

- **Pepper Jam Search (www.pepperjamsearch.com) (877-796-5700)**
- **iProspect (www. iprospect.com) (617-923-7000)**

Производители полного комплекса информационной рекламы

Здесь такие компании, которые сделали известные каждой семье « Orec k Direct», «Nutrisysti», «Nordic-Track», и «Hooked on Phonics». У первого есть превосходный глоссарий скидочных предложений ТВ-медиа, и оба сайта предлагают превосходные средства. Не звоните, если Вы не можете ассигновать по крайней мере 15000$ для краткой рекламы или больше чем 50000$ для полноценного рекламного ролика.

• Hawthorne Direct (www.hawthornedirect.com) (641-472-3800)

• Script-To-Screen (www.scripttoscreen.com) (714-558-3971)

Розничное и Международное Распространение Продукта

Хотите чтобы Ваш продукт был на полках Wal-Mart, Costco, Nordstrom, или в лучших магазинах Японии? Иногда это стоит того, чтобы иметь экспертов со связями, которые помогут Вам в этом.

• BJ Direct (International) (www.bjgd.com) (949-753-1111)

Брокеры Знаменитостей

Хотите, чтобы знаменитость рекомендовала Ваш продукт или просто рассказывала о нём? Это будет стоить намного меньше, чем Вы думаете, если сделать это правильно. Я знаю об одной сделке по рекомендации одежды с лучшим подающим в Высшей Бейсбольной Лиге, которая стоила всего 20000$ в год. Здесь есть брокеры, которые могут сделать это.

• Celeb Brokers (www.celebbrokers.com) (310-268-1476)

Президент Джек Кинг был человеком, который посвятил меня в этот очаровательный мир. Он знает всё это как снаружи, так и изнутри.

• " Celebrity Endorcient Network (www.celebrityendorsient.com) (818-225-7090)

Как найти знаменитость

• Contact Any Celebrity (www.contactanycelebrity.com)

Вполне возможно сделать это самостоятельно, также как я делал это много раз. Этот сетевой каталог и его полезные сотрудники помогут Вам найти любую знаменитость в мире.

Шаг 4:
О – Освобождение.

Быть свободным и совершать ошибки – гораздо лучше, чем всё делать правильно, будучи в кандалах.
– Томас Хаксли, английский биолог, приверженец теории Дарвина

Глава 12.
Акт исчезновения:
Как перестать работать в офисе

Если Вы будете старательно работать по восемь часов в день, то быть может Вам повезет, и тогда Вы станете начальником и будете работать по двенадцать часов в день.
—Robert Frost, американский поэт, лауреат пулитцеровской премии

На этом пути есть только один шаг, который засчитывается – первый шаг.
—st. Jean-baptiste—Marie Viannev, католический святой , "Cure d'Ars"

Пало-Альто, Калифорния

«Мы не собираемся расходовать деньги на телефоне»

«Я Вас и не спрашиваю»

Тишина. Потом кивок, смех, и искривлённая улыбка согласия.

« OK, тогда – всё отлично».

И это было сломя голову. Сорокачетырехлетний старый Дейв Камарилло, пожизненный служащий, взломал код и начал свою вторую жизнь.

Он не был уволен; на него никто не орал. Его начальник, казалось, владел ситуацией весьма хорошо. Получив жалование, Дейв доставил на работу товары и это не было похоже на то, что он бросался в глаза на клиентских встречах, но все же - он только что провел 30 дней в Китае, никому об этом не сообщив.

«Это оказалось более чем вполовину легче, чем я об этом думал».

Дейв работает среди более 10000 служащих в « Hewlett Packard», и – вопреки всему – ему действительно нравится эта работа. У нет никакого желания запускать собственный бизнес, и он провел прошедшие семь лет, выполняя техническую поддержку клиентам в 45 штатах и 11 странах. Шесть месяцев назад, однако, у него появилась маленькая проблема.

У неё был 36 размер обуви и она весила 50 килограмм.

Был ли он, как большинство мужчин, которые испуганны обязательствами, и которые бегают вокруг своего дома в костюме человека паука и неспособны наконец повзрослеть, или которые неотделимы от последнего убежища любого уважающего себя мужчины – «PlayStation»? Нет, он вырос из всего этого. В действительности, Дейв был блокирован и загружен, готовясь задать большой неожиданный вопрос, но ему не хватало отпускных дней, и его подруга жила далеко от города. Далекоооооооооо от города – в 9516 километрах от города.

Он встретил ее во время посещения клиентов в Шеньжене, Китай, и теперь настало время, чтобы познакомиться с родителями, да будет проклята логистка.

Дейв только недавно начал принимать технические звонки дома, и, вообще, разве дом не там где сердце? Один билет на самолет и один GSM телефон позже, он был где-то над Тихим океаном, в пути к его первому семидневному эксперименту. Двенадцать часовых поясов прочь, он предложил, она согласилась, и не было никого мудрее в США.

Второе исследовательское путешествие было 30-дневным туром по китайской семье и пище, которое закончилось тем, что Шумэй Ву стала Шумэй Камарилло. В Пало-Альто тем временем, HP продолжало свои попытки доиться мирового господства, не зная и ни заботясь о том, где был Дейв. Все его звонки переадресовывались на телефон, появившейся теперь у него жены, и все в этом мире было так как надо.

Теперь, вернувшись в Соединенные Штаты после надежды на лучшее и подготовки к худшему, Дейв заработал свой значок лучшего скаута. Будущее выглядело действительно гибким. Он хочет начать с того, чтобы проводить два месяца в Китае каждое лето и затем поехать в Австралию и Европу, чтобы наверстать упущенное, и все это при полной поддержке его босса.

Ключ к тому, чтобы отрезать привязанность был прост - он попросил прощение вместо разрешения.

«Я не путешествовал 30 лет моей жизни – почему бы и нет?»

* * *

Это именно тот вопрос, который должны задать себе все – а почему бы, черт возьми, и нет?

Из касты в изгнанники

Старые богачи, высшее сословие старых времен с замками, аскотскими галстуками и раздражающими небольшими декоративными собачками, характеризуются как общеизвестные в каком-либо месте. Шварцы из Нантукета и Макдонелы из Шарлотсвиля. Буэээ. Лета в Хэмптоне это такиииииие 1990-ые.

Гвардия меняется. Быть связанным с одним местом будет одним из новых определений, характеризующих средний

класс. Новые Богачи наделены более неуловимой силой чем простая неограниченная деньгами мобильность. Эта реактивная установка не ограничена только владельцами стартапов или фрилансерами. Служащие тоже могут это осуществить.[54]

Мало того, что они могут осуществить это, но и все больше компаний хочет, чтобы они сделали это. « BestBuy», гигант розничной торговли бытовой электроники, теперь отсылает домой тысячи служащих из своей штаб-квартиры в Миннесоте и требует не только снижения затрат, но также и увеличения результатов на 10-20%. Новая молитва - это: Работайте где угодно и когда угодно, но сделайте Вашу работу.

В Японии зомби в костюмах, брюках и туфлях, которые каждое утро присоединяется к этой однообразной работе с 9 до 6, называют человек-*сарари (человек, живущий на зарплату)* и в последние несколько лет, появился новый глагол: « *datsa-sara suru»*, освободиться («datsu») от стиля жизни служащих («sara»).

Теперь Ваша очередь изучить танцы « datsu- sara».[55]

Меняя начальника на пиво:
Изучаем случай с Октоберфестом

Чтобы создать необходимые для достижения цели средства и освободиться, мы сделаем две вещи: демонстрируйте деловую выгоду дистанционной работы и сделайте так, чтобы было слишком дорого или мучительно отказать Вам в этом.

Помните Шервуда?

Его французские рубашки начинают продвигаться, и он не может усидеть на месте, чтобы променять Соединенные Штаты на путешествия по всему миру. Он теперь имеет более чем достаточно наличных денег, но должен освободиться от постоянного контроля в офисе прежде, чем он сможет имплементировать все, экономящие время, инструменты из части **Устранение** и путешествия.

Он - инженер-механик и производит в два раза больше чертежей за половину времени начиная с того момента, как смог истребить 90% потребителей времени и прерываний. Этот квантовый прыжок в продуктивности был замечен его супервизорами, и его значимость для компании возросла, сделав более убыточной возможность его увольнения. Больше ценности означает больше рычагов давления для переговоров. Шервуд был уверен, что сможет поддерживать часть своей производительности и эффективности так, чтобы он смог обратить внимание на внезапный скачок в обоих во время испытательного срока дистанционной работы.

Начиная с устранения большинства его встреч и личных обсуждений, он естественно переместил 80% всей коммуникации с его начальником и коллегами на электронную почту и оставшиеся 20% на звонки. Но не только это, он ещё использовал подсказки из главы 7, «Прерывая Прерывание и Искусство Отказываться» чтобы сократить количество незначительных и повторяющихся электронных писем в два раза. Это сделает перемещение к дистанционной работе менее примечательным, если вообще его заметят, с организаторской точки зрения. Шервуд делает всё на полной скорости с всё меньшим и меньшим контролем.

Шервуд осуществляет своё освобождение за пять шагов, начиная с 12 июля в течение спада делового сезона, который длиться два месяца, заканчиваясь поездкой на «Oktoberfest» в Мюнхене, Германия, в течение двух недель как завершающее испытание перед большими и более смелыми планами кочевания.

Шаг 1: Увеличение инвестиций

Во-первых, он поговорит со своим начальником **12 июля** о дополнительных тренингах, которые могут быть доступны для служащих. Он хочет, чтобы компания заплатила за четырехнедельный мастер-класс по промышленному дизайну, чтобы помочь ему лучше работать с клиентами, не забыв упомянуть выгоду для начальника и бизнесу (то есть, он уменьшит внутриведомственные шатания и увеличит и клиентские результаты и оплачиваемое время). Шервуд хочет, чтобы компания вложила в него максимально много денег, чтобы потери были больше, если он уйдет из компании.

Шаг 2: Доказательство увеличенной производительности вне работы

Во-вторых, он позвонит и скажет, что заболел в следующий вторник и среду, **18 и 19 июля**, чтобы доказать его производительность при удаленной работе.[56] Он решает сообщить о болезни между вторником и четвергом по двум причинам: Это меньше походит на ложь если это трехдневный отгул, и это также дает ему возможность увидеть, насколько хорошо он работает в социальной изоляции без ожидания выходных. Он гарантирует, что он удвоит свою производительность в оба дня, оставляет некоторые извещения для своего начальника, и ведет измеримый учет того, чего он достиг для справочной информации для дальнейших согласований об удаленной работе. Так как он использует дорогое программное обеспечение CAD, которое лицензировано только на его офисном компьютере, Шервуд устанавливает временно-бесплатное программное обеспечение для дистанционного доступа «GoToMyPC» так, чтобы он мог управлять своим офисным компьютером из дома.

Шаг 3: Подготовьте измеримую деловую выгоду

В-третьих, Шервуд создает список того, сколько еще он достиг вне офиса с объяснениями. Он понимает, что он должен представить дистанционную работу как хорошее деловое решение, а не как дерзость персонала. Измеримый результат был в увеличении исходных результатов на три чертежа в день, по сравнению с его обычной работой и три дополнительных часа оплачиваемого клиентского времени. Для объяснений, он будет ссылаться на отсутствие пустых разговоров и меньше количество отвлекающих моментов офисного шума.

Шаг 4: Предложение испытательного срока, который можно отменить

В-четвертых, свежий от завершения вызовов комфорту из предыдущих глав, Шервуд уверенно предлагает невинное «один раз в неделю» для двух недельного испытательного срока удаленной работы. Он планирует сценарий заранее, но не делает презентацией в « PowerPoint» или чего-нибудь такого, что может представить это чем-то серьезным или необратимым.[57]

Около 15:00, относительно расслабленного четверга, **27 июля**, через неделю после своего отсутствия, Шервуд стучит в дверь своего начальника, и его сценарий похож на представленный ниже диалог. Самые важные фразы подчеркнуты, и сноски объясняют важные места в переговорах.

Шервуд: Привет, Билл. У Вас есть одна секунда?

Билл: Конечно. Как дела?

Шервуд: Я только хотел предложить Вам одну идею, которая была у меня на уме. Две минуты должны быть достаточно.

Билл: OK. Давай.

Шервуд: На прошлой неделе, как Вы знаете, я был болен. Проще говоря, я решил работать дома несмотря на, то что ужасно себя чувствовал. Так вот, самое забавное. Я думал, что я ничего не сделаю, но закончил работу выполнив на три чертежа больше, чем обычно. Плюс, я вставил еще на три оплачиваемых часа больше чем обычно, без переключения, офисного

шума, отвлекающих моментов, и т.д. Так вот, к чему я иду. В качестве испытания, я хотел бы предложить работать из дома по понедельникам и вторникам в течение только двух недель. Вы можете наложить вето на эти испытания как только Вы захотите, и я приду, если нам необходимо будет провести встречу, но я хотел бы попробовать это только в течение двух недель и посмотреть какие будут результаты.

Я на 100 % уверен, что я смогу сделать вдвое больше. Это кажется Вам разумным?

Билл: Хм... Что, если мы должны совместно использовать клиентские чертежи?

Шервуд: Есть программа, которая называется «GoToMyPC», которую я использовал чтобы получить доступ к офисному компьютеру, когда я был болен. Я могу рассмотреть все что угодно дистанционно, и у меня будет при себе сотовый телефон 24/7. Поэтомуууууууу… Что Вы думаете? Попробуем протестировать это начиная со следующего понедельника и посмотрим насколько больше я смогу сделать?[58]

Билл: Хммм... OK, хорошо. Но это - только тест. У меня встреча в пять часов и я должен бежать, но давай поговорим попозже.

Шервуд: Отлично. Спасибо за время. Я буду сообщать Вам о результатах на протяжении всего этого. Я уверен, что Вы будете приятно удивлены.

Шервуд не ожидал, что ему одобрят два дня в неделю. Он попросил два дня потому что, если бы его босс отказался, он мог бы попросить только один день, как запасной вариант. Почему Шервуд не попросил сразу пять дней в неделю для удаленной работы? Две причины. Во-первых, это много для управляющих, чтобы одобрить такое с места в карьер. Мы должны попросить пару сантиметров и превратить это в шаг, не вызывая при этом панику. Во-вторых, это хорошая идея – прокачать Ваши способности удаленной работы (отрепетировать) прежде, чем наметиться на большее время, поскольку это уменьшает вероятность кризисов и провалов, которые могут отменить Ваши права на дистанционную работу.

Шаг 5: Расширьте время дистанционной работы

Шервуд гарантирует, что его дни за пределами офиса - самые продуктивные на данный момент, даже минимально понижая внутриофисную продуктивность, чтобы усилить контраст. Он назначил встречу, чтобы обсудить результаты со своим начальником, на **15 августа,** и готовит страницу со списком, который детализирует увеличенные результаты и выполненную работу по сравнению с проведенным внутри офиса временем. Он предлагает повысить ставку до четырех дней в неделю для двухнедельного испытания, полностью подготовленный уступить до трех дней в случае необходимости.

Шервуд: Это действительно оказалось даже лучше, чем я ожидал. Если Вы посмотрите на числа, это имеет смысл для бизнеса, и я наслаждаюсь работой намного больше теперь. И поэтому переходим к следующему. Я хотел бы предложить, если Вы думаете, что это имеет смысл, чтобы я попробовал четыре дня в неделю в течение очередного двухнедельного испытания. Я думал, что приходить в офис по пятницам[59] будет иметь смысл, чтобы подготовиться к следующей неделе, но мы можем выбрать любой другой день, какой Вы захотите.

Билл: Шервуд, я действительно не уверен, что мы можем сделать это.

Шервуд: В чём заключается ваше главное беспокойство?[60]

Билл: Складывается такое ощущение, что Вы собираетесь уйти. Я подразумеваю, что Вы собираетесь уйти из нашей компании? Во-вторых, что, если все захотят сделать также?

Шервуд: Разумно. Хорошие замечания.[61] Сначала, если быть честным, я раньше был близок к тому, чтобы уйти, со всеми прерываниями, отвлечениями на пустые разговоры и безделье, но теперь я действительно чувствую себя прекрасно с изменениями в обычном режиме работы.[62] Я делаю больше и чувствую себя отдохнувшим благодаря изменениям. Во-вторых, никому не должно быть разрешено работать дистанционно, если они не могут подтвердить увеличенной производительности, и я - лучший эксперимент. Если они могут подтвердить это, всё же, то почему бы не позволить им сделать это в порядке испытания? Это понижает затраты для офиса, увеличивает производительность, и делает служащих более счастливыми. Поэтому, что Вы скажете? Могу я протестировать это в течение двух недель и приходить в офис в пятницу, чтобы следить за офисными материалами? Я всё также буду всё документировать, и Вы, конечно же, имеете право, передумать в любой момент.

Билл: Мужчина, Вы - настойчивый. OK, мы дадим Вам шанс, но не разболтайте об это никому.

Шервуд: Конечно. Спасибо, Билл. Я ценю доверие. До скорой встречи.

Шервуд продолжает быть продуктивным дома и поддерживает свои более низкие внутриофисные результаты. Он рассматривает свои результаты с начальником после двух недель и продолжает работать дистанционно 4 дня в неделю в течение дополнительных двух недель до вторника, **19 сентября,** когда он просит полную пяти дневную дистанционную работу на двухнедельный тестовый период, в то время как он посещает родственников за пределами штата.[63] Команда Шервуда в середине работы над проектом, который требует его экспертизы, и он готов уволиться, если его босс откажет. Он понимает, что так же, как когда Вы хотите договориться о более низкой цене на рекламу перед дедлайном, то получение того, чего вы хотите часто больше зависит от того, *когда* Вы просите, чем от того, *как* Вы просите. Хотя он предпочел бы не увольняться, его доход от тельняшек более чем достаточный, чтобы финансировать его «мечты-во-времени» об « Oktoberfest» и многом другом.

Его босс соглашается, и Шервуд не должен использовать угрозу ухода из компании. Он идет домой в тот же вечер и покупает билет "туда-обратно" за 524 доллара, менее чем за то, что он выручает от продажи тельняшек меньше чем за неделю, в Мюнхен на «Oktoberfest».

Теперь он может имплементировать все возможные «спасатели времени» и убрать все незначительное. Где-нибудь между питьем пшеничного пива и танцем в кожаных брюках, Шервуд сделает его работу в прекрасной форме, оставляя свою компанию более состоятельной чем до «80/20» и оставляя себя все доступное в мире время.

Но подождите одну секунду... Что, если Ваш босс все еще отказывается? Хм... Тогда они форсируют Ваши действия. Если высший менеджмент не будет видеть свет, Вы должны будете всего лишь использовать следующую главу, чтобы уволить их задницы.

Альтернатива: Вариант с песочными часами

Может быть эффективно взять более длинный период отсутствия перед тем, что некоторые Новые Богачи назвали подходом "песочных часов", столь названным, потому что Вы используете длинную концепцию испытания перед тем, как получить короткое дистанционное соглашение и затем проводите переговоры по прокачиванию Вас до полного отсутствия в офисе. Вот то, на что это похоже.

1. Используйте предзапланированный проект или критическое положение (семейная проблема, личная проблема,

переезд, ремонт дома, что угодно), которое требует, чтобы Вы провели одну или две недели вне офиса.

2. Скажите, что Вы признаете, что Вы не можете просто прекратить работать и что Вы предпочли бы работать вместо того, чтобы брать отпуск.

3. Предложите то, как Вы можете работать дистанционно и предложите, в случае необходимости, чтобы Вам сократили зарплату на этот период (и только на это период), если производительность не будет на должном уровне после возвращения.

4. Позвольте начальнику поработать с Вами совместно над тем, как сделать это, чтобы он инвестировал в этот процесс.

5. Сделайте эти две недели «отдыха» самым продуктивным периодом, который у Вас когда-либо был на работе.

6. Покажите своему боссу измеримые результаты после возвращения, и скажите ему, что - без всех отвлекающих моментов, пустых разговоров, и т.д. - Вы можете сделать вдвое больше. Предложите два или три дня работы дома в неделю как испытание в течение двух недель.

7. Сделайте эти дистанционные дни ультрапродуктивными.

8. Предложите проводить только один или два дня в офисе в неделю.

9. Сделайте эти дни наименее продуктивными за неделю.

10. Предложите полную мобильность - начальник пойдет на это.

Вопросы и действия

Недавно меня спросили – собираюсь ли я уволить человека, который сделал ошибку, что стоила нам 600000$. Я отвечаю – нет, потому что я только что потратил на его обучение 600000$.

—Thomas j. Watson, основатель IBM

Свобода подразумевает ответственность. Именно поэтому большинство мужчин боится её.

—GEORGE BERNARD SHAW

В то время как у предпринимателей больше проблем возникает с **Автоматизацией**, так как они боятся отдать бразды правления в чужие руки, наёмные рабочие немеют от **Освобождения**, потому что они боятся взять контроль в свои руки. Примите решение держать узды в своих руках – оставшаяся часть Вашей жизни зависит от этого.

Следующие вопросы и действия помогут Вам заменить основанную на Вашем присутствии работу на свободу, основанную на продуктивности.

1. Если бы у Вас был сердечный приступ, и предполагая, что Ваш начальник сочувствовал бы Вам, как бы Вы могли работать дистанционно в течение четырех недель?

Если Вы бьётесь головой об стену, пытаясь сделать дело, которое не кажется дистанционно-совместимым или если Вы предполагаете сопротивление со стороны своего начальника, тогда спрашивайте следующее:

■ Что Вы достигаете с этим заданием - какова цель?

■ Если бы Вам пришлось любой ценой найти другие способы достигнуть того же самого - если бы Ваша жизнь зависела от этого – как бы Вы сделали это? Дистанционная конференцсвязь? Видео конференцсвязь? GoToMyMeeting, GoToMyPC, или другое подобное программное обеспечение?

■ Почему Ваш начальник мог бы сопротивляться дистанционной работе? Каков может быть непосредственный отрицательный эффект воздействия на компанию и что бы Вы могли сделать, чтобы предотвратить или минимизировать последствия этого?

2. Если бы Вы были на месте Вашего начальника, Вы бы доверили себе работу вне офиса, основываясь на историю Вашей работы? Если бы Вы не доверили, то перечитайте **«Устранение»** чтобы улучшить продуктивность и рассмотреть вариант «песочных часов».

3. Тренируйте продуктивность неподверженную влиянию окружающей среды.

Попытайтесь поработать в течение двух - трех часов в кафе в течение двух суббот предшествующих предложению дистанционного испытания. Если Вы занимаетесь в спортивном зале, то попытайтесь позаниматься в течение тех двух недель дома или в любом другом месте за пределами спортивного зала. Цель здесь состоит в том, чтобы отделить Ваши действия от привычной окружающей среды и убедиться в том, что у Вас хватит дисциплинированности, чтобы работать в одиночку.

4. Подсчитайте текущую продуктивность.

Если Вы применили принцип «80/20», установили правила отвлечения прерываний, и заложили соответствующий фундамент, Ваш характер должен быть на небывало высоком уровне через конкретный измеряемый срок, будь-то удовлетворенные клиенты, сгенерированный доход, произведенные страницы, скорость дебиторской задолженности, или же что-то другое. Задокументируйте это.

5. Придерживайтесь стратегии создания возможности продемонстрировать продуктивность Вашей дистанционной работы до того, как Вы попросите о ней.

Это должно протестировать Вашу способность работать за пределами офисной среды и увеличить объём доказательств того, что Вы можете толкать свою задницу без постоянного надзора.

6. Практикуйте искусство проходить ответ "нет" до того, как сделаете предложение.

Сходите на рынки фермеров, чтобы поторговаться, просите о бесплатных первоклассных обновлениях, попросите компенсацию, если Вы сталкиваетесь с плохим обслуживанием в ресторанах, иными словами, требуйте весь мир и практикуйтесь в этом, используя следующие волшебные вопросы, когда люди отказываются дать это Вам:

«Что я могу сделать, чтобы получить [желательный результат]?»

«При каких обстоятельствах Вы бы могли дать мне [желательный результат]?»

«Вы когда-либо делали исключение?»

«Я уверен, что Вы делали исключение прежде, не так ли?»

Если ответ «нет» для любого из последних двух вопросов, то спросите: "Почему нет?" Если да, то спросите, "Почему?"

7. Поставьте своего работодателя на рельсы тестирования дистанционной работы – предложите понедельник или пятницу для работы дома.

Запланируйте выполнение этого, или следующего шага, во время такого периода, когда будет совсем невозможно уволить Вас, даже если Вы были незначительно менее продуктивными в то время как дистанционно работали.

Если Ваш работодатель отказывается дать Вам возможность дистанционной работы, значит, пришло время найти нового босса или становиться предпринимателем. Работа никогда не будет давать Вам необходимую свободу времени. Если Вы

решаете выпрыгнуть с корабля, то лучше позвольте им уволить Вас, увольнение - зачастую выглядит менее привлекательным, чем быть тактично уволенным и воспользоваться безработицей, чтобы взять длинные каникулы.

8. Расширяйте каждый успешный испытательный срок до тех пор, пока Вы не достигнете полной свободы передвижения или же Вашего желаемого уровня мобильности.

Не стоит недооценивать, насколько Ваша компания нуждается в Вас. Выполните работу хорошо и попросите то, что Вы хотите. Если Вы не получаете этого в течение долгого времени – увольняйтесь. Это - слишком большой мир, чтобы потратить большую часть своей жизни в 4-х стенах.

Глава 13.
Не подлежит исправлению

Убивая Вашу работу

Все варианты действий опасны, таким образом благоразумие не в том, чтобы уходить от опасности (это невозможно), а в том, чтобы вычислить риски и действовать решительно. Делайте ошибки из-за амбиций, а не из-за лени. Развивайте в себе стойкость делать смелые вещи, а не стойкость к страданиям.

—*Niccolo Machiavelli, «The Prince»*

Экзистенциальные обращения и движения в защиту сумасшедших, которые подали в отставку
Автор – Эд Мёррэй

Уважаемый, _____.
предпочитаемый божественный статус

Я осознал кое-что очень _____ сегодня, когда чистил своего
прилагательное

_____, И это кое-что - это вот что: Вы _____
животное наречие

жестокий _____.
матерное местоимение

Вчера ночью, после того как я напился _____ и
отвратительный крепкий ликёр

вдоволь нанюхался _____ так, что _____ покраснел,
наркотик политик

Всё стало ясно: это всё делали они, а не я.

Я единственный, кто абсолютно точно _____ когда
беспомощное состояние

случаются _____ личные отношения в моей жизни, но
любимый цвет

я не поделюсь моей _____ больше ни с кем на этой _____
любая сладость прилагательное

планете . . . Потому что все они _____ _____.
оскорбительное прилагательное вымершее животное

Я _____ их всех, и надеюсь они встретят_____ смерть
эмоция прилагательное

подавившись, кушаю свою _____.
название закуски

Этот _____ катарсис делает меня _____
прилагательное позитив. эмоция

и вместе с тем, необычно одиноким. Как я могу быть рядом с этими

_____которые окружают меня каждый день? Мне так больно
стадное животное

_____ в _____каждый день. . Может быть мне
синоним "плакать" часть вашего дома

поможет, если я затолкаю _____ в свою _____Это
овощи дырка в теле

заставляет моё сердце_____когда я вижу у родителей проблемы с
глагол

_____, и становится _____ ясно, что они любят
части тела наречие

_____больше, чем_____ . . .Может я должен
марка машины имя брата/сестры

проколоть_____чем-то_____.
гениталии острый предмет

Сегодня я решил купить _____, который будет как
существительное

_____, и как _____ символ _____-
метафора архаичное прилагательное мат

каторги, с которой я столкнулся, и я . . . Теперь бесконтрольно

как _____ _____. Я пытался
прилагательное деревенское животное

отчаяно _____ себя от _____всех своих
"СТ_П" жестокое действие

коллег . . . кроме _____. Я всегда хотел
человек в комнате

_____его/её/это. И я не прошу меня_____.
сексуальное действие глагол

Если реинкарнация существует-пожалуйста, избавь меня от всего этого.

Некоторые вакансии уже просто нельзя исправить.

Усовершенствования походили бы на добавление ряда дизайнерских занавесок в тюремной камере: лучше, но хорошего мало. В контексте этой главы «работа» относится как к компании, если Вы являетесь её владельцем, так и к обычной работе, если у Вас такая есть. Некоторые рекомендации ограничены одной из двух, но большинство - соответствуют обоим. Поэтому мы начинаем.

Я ушёл с трех вакансий и был уволен со всех остальных. Быть уволенным, несмотря на то, что это иногда становится неожиданностью и оставляет Вас в необходимости с трудом восстанавливать прежнее состояние, часто является удачей: Кто-то еще принимает решение за Вас, и невозможно сидеть на неправильной работе оставшуюся часть Вашей жизни. Большинство людей недостаточно удачливы, чтобы быть уволенными и 30-40 лет умирают медленной духовной смертью от признания своей посредственности.

Гордость и наказание

Если Вы должны играть, то для начала определите три вещи: правила игры, ставки, и время выхода из игры.
—*CHINESE PROVERB*

Только потому, что что-либо потребовало много работы или потребовало много времени, не делает это продуктивным или стоящим.

Только то, что Вы смущены, чтобы признать, что Вы все еще живете в последствия плохих решений сделанных 5, 10, или 20 лет назад, не должно мешать Вам сделать хорошие решения сейчас. Если Вы позволяете гордости останавливать Вас, Вы будете ненавидеть жизнь через 5,10, и 20 лет после этого момента по тем же самым причинам. Я не хочу быть неправым и сидеть на бесперспективном пути с моей собственной компанией, пока я не буду вынужден изменить направление, или столкнуться с полным провалом – Я знаю, как это сложно.

Теперь, когда мы все на едином игровом поле: Гордость глупа.

Быть способным выйти из вещей, которые не работают, является неотъемлемой частью того, чтобы быть победителем.

Начинать проект или работу, не определив когда стоящее становится расточительным, похоже на поход в казино без ограничения той суммы, которую Вы поставите: это опасно и глупо.

«Но Вы не понимаете моей ситуации. Это сложно!» Но действительно ли это так? Не путайте комплексы с трудностями. Большинство ситуаций просты – многие просто эмоционально трудные, чтобы действовать в соответствии с ними. Проблемы и решения обычно очевидны и просты. Это не то, что Вы не знаете, что делать. Конечно Вы делаете. Вы просто испуганы тем, что могли бы закончить в более затруднительном положении, чем Вы находитесь сейчас.

Я скажу Вам прямо сейчас: если Вы сейчас здесь, то Вы не будете в более затруднительном положении. Снова прочитайте «берем страх в свои руки» (Глава 3) и отрежьте этот шнур.

Как отрывать лейкопластырь: Не так больно, как Вы думали

Средний человек - конформист, который принимает невзгоды и бедствия со стоицизмом коровы, стоящей под дождём.
—*Colin Wilson, британский автор «The Outside»; «New Existentialist»*

Есть несколько основных боязней, которые удерживают людей на тонущем корабле, и есть простые опровержения для всех из них.

1. Если ты ушёл, то этого уже не изменить.

Далеко от реальности. Используйте вопросы из части «Вопросы и действия» в этой главе и главе 3 («берем страх в свои руки»), чтобы исследовать, как бы Вы могли вновь вернуться на свою карьерную лестницу или создать другую компанию в конце концов. Я никогда не видел примеров, когда изменение направления не было бы так или иначе обратимым.

2. Я буду не в состоянии оплачивать счета.

Уверен, что будете. Прежде всего, цель будет состоять в том, чтобы у Вас была новая работа или источник потока наличности прежде, чем уйти с Вашей текущей работы. Проблема решена.

Если Вы дезертируете с корабля или Вас увольняют, не трудно временно устранить большинство расходов и жить на накоплениях в течение краткого времени. От сдачи в аренду Вашего дома для рефинансирования до его продажи, есть разные варианты. Всегда есть варианты.

Это могло бы быть эмоционально трудно, но Вы не будете голодать. Оставьте свой автомобиль в гараже и аннулируйте страхование на несколько месяцев.

Договоритесь с кем-нибудь о том, чтобы каждый поочередно развозил на своей машине всех остальных на работу или поездьте на автобусе, пока Вы не найдете кого-то, кто будет Вас подвозить. Увеличьте ещё немного долг по кредитной карте и готовьте сами, вместо того чтобы кушать где-то вне дома. Продайте все дерьмо на которое Вы потратили сотни или тысячи долларов, но никогда не использовали.

Сделайте полную опись Ваших активов, резерва наличных денег, долгов, и ежемесячных расходов. Как долго Вы могли бы выжить со своими текущими средствами или если бы Вы продали некоторые активы?

Разберите пункт за пунктом все Ваши расходы и спросите себя: «Если бы я *должен был* устранить их, потому что я нуждался бы в пересадке почке, то как бы я это сделал?» Не будьте мелодраматичными, когда нет никакой нужды – мало что является фатальным, особенно для умных людей. Если Вы сделали это поздно в жизни, то потеря или бросание работы зачастую будет чем-то небольшим чем несколько недель отпуска (если Вы не будете хотеть больше) перед чем-то лучшим.

3. Страхование здоровья и пенсионные счета исчезнут, если я уйду с работы.

Неправда.

Я боялся что произойдёт и то, и другое, когда я был уволен из «TrueSAN». Я думал, что у меня сгнию зубы и работал в «Wal-Mart», чтобы выжить.

После оценки фактов и исследования вариантов. Я понял, что у меня могло быть идентичное медицинское и зубное страхование (в той же самой компании) за 300-500 долларов в месяц. Перенести мой пенсионный план в другую компанию (я выбрал «Fidelity Investments») было ещё легче: Это заняло меньше 30 минут по телефону и ничего не стоило.

Покрытие обеих этих вещей занимает меньше времени чем то, чтобы по телефону заставить службу клиентского обслуживания исправит Ваш счет за электричество.

4. Это испортит мое резюме.

Я люблю креативную художественную литературу.

Нисколько не трудно спрятать неровности «под ковром» и сделать необычные элементы самыми интересными вещами, которые и повлияют на то, что Вас пригласят на собеседование. Как? Сделайте что-нибудь интересное и заставьте их завидовать. Если Вы увольняетесь, а затем просто сидите на заднице, то я бы тоже Вас не нанял.

С другой стороны, если у Вас есть опыт одного или двухгодичного кругосветного путешествия в Вашем резюме или тренировка с профессиональными футбольными командами в Европе, то две интересные вещи случаются, когда Вы возвращаетесь в работающий мир. Во-первых, Вас будут чаще приглашать на собеседование, потому что Вы выделяетесь. Во-вторых, интервьюеры, которым надоедает их собственная работа, всю встречу только и будут что спрашивать как Вы это сделали!

Если будут вопросы о том, почему Вы отдыхали или оставили свою предыдущую работу, то есть один ответ, которому нельзя противостоять: «У меня был единственный шанс в жизни сделать [экзотический и вызывающий зависть опыт] и я не мог отказаться. Я подумал, что с опытом работы в [20-40] лет, куда спешить?"

Фактор чизкейка

Вы хотите, чтобы я дал Вам формулу успеха? Она очень проста, правда.
Удвойте количество ваших неудач.
—*Thomas J. Watson, основатель IBM*

Лето 1999

Даже перед тем, как я попробовал это, я знал, что что-то было не так. После восьми часов в холодильнике это чизкейк все еще не застыл. Оно посвистывало в кулинарной форме как вязкий суп, куски двигались и качались, когда я наклонял его при близком рассмотрении. Где-то была сделана ошибка. Это мог быть любой из ингредиентов:

Три палочки Сливочного сыра « Philly»

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation,2005-2010
For Evaluation Only.

Яйца
Стевия
Не ароматизированный желатин
Ваниль
Кислые сливки

В этом случае, это вероятно была комбинация вещей и нехватка нескольких простых компонентов, которые вообще придают чизкейку форму пирога.

Я был на безуглеводной диете, и я использовал этот рецепт прежде. Это было настолько восхитительно, что мои соседи по комнате хотели чтобы им дали кусочек и настаивали на попытке массового производства. С того момента начались математические махинации и проблемы.

Прежде, чем «Splenda» и другие чудеса сахарной имитации заняли своё место в этом театре, за основу я использовал стевию, траву, которая в 300 раз слаще сахара. Одна порция была как 300 пакетов сахара. Это был деликатный инструмент, а я не был деликатным поваром. Я когда-то сделал маленькую горстку печенья, используя пищевую соду вместо разрыхлителя, и это было достаточно плохо, чтобы заставить моих соседей по комнате блевать на лужайке. Этот новый шедевр сделал так, что печенье было похоже на прекрасный ужин: Это было на вкус как жидкий сливочный сыр, смешанный с холодной водой и 600 пакетами сахара.

Я тогда сделал то, что сделает любой нормальный и рациональный человек: я со вздохом набрал полный ковш и сел перед телевизором, чтобы встретить своё наказание. Я потратил впустую все воскресенье и огромную кучу ингредиентов - пришло время пожинать то, что я посеял.

Через час и 20 больших ложек, я не значительно продвинулся в огромном количестве супа, но я был в нокауте. Мало того, что я не мог есть ничего кроме супа в течение двух дней, я не мог даже смотреть на чизкейк, который раньше был моим любимым десертом больше четырех лет.

Глупо? Конечно. Это настолько глупо, несколько человек может сделать. Это - смешной и микроскопический пример того, что люди делают в большем масштабе со своей работой все время: самоналоженное страдание, которого можно избежать. Несомненно, я изучил урок и заплатил за ошибку. Но настоящий вопрос – ради чего?

Есть два типа ошибок: ошибки амбиций и ошибки лени.

Первые – результат решения действовать, чтобы сделать что-нибудь. Этот тип ошибки происходит из-за недостаточной информации, поскольку невозможно знать все факты заранее. Это должно поощрятся. Кто не рискует, тот не пьет шампанского.

Вторые - результат решения лениться – чтобы не делать чего-либо – когда мы отказываемся изменить плохую ситуацию из страха, несмотря на то, что мы знаем абсолютно все факты по этому поводу. Это то, как опыт обучения становится максимальным наказанием, плохие отношения становятся плохим браком, и плохой выбор работы становится пожизненным тюремным сроком.

"Да, но что, если я работаю в отрасли, где на переход с одной работы на другую смотрят свысока? Я работаю в этой области только год, и предполагаемые работодатели могут подумать..."

А они будут? Тестируйте предположения прежде, чем подвергнуть себя большим страданиям. Мне довелось видеть один определяющий фактор сексуальной привлекательности для хорошего работодателя: производительность. Если Вы – рок-звезда, когда дело доходит до результатов, то не имеет значения, если Вы свалите из плохой компании после трех недель. С другой стороны, если терпеть причиняющую боль окружающую рабочую среду в течение многих лет подряд – это обязательное требование для продвижения в Вашей области, то могло ли так случиться, что Вы находитесь в игре, не стоящей победы?

Последствия плохих решений с возрастом не становятся лучше.

А какой чизкейк едите Вы?

Вопросы и действия

Только те кто спят, не делают ошибок
—Ingvar Kamprad, основатель «IKEA»

Десятки тысяч людей, большинство из которых менее способны, чем Вы, будучи уволенными, оставляют свои вакансии каждый день. Это не является ни необычным, ни фатальным. Вот несколько упражнений, чтобы помочь Вам в понимании того, что менять работы это естественно и насколько простым может быть переход на другую работу.

1. Во-первых, знакомая проверка в реальных условиях: Вы, более вероятно, найдете то, что Вы хотите на своей текущей работе или где-то в другом месте?

2. Если бы Вы были уволены с Вашей работы прямо сегодня, что бы Вы сделали, чтобы сохранить всё под своим финансовым контролем?

3. Возьмите больничный и разместите свое резюме на главных сайтах поиска работы. Даже если у Вас нет никаких планов оставить Вашу работу, отправьте Ваше резюме на такие сайты, как www.hc.ru и www.rabota.ru, используя псевдоним, если Вам так хочется. Это покажет Вам, что есть ещё и другие варианты, помимо Вашего текущего места работы. Позвоните рекрутерам, если Ваш уровень развития допускает такую возможность, а также пошлите короткое электронное письмо, такое, как на примере ниже, друзьям и нерабочим контактам:

Привет, Всем!

Я хочу сделать очередной карьерный шаг и заинтересован всеми возможностями, которые могли бы прийти на ум. Ничего такого возмутительно или ненормально не произошло. [Если Вы знаете то, что Вы хотите или не хотите на Вашем текущем уровне, не стесняйтесь добавлять в это письмо что-нибудь типа: "Я, в частности, заинтересован в …", или "я хотел бы избежать..."]

Пожалуйста, сообщите мне, если что-нибудь придет Вам на ум!

Тим

Позвоните на работу и сообщите о том, что Вы не придете из-за плохого самочувствия или возьмите день отгула, чтобы закончить все эти упражнения во время нормального рабочего дня с 9 до 6. Это смоделирует безработицу и уменьшит Ваш страх не офисной неопределенности.

В мире действий и переговоров, есть один принцип, который управляет всеми другими: У человека, у которого есть больше возможностей, есть больше власти. Не ждите, пока у Вас появится потребность в возможностях, чтобы искать их

потом впопыхах. Присмотритесь к будущему прямо сейчас, и оно сделает достижение, как действий, так и Вашей напористости легче.

4. Если у Вас есть собственная компания, представьте, что Вам только что предъявили иск и должны объявить банкротство. Компания теперь неплатежеспособна, и Вы должны закрыть магазин. И вам необходимо что-то юридически сделать, и нет никаких финансов, чтобы воспользоваться другими возможностями. Как бы Вы выжили?

Инструменты и уловки

Чтобы было легче принимать решения

■ iWorkWithFools (www. iworkwithfools.com)

«iWorkWithFools» позволяет Вам читать или анонимно делиться историями связанными с работой - об идиотах коллегах и боссах, с которыми нам приходится сталкиваться каждый день

Совмещение всех тригерров в одном месте

■ I-Resign (www.i-resign.com)

Этот сайт обеспечивает все от поиска работы для «своей второй жизни», до лучших заявлений на увольнение от моих работников. Не пропускайте полезные форумы обсуждения и истеричного письма «сетевого консультанта из Лондона».

Открытие пенсионных счетов

Если Вам нужен советник и Вы не возражаете против некоторых выплат, то рассматривайте следующие варианты.

■ Franklin-Tipleton (www.franklintipleton.com) (800-527-2020)

■ American Funds (www.americanfunds.com) (800-421-0180)

Если Вы будете самостоятельно заниматься инвестированием и хотите узнать о хороших взаимных инвестиционных фонды, то обратите внимание на эти компании.

■ Fidelity Investments (www.fidelity.com) (800-343-3548)

■ Vanguard (www. vanguard.com) (800-414-1321)

Медицинская страховка для работающего не по найму или безработного

Больше опций и рекомендаций можно найти на www.fourhourworkweek.com

■ Ehealthinsurance (www.ehealthinsurance.com) (800-977-8S60)

■ AETNA (www.aetna.com)

■ Kaiser Permanente (www.kaiserpermanente.org) (800-207-5084)

Глава 14.
Мини-отставки:
Пользуясь мобильным стилем жизни

Перед развитием туризма путешествия были задуманы, чтобы походить на исследования, и их результаты, как полагали, были украшением ума и формированием суждений.

—PAUL Fusel, « *Abroad*»

Простая готовность импровизировать, в конечном счете, более жизненно важна, чем исследования.

—Rolf Potts, « *Vagabonding*»

После возвращения Шервуда с Oktoberfest'а, ошеломленного от уничтожения нейронов, но самого счастливого за последние четыре года, дистанционное испытание стало стандартом, и Шервуд был посвящен в мир Новых Богачей. Все, в чем он нуждается теперь, является идеей того, как эксплуатировать эту свободу и инструменты, чтобы дать его конечным наличным почти бесконечный выход в стиле жизни.

Если Вы прошли предыдущие шаги, устранение, автоматизацию, и разорвали привязанности, которые связывают Вас с одним местоположением, то пришло время побаловаться некоторыми фантазиями и исследовать мир.

Даже если Вы не испытываете тяги к длительным путешествиям или думаете, что это невозможно – неважно, из-за брака или из-за ипотеки, или тех небольших вещей, которых называют детьми – эта Глава все еще является следующим шагом. Есть фундаментальные изменения, которые я и большинство других отложили до тех пор, пока длительное отсутствие (или подготовка к этому) не вынудит их. Эта Глава – Ваш заключительный экзамен в проектировании музы.

Преобразование начнётся в маленькой мексиканской деревне.

Басни и охотники за удачей

Американский бизнесмен по назначению врача взял отпуск, чтобы поехать в маленькую прибрежную мексиканскую деревню. Неспособный заснуть после срочного звонка из офиса в первое же утро, он вышел к пирсу, чтобы очистить свою голову. Маленькая лодка с одним рыбаком на борту подплыла к пирсу, и в лодке были несколько больших желтых тунцов. Американец похвалил мексиканца за качество пойманной рыбы.

«Сколько времени вы потратили, чтобы поймать их?» - спросил американец.

«Совсем чуть-чуть», - мексиканец ответил на удивительно хорошем английском языке.

«Почему же Вы не задержитесь дольше и на наловите больше рыбы?» - спросил тогда американец.

«У меня достаточно рыбы, чтобы поддержать мою семью и дать рыбы некоторым друзьям», - сказал мексиканец, пока выгружал тунцов в корзину.

«Но... Что Вы делаете с остальной частью Вашего времени?»

Мексиканец поднял глаза и улыбнулся. «Я сплю допоздна, ловлю немного рыбы, играю со своими детьми, провожу сиесту с моей женой, Джулией, и забредаю в деревню каждый вечер, где я потягиваю вино и играю на гитаре с моими друзьями. У меня полная и оживленная жизнь, сеньор».

Американец засмеялся и выпрямился. «Сэр, я закончил М. В. А. в Гарварде и могу помочь Вам. Вы должны провести больше времени, ловя рыбу, и с увеличивающимися доходами, купить большую лодку. В мгновение ока, Вы можете купить несколько лодок с увеличенной тягой. В конечном счете, у Вас был бы флот рыбацких лодок.».

Он продолжил: «Вместо того, чтобы продавать Ваш улов посредникам, Вы продавали бы непосредственно потребителям, в конечном счете открыв свой собственный консервный завод. Вы управляли бы продуктом, обработкой, и дистрибуцией. Вы должны были бы уехать из этой маленькой прибрежной рыбацкой деревни, конечно, и переехать в Мехико, затем в Лос-Анджелес, и в конечном счете в Нью-Йорк, где Вы смогли бы вести свой расширяющийся бизнес с надлежащим управлением».

Мексиканский рыбак задал вопрос: «Но, сеньор, сколько времени все это займет?»

На который американец ответил: «15-20 лет. 25 максимум».

«Но что же будет потом, сеньор?»

Американец засмеялся и сказал: «Это – самое интересное. Когда настанет время, Вы сделали бы первичный выпуск акций и продали бы Ваши акции общественности и стали бы очень богатыми. Вы сделали бы миллионы».

«Миллионы, сеньор? И что потом?»

«Тогда бы Вы ушли на пенсию и переехали бы в маленькую рыбацкую деревню, где Вы спали бы допоздна, ловили немного рыбы, играли бы с Вашими детьми, проводили бы сиесту со своей женой, и забредали бы в деревню по вечерам, где Вы могли бы потягивать вино и играть на гитаре с Вашими друзьями...»

Я недавно пообедал в Сан-Франциско с хорошим другом и прежним соседом по комнате в колледже. Он скоро закончит высшую школу бизнеса и возвратится к инвестиционному управлению банковскими активами. Он ненавидит приходить из офиса домой в полночь, но объяснил мне, что, если он будет работать 80 часов в неделю в течение девяти лет, то он мог бы стать генеральным директором и делать офигенные 3-10 миллионов долларов ежегодно. Тогда он будет успешным.

«Чувак, что же, спрашивается, ты сделал бы с 3-10 миллионами долларов ежегодно?» - спросил я.

Его ответ? «Я бы надолго уехал в Таиланд».

Это подводит итог одного из самых больших самообманов современности: длительное кругосветное путешествие как привилегия ультрабогатых. Я также слышал следующее:

«Я буду работать в фирме только 15 лет. Потом я стану партнером, и смогу сократить часы работы. Как только у меня будет миллион в банке, я помещу их в какие-нибудь безопасные облигации, буду брать 80 000 долларов в год, примерно, и уйду на пенсию, чтобы плавать в Карибском море».

«Я буду работать в консалтинге только до 35, затем уйду в отставку и поеду на мотоцикле через Китай».

Если Ваша мечта, горшок золота на одном из концов радуги, это жить на широкую ногу в Таиланде, ходить под парусом вокруг Карибского моря, или поехать на мотоцикле через Китай, то угадайте что? Все эти мечты могут быть сделаны за меньше чем 3000 долларов. Я сделал все три. Вот только два примера того, как далеко можно уйти, имея мало.[64]

250 долларов США. Пять дней на частном тропическом исследовательском острове Smithsonian с тремя местными рыбаками, которые поймали и приготовили всю мою пищу, а также взяли меня в тур по лучшим скрытым местам для дайвинга в Панаме.

150 долларов США. Три дня фрахтования частного самолета в винной стране Мендосы в Аргентине и полет над самыми красивыми виноградниками вокруг снежных Анд с личным гидом.

Вопрос: На что Вы потратили свои последние 400 долларов? Это две или три пары выходных ерунды и холостого поведения забыв о работе в большинстве американских городов. 400 долларов – ничто за восемь полных дней изменяющего жизнь опыта. Но восемь дней это вообще-то не то, что я рекомендую. Это были только интерлюдии в намного больших возможностях. Я предлагаю намного, намного больше.

Рождение мини-отставок и Смерть отпусков

В жизни есть нечто большее, чем просто увеличение её скорости.
—MOHANDAS GANDHI

В феврале 2004, я был несчастным и переработавшимся.

Моя фантазия путешествий началась как план посетить Коста-Рику в марте 2004 для четырех недель испанского языка и расслабления. Я нуждался в перезарядке, и четыре недели казались "разумными" для любого абсурдного измерения, какое Вы только можете использовать для такой вещи.

Друг, знакомый с Центральной Америкой покорно заметил, что этот план никогда не сработает, поскольку в Коста-Рике должен был начаться дождливый сезон. Обильные ливни не были те побуждающим толчком, в котором я нуждался, таким образом я сдвинул свой фокус к четырем неделям в Испании. Это была долгая поездка через Атлантику, кроме всего прочего, и Испания была близко к другим странам, которые я всегда хотел посетить. Я потерял "разумность" где-то после этого и решил, что я заслуживаю три полных месяца, чтобы исследовать мои корни в Скандинавии, после четырех недель в Испании.

Если бы были какие-нибудь срочные бомбы или ожидающие решений бедствия, то они, конечно, неожиданно возникли бы за первые четыре недели, таким образом *действительно* не было *никакого дополнительного риска в расширении моего путешествия до трех месяцев*. Три месяца – это было бы здорово.

Те три месяца превратились в 15, и я начал спрашивать себя: «Почему бы не взять обычную 20-30-летнюю отставку и перераспределить её всюду по жизни вместо того, чтобы сохранить все это на конец жизни?»

Альтернатива запойным путешествиям

Благодаря системе автомагистралей между штатами теперь можно проехать от одного побережья США до другого, и при этом ничего не увидеть.
—Charles Kuralt, ведущий новостей CBS

Если Вы приучены к тому, чтобы работать 50 недель ежегодно, тенденция будет к тому, даже после создания мобильности для длительных путешествий, чтобы сойти с ума и увидеть 10 стран за 14 дней и закончить всё это катастрофой. Это всё равно что взять ужасно голодную собаку в буфет в стиле «ешьте столько, сколько Вы можете съесть». Она заест себя до смерти.

Я превратил эти три месяца в мои 15-месячные визуальные поиски, посетив семь стран и пройдя по крайней мере 20 регистраций на прибытие и отбытие с другом, который договорился о трех неделях отпуска. Путешествие было наполненной адреналином реактивной струей, и как просмотр жизни на быстрой перемотке вперед. Нам было сложно вспомнить что происходило в некоторых странах (кроме Амстердама[65]), мы оба были больны большую часть времени, и мы были расстроены тем, что нам приходилось уезжать из некоторых мест просто потому, что мы заранее купили билеты на самолет.

Я рекомендую делать абсолютно противоположное.

Альтернатива сумасшедшим запойным путешествиям – влечет за собой переезд в какое-либо место на срок от одного до 6 месяцев прежде, чем вернуться домой или переехать в другое место. Это – анти-отпуск в самом положительном смысле. Хотя это может расслаблять, мини-отставка не побег из Вашей жизни, а её повторная проверка – жизнь с чистого листа. После устранения и автоматизации, откуда бы Вы сбежали? Вместо того, чтобы стремиться *видеть* мир через призму фотографий между иностранными, но знакомыми гостиницами, мы стремимся *прочувствовать мир* со скоростью, которая позволяет миру изменить нас.

Это также отличается от академического(или годичного) отпуска. Академические отпуска (В США даются преподавателям раз в семь лет) часто рассматриваются как отставка: как одноразовый случай. Наслаждайтесь этим, пока можете. Мини-отставка определена как повторяющаяся – это *стиль жизни*. Я в настоящее время беру три или четыре мини-отставки ежегодно и знаю множество людей, которые делают то же самое.

Очищая демонов: Эмоциональная свобода

Самое совершенное для человека, это обнаружить своё собственное несовершенство.
—*Святой Августин (354 н.э.-43 О н.э.)*

Истинная свобода – это намного больше, чем иметь достаточно дохода и времени, чтобы сделать то, что Вы хотите. Весьма возможно – фактически правило, а не исключение – иметь финансовую свободу и свободу времени, но все еще участвовать в мышиной возне. Нельзя быть свободным от стрессов одержимой скоростью и размерами культуры, пока Вы, для начала, не станете свободным от материалистических склонностей, мышления голодного времени, и сравнительных импульсов, которые создали всё это.

Это занимает время. Эффект не является совокупным, и никакое число двухнедельных (также называемых «слишком слабыми»[66](в английском – это каламбур, «two week» – «too weak»)), экскурсионных поездок не смогут заменить одно хорошее пешее путешествие.[67]

В опыте тех, у кого я брал интервью, это занимало два-три месяца только для того, чтобы отключиться от устаревших порядков и правил, и осознать насколько же сильно мы себя отвлекаем постоянным движением. Вы можете два часа обедать с испанскими друзьями, не становясь при этом взволнованным? Можете ли Вы привыкнуть к маленькому городу, где все предприниматели берут сиесту в течение двух часов днем и затем закрываются в 16:00? Если нет, то Вы должны спросить себя – почему?

Учитесь замедляться. Становитесь преднамеренно потерянным. Наблюдайте, как Вы оцениваете себя и тех, кто вокруг Вас. Есть шанс, что это будет недолго. Возьмите по крайней мере два месяца, чтобы распустить старые привычки и открыть себя вновь без напоминания о вырисовывающемся обратном рейсе.

Финансовые факты: Только что стало лучше

Экономический параметр для мини-отставок - пудра на пироге.

Четыре дня в приличной гостинице или неделя для двоих в милом хостеле стоят столько же, сколько месяц в хороших шикарных апартаментах. Если Вы переезжаете, расходы за границей также начинают заменять – часто при намного более низких ценах – счета, которые Вы можете потом отменить в США.

Вот некоторые фактические ежемесячные цифры из недавних путешествий.

Важные примеры как из Южной Америки, так и из Европы показывают рядом, чтобы доказать, что роскошь ограничена только Вашим творческим потенциалом и знакомством с местом действия, а не грубой девальвацией валюты в странах третьего мира. Будет очевидно, что я не выживал на хлебе и попрошайничестве – я жил как рок-звезда – и оба опыта могут быть прожиты за менее чем 50% того, что я потратил. Моей целью было – удовольствие, а не суровое выживание.

Стоимость авиабилетов

- Бесплатно, любезность золотой карты «AMEX» и карты «Mastercard» авиакомпании «Chase Continental»[68]

Жилье

- Пентхаус эквивалентный Нью-Йоркской пятой авеню в Буэнос-Айресе, включая уборщиков дома, личных охранников, телефон, электричество, и скоростной Интернет: 550 долларов США в месяц
- Огромные апартаменты в ультрамодном, наподобие домашних офисов, районе «Prenzlauerberg» в Берлине, включая телефон и электричество: 300 долларов США в месяц

Еда

- Четыре или пяти звездные рестораны два раза в день в Буэнос-Айресе: 10 долларов США (300 долларов в месяц)
- Берлин: 18 долларов США (540 долларов в месяц)

Развлечение

- VIP стол и неограниченное шампанское для восьми человек в самом горячем клубе, «Opera Bay» в Буэнос-Айресе: 150 долларов США (18.75 доллара на человека умножить на четыре посещения в месяц = 75 долларов в месяц на человека)
- Денежный взнос, напитки, и танцы в самых горячих клубах в Западном Берлине: 20 долларов США на человека за ночь умножить на 4 = 80 долларов в месяц

Образование

- Два часа ежедневных частных уроков испанского в Буэнос-Айресе, пять раз в неделю: 5 долларов США в час x 40 часов в месяц = 200 долларов в месяц
- Два часа ежедневных частных уроков танго с двумя профессиональными танцовщицами мирового класса: 8.33 доллара в час x 40 часов в месяц = 333.20 доллара в месяц
- Четыре часа ежедневного высококлассных обучения немецкому языку в «Nollendorfplatz» в Берлине: 175 долларов США в месяц, что окупило бы себя, даже если бы я не посещал занятия, так как студенческое удостоверение личности, давало мне право на 40%-ые скидки на любые виды транспорта
- Шесть часов занятий боевыми искусствами в неделю в главной Берлинской академии: бесплатно в обмен на обучение английскому два часа в неделю

Транспорт

- Ежемесячный проход в метро и ежедневные поездки на такси на уроки танго туда и обратно в Буэнос-Айресе: 75

долларов США в месяц

- Проездной на метро на месяц, а также проездной на трамвай и автобус в Берлине со студенческой скидкой: 85 долларов США в месяц

Четыре недели роскошного стиля жизни

- **Буэнос-Айрес: 1533.20 доллара,** включая стоимость авиабилетов от Нью-Йорка, с одномесячной остановкой в пути в Панаме. Почти одну треть этого времени - это ежедневные тренировки один на один с учителями мирового класса по испанскому языку и танго.
- **Берлин: 1180 долларов,** включая стоимость авиабилетов от Нью-Йорка и однонедельную остановку в пути в Лондоне.

Как сделать, чтобы эти числа сравнялись с Вашими текущими местными ежемесячными расходами, включая арендную плату, страхование автомобиля, обслуживание, расходы на выходных, посещение вечеринок, общественный транспорт, газ, членство в организациях, подписки, пища, и все остальное? Сложите все это, и Вы можете хорошо понять, как и я это однажды сделал, что кругосветные путешествия и отлично проведенное время так как Вам хочется – могут сэкономить Вам кучу денег.

Факторы страха:
Преодолеть оправдания «почему я не могу путешествовать»

Путешествия – это крушение всего счастья!br>Нет никакого желания смотреть на здания здесь, после того как я увидел Италию.
— *Fanny Burney (1752-1840), английский писатель*

Но у меня есть дом и дети. Я не могу путешествовать!
Что насчёт страхования? А если что-нибудь случится?
Разве путешествовать не опасно? Что, если меня похитят или нападут на меня?
Но я – женщина, а для женщин может быть опасно путешествовать в одиночку.

Большинство оправданий не путешествовать являются именно этим – оправданиями. Я был там, таким образом это не лицемерная проповедь. Я знаю слишком хорошо, что легче жить с самими собой, если мы приведем в качестве повода – внешнюю причину для бездействия.

Я с тех пор встречал страдающих параличом нижних конечностей и тугоухих пенсионеров и матерей-одиночек, владельцев домов и бедняков, все из которых искали и нашли превосходные изменяющие жизнь причины для длительных путешествий вместо того, чтобы останавливаться на миллионе маленьких причин *против них*.

Большинство описаний выше адресовано в «Вопросы и действия», но одно в особенности требует небольшого количества приоритетного успокоения нервов.

Уже 10 часов вечера. Вы знаете, где Ваши дети?

Главный страх всех родителей перед их первым международным путешествием – это, так или иначе, потерять ребенка при переездах.

Хорошие новости в том, что если Вам удобно брать Ваших детей в Нью-Йорк, Сан-Франциско, Вашингтон или Лондон, то Вы будете иметь даже меньше причин для волнений в стартовых городах, которые я рекомендую в «Вопросы и действия». Там меньше оружия и тяжких преступлений во всех них вместе взятых, по сравнению с самыми большими американскими городами. Вероятность проблем будет уменьшена позже, когда путешествия станут не бесконечными прыжками между аэропортами и гостиницами среди незнакомцев, а переездом во второй дом: мини-отставка.

Но тем не менее, что, если?

Джен Эррико, мать-одиночка, которая взяла двух своих детей в пятимесячное кругосветное путешествие, боялась гораздо больше, чем большинство людей, и это часто будило ее в 2 часа ночи в холодном поту: Что, если что-нибудь случится со мной?

Она хотела подготовить детей к худшему варианту событий, но не хотела испугать их до смерти, поэтому – как все хорошие матери – она сделала это игрой: Кто может лучше всего запомнить маршруты, адреса гостиницы, и телефонный номер Мамы? У нее были номера экстренных служб в каждой стране, которые были загружены в быстрый набор ее сотового телефона, у которого был глобальный роуминг. В конце концов, ничего не случилось. Теперь она планирует переехать в лыжное шале в Европе и послать ее детей в школу в многоязычной Франции. Успех порождает успех.

Она больше всего боялась в Сингапуре, и, в ретроспективе, это было место, где у нее было наименьшее количество причин для волнения (она возила своих детей в ЮАР, среди всего прочего). Она боялась, потому что это была первая остановка, и ей был непривычно путешествовать с детьми. Это было восприятие, а не действительность.

Робин Малински, которая провела год, путешествуя по Южной Америке со своим мужем и семилетним сыном, была предупреждена друзьями и семьей не посещать Аргентину после их бунтов из-за девальвации в 2001. Она сделала свою домашнюю работу, решив, что страх был необоснован, и продолжила отлично проводить время в Патагонии. Когда она сказала местным жителям, что она приехала из Нью-Йорка, их глаза расширились и рты раскрылись: «Я видел по ТВ, как те здания обрушились! Я бы никогда не поехал в такое опасное место!» Не предполагайте, что места за границей более опасны чем Ваш родной город. Большинство не опасны.

Робин убеждена, как и я, что люди используют детей, как оправдание, чтобы остаться в собственных зонах комфорта. Это легкое оправдание, чтобы не делать что-нибудь смелое и интересное. Как преодолеть страх? Робин рекомендует две вещи:

1. Перед первым осуществлением длительного международного путешествия с Вашими детьми, сделайте пробное путешествие на несколько недель.

2. Для каждой остановки, запланируйте неделю языковых классов, которые берутся сразу по прибытии и используют преимущество транспортировки из аэропорта, если это возможно. Школьный штат будет зачастую производить оплату аренды жилья для Вас, и Вы будете в состоянии подружиться и изучить местный быт перед самостоятельным отправлением.

Но что, если Вы не так сильно беспокоитесь о то, что потеряете детей, как о том, что сойдете с ума из-за своих детей?

Несколько семей, у которых брали интервью для этой книги, рекомендовали самый старый из известных человеку убеждающих инструментов: взяточничество. Каждому ребенку дают некоторое количество виртуальных денег, 25-50 центов, за каждый час хорошего поведения. То же самое количество вычитается из их счетов за нарушение правил. Все покупки для развлечений – будь то подарки, мороженое, или что угодно другое – совершаются из их собственных денежных счетов. Нет хорошего поведения – нет конфет. Это часто требует большего самоконтроля со стороны родителей, чтобы придерживаться этих правил, чем со стороны детей.

Как получить авиабилеты с 50-80% скидкой

Это не книга по экономичным путешествиям.

Большинство рекомендаций по снижению затрат, найденны в таких справочниках, которые придуманы для разгульных путешественников, которые ездят кутить и пьянствовать. Для кого-то, кто отправляется в мини-отставку, дополнительные 150 долларов за стоимость авиабилетов без пересадок, это более лучшая сделка, чем 20 часов полета высшего пилотажа с обычным летчиком на неизвестной авиалинии или преследование сомнительных сделок.

В течение двух недель исследований, я как-то купил билет в одну сторону до Европы за 120 долларов. Я прилетел в Нью-Йорк, наполненный энтузиазмом и уверенностью – посмотрите на этих тупиц, которые платят по розничной цене! – и 90 % «участвующих» авиакомпаний отказались от моего билета. Те, которые не отказались, были полностю забронированы на несколько недель. Я остался с тем, что остановился в гостинице на 2 ночи за 300 долларов, регистрируя жалобу на «AMEX», и, в конечном счете, в расстройстве звоня 1-800- FLY-EUROPE из аэропорта в Нью-Йорке. Я купил билет "туда-обратно" до Лондона на «Virgin Atlantic» за 300 долларов и уехал час спустя. За неделю до этого тот же самый билет стоил больше 700 долларов.

После 25 стран, я нашел несколько простых стратегий, которые дадут Вам 90% всех возможных экономий без напрасной траты времени и головной боли.

1. Используйте кредитные карты с системой накопления баллов для больших рекламных кампаний и производственных затрат связанных с Вашей музой.

Я не трачу больше денег, лишь бы получить пенни с доллара – просто эти затраты неизбежны, таким образом я извлекаю из них выгоду. Одно только это позволяет мне бесплатно брать кругосветный авиабилет каждые три месяца.

2. Покупайте билеты сильно заранее (три месяца или больше) или в последнюю минуту, и ориентируйетсь, как на отправление, так и на прибытие, на время между вторником и четвергом.

Длительное планирование передвижений вырубает меня и может быть дорогим, если планы изменятся, таким образом я предпочитаю покупать все билеты в последние четыре или пять дней до целевого отправления. Цена свободных мест составляет 0 долларов, как только самолёт взлетел, поэтому самые последние места очень дешевы.

Используйте «Orbitz» (www. orbitz.com) сначала. Установите даты отправления и возвращения между вторником и четвергом. Затем взгляните на цены на альтернативные даты – три дня в прошлое и три дня в будущее. Используя самую дешевую дату отправления, сделайте то же самое с датами возвращения, чтобы найти самую дешевую комбинацию. Проверьте эту цену с ценами за проезд на вебсайте самой авиакомпании. Затем начните предлагать цену на «www.priceline.com» в 50 % от лучших двух, работая в 50 долларовых приращениях, пока Вы не получите лучшую цену или пока не поймете, что это не возможно.

3. Рассмотрите покупку одного билета до международного узлового аэропорта и затем покупку билета на дешевую местную авиалинию.

Если я еду в Европу, то вообще покупаю три билета. Один бесплатный билет авиакомпании «SouthWest» (за бонусные балы на «AMEX») от Калифорнии до Нью-Йорка, самый дешевый билет до Хитроу в Лондоне, и затем ультрадешевый билет, или на «Ryanair», или на « EasyJet», до моего заключительного места. Я платил всего по 10 долларов, чтобы долететь от Лондона до Берлина или от Лондона до Испании. Это не опечатка. Местные авиалинии будут зачастую предлагать места на самолете только за стоимость налогов и бензина. Чтобы улететь в центральную или южную Америку, я буду смотреть на локальные полеты из Панамы или международные рейсы из Майами.

Когда больше – это меньше: Пробираясь сквозь помехи

У людей есть способность научиться хотеть почти любой мыслимый материальный объект. И благодаря появлению современной индустриальной культуры, способной к производству почти чего угодно, настало время для открытия склада бесконечной потребности!.. Это - современный ящик Пандоры, и его эпидемии охватили весь мир.

—Jules Henry

Возможность быть свободным, быть счастливым и плодотворным, может быть достигнута только через жертвы многих общих, но завышенных вещей.

—Robert Henri

Я знаю сына одного мультимиллионера, личного друга Билла Гейтса, который теперь управляет частными инвестициями и различными ранчо. Он накопил большой ассортимент красивых домов за прошлое десятилетие, каждый с поварами работающими на полную ставку, слугами, уборщиками, и обслуживающим персоналом. Что он чувствует, осознавая, что у него есть дом в каждом часовом поясе? Это – боль в заднице! Он чувствует, будто он работает на свой персонал, который проводит в его домах больше времени, чем он сам.

Длительное путешествие – это превосходное оправдание, чтобы повернуть вспять потраченные годы на столько, насколько Вы можете себе позволить. Пришло время избавляться от беспорядка, замаскированного под потребности прежде, чем Вы перетащите 5 чемоданов «Samsonite» вокруг света. Это - ад на земле.

Я не собираюсь уговаривать Вас ходить по миру в тряпичных одеждах и сандалиях, хмурясь на людей, у которых есть телевидение. Я ненавижу это перемалывающее в кашу самодовольное ханжеское поведение, когда люди считают себя выше всех остальных. Превращение Вас в менее одержимого клерка не является моим намерением. Давайте, однако, посмотрим правде в глаза: есть тонны вещей в Вашем доме и жизни, которые Вы не используете, в которых Вы не нуждаетесь, и даже, просто напросто, не хотите. Они только вошли в Вашу жизнь как импульсивные ненужные обрывки и никогда не находили хорошего применения. Знаете ли Вы об этом или нет, эти лишние вещи создают нерешительность и отвлекающие моменты, потребляя внимание и делая освобожденное счастье настоящей неприятной работой. Это невозможно понять, насколько отвлекающим является всё это дерьмо – будь то фарфоровые куклы, спортивные автомобили, или рваная футболка – пока Вы от него не избавитесь.

До моего 15-месячного путешествия, я волновался о том, как вместить все мое имущество в арендуемое хранилище 4*x*3 метра. Тогда я понял несколько вещей: я никогда не перечитывал бы деловые журналы, которые я сохранил, я носил одни и те же пять рубашек и четыре пары брюк 90% времени, было самое время для новых аксессуаров, и я никогда не использовал гриль или мебель для лужайки.

Даже избавление от вещей, которые я *никогда не* использовал, было словно короткое замыкание в мозгу капиталиста. Было трудно выбросить вещи, которые, как я когда-то думал, были достаточно ценны, чтобы потратить на них деньги. Первые десять минут сортировки одежды были похожи на выбор – какой из моих детей должен остаться жить, а какой умереть. Я уже давно не тренировал мышцы, которые отвечают за выбрасывание. Это было похоже на борьбу – поместить хорошую рождественскую одежду, которую я никогда не носил в кучу «на выброс» и так же трудно было отделить меня от изношенной и рваной одежды, которая была у меня по сентиментальным причинам. Однако, как только я прошёл через первые несколько жестких решений, импульс был дан, и делать это стало очень лёгко. Я пожертвовал всю малоизношенную одежду организации «Goodwill». Мебель заняла меньше 10 часов, чтобы сплавить её используя «Craigslist», и хотя мне заплатили меньше чем 50% от розничной цены за некоторую мебель, и не заплатили ничего за другую, какая теперь разница? Я использовал и издевался над ней в течение пяти лет и куплю новый набор мебели, когда я прилечу назад в Соединенные Штаты. Я отдал гриль и мебель для лужайки моему другу, который был счастлив как ребенок на рождество. Я сделал этот месяц – его месяцем. Это было чудесное ощущение, и у меня были дополнительные 300 долларов в кармане, чтобы покрыть по крайней мере несколько недель арендной платы за границей.

Я создал на 40% больше места в своей квартире и даже не заметил этого. Это не было дополнительное место, которое я почувствовал, в физическом смысле. Это было дополнительное ментальное место. Это было так, словно у меня раньше было 20 ментальных приложений, выполняющихся одновременно, а теперь у меня было только одно или два. Мое мышление стало более ясным, и я был намного, намного более счастлив.

Я спросил каждого кочевника интервьюируемого в этой книге, какую одну рекомендацию они бы дали для первоначальных путешественников на длительное время. Ответ был единодушен: Возьмите с собой меньше вещей.

Импульсу чрезмерной упаковки вещей трудно сопротивляться. Решение состоит в том, чтобы установить то, что я называю «стабилизационным фондом». Вместо того, чтобы упаковывать вещи для всех непредвиденных обстоятельств, я беру абсолютный минимум и выделяю 100-300 долларов для покупки вещей после того, как я прибуду на место, и во время путешествия. Я больше не беру туалетные принадлежности или больше одежды, чем необходимо на 1 неделю. Это как сильный попутный ветер. Поиск крема для бритья или рубашки за границей может сам по себе создать приключения.

Пакуйтесь, как будто Вы вернетесь через одну неделю. Вот предметы первой необходимости, перечисленные в порядке важности:

1. Одежда на *одну неделю,* соответствующая сезону, включая *одну* полуформальную рубашку и пару брюк или юбок на выбор. Возьмите футболки, оду пару рубашек, и многоцелевую пару джинс.

2. Резервные фотокопии или отсканированные копии всех важных документов: страховка, паспорт/виза, кредитные карты, платежные карточки, и т.д.

3. Платежные карточки, кредитные карты, и мелкие купюры в местной валюте ценность 200 долларов (дорожные чеки не принимаются в большинстве мест и являются проблемой).

4. Маленький велосипедный противоугонный кабель для того, чтобы охранять багаж будучи в пути или в хостелах; маленький висячий замок для сумок, если нужно.

5. Электронные словари для необходимых языков (книжные версии слишком медленные, чтобы быть полезными во время общения), и маленькие справочники грамматики или тексты

6. Один туристический путеводитель в общих чертах

Вот это то, что нужно. Брать ноутбук или не брать ноутбук? Если Вы не автор, я выбираю «нет». Это слишком тяжело и отвлекающе. Использование « gotomypc. com», чтобы получить доступ к Вашему домашнему компьютеру из интернет-кафе, поощряет привычку, которую мы хотим развить: использовать время наилучшим образом вместо того, чтобы убивать его.

Делец с острова Бора-Бора
Бафин Айлэнд, Нунавут

Джош Стэйнитц[69] стоял на краю мира и смотрел в изумлении. Он закопал свои ботинки на два метра в морской лёд, и всё было прекрасно.

Десять нарвалов – редких родственников белуги – выбросились на поверхность и направили свои метровые спиральные клыки к небесам. Огромный 1500-килограммовый кит снова упал в глубины океана. Нарвалы - глубоководные водолазы – до 900 метров в некоторых случаях – таким образом у Джоша было по крайней мере 20 минут до их нового появления.

Это казалось соответствующим, что он был с нарвалами. Их название произошло от старонорвежского языка и относилось к их пятнистой бело-синей коже.

" Nahvalr" - человеческий труп.

Он улыбнулся, как он это часто делал в последние несколько лет. Джош сам был ходячим мертвецом.

Спустя год после окончания колледжа, Джош узнал, что у него был ротовой чешуйчатый рак карциномы. У него были планы стать консультантом по вопросам управления. У него были планы быть много чем. Внезапно ни один из них не стал иметь значения. Выживало меньше половины тех, кто пострадал от этого специфического типа рака[70]. Старуха с косой никого не различает и приехала без предупреждения.

Вдруг стало ясно, что самый большой риск в жизни - это не делать ошибки, а сожалеть: пропускать вещи. Он никогда не сможет вернуться и вернуть годы потраченные на выполнение чего-то, что он не любил.

Два года спустя и без рака, Джош отправлялся на неопределенную всемирную прогулку, покрывая расходы от фриланс-авторства. Он позже стал соучредителем вебсайта, который обеспечивает индивидуальные настроенные маршруты потенциальным кочевникам. Его исполнительный статус не уменьшил его склонности к мобильности. Ему было также удобно заключать сделки из надводных бунгало в Бора-Бора, как и в бревенчатых хижинах в швейцарских Альпах.

Он однажды принял звонок от клиента, в то время как был в лагере « Muir» на горе Rainier. Клиент должен был подтвердить некоторые коммерческие числа и спросил Джоша о шуме ветра на фоне. Джош ответил: «Я стою на 3000-метровом леднике, и сегодня днем ветер сдувает нас вниз». Клиент сказал, что он позволит Джошу продолжить заниматься тем, что он делал.

Другой клиент позвонил Джошу, в то время как он выходил из храма на острове Бали и услышал звук гонгов на заднем плане. Клиент спросил Джоша, не в церкви ли он. Джош не был уверен в том, что правильнее ответить. Все, что пришло в голову, было: «Да?»

Возвращаясь к нарвалам... У Джоша было несколько минут прежде, чем вернуться в лагерь, чтобы избежать встречи с белыми медведями. Двадцатичетырехчасовой дневной свет означал, что у него было много всего, чем он мог поделиться со

своими друзьями там, в стране маленьких рабочих комнат. Он сел на лед и явил свету свой спутниковый телефон и ноутбук из водонепроницаемой сумки. Он начал своё письмо как всегда:

"Я знаю, что всем Вам больно наблюдать за тем, что у меня так много развлечений, но всё-таки – попробуйте угадать где я сейчас?"

Вопросы и действия

> В результате, знать слишком много – фатально: скука приходит так же быстро к путешественнику, который знает свой маршрут, как и к писателю, который заранее знает свой сюжет.
>
> *—Paul Theroux, To the Ends of the Earth*

Если это первый раз, когда Вы рассматриваете обязательства к мобильному стилю жизни и длительным приключениям, то я завидую Вам! Сделать прыжок и войти в новые миры, которые Вас ждут – это словно имея роль пассажира в жизни, вдруг стать пилотом.

Основная масса этого блока «Вопросы и действия» сосредоточится на точных шагах, которые Вы должны принять - и на временной шкале предстартового отсчета, которую Вы можете использовать - готовясь к Вашей первой мини-отставке. Большинство шагов может быть устранено или сжато, как только Вы совершите первое путешествие. Некоторые из шагов будут одноразовыми события, после которых последующие мини-отставки потребуют максимум двух-трех недель подготовки. Для меня сейчас это занимает три дня.

Возьмите карандаш и бумагу – это будет весело.

1. Проведите учёт ваших активов и пассивов, а также подсчитайте сколько наличности Вы получаете за единицу времени.

Положите два листка бумаги на стол. Используйте один из них, чтобы записать все Ваши активы и пассивы и их стоимость, включая банковские счета, пенсионные счета, акции, облигации, дом и т.д. На втором листе начертите линию сверху вниз посередине листа и запишите весь поступающий поток наличности (зарплата, доход от искусства, доходы по инвестициям и т.д.) и все Ваши расходы (ипотека, арендная плата, обслуживание автомобиля и т.д.). Что Вы можете устранить из того, что редко используете, или что создает стресс или прерывания, не добавляя при этом никакой ценности в Вашу жизнь?

2. Чтобы проверить Ваши страхи – Назначьте одногодичную мини-отставку в одной из стран Европы, о которой Вы мечтали.

Используйте вопросы из 3-ей главы, чтобы оценить Ваши страхи в худшем случае и оценить реальные потенциальные последствия. Кроме редких случаев, большинство будет преодолимо, а остальные будут обратимы.

3. Выберите местоположение для мини-отставки, которую Вы воплотите в жизнь. Где начнете?

Это - большой вопрос. Есть два варианта, которых я придерживаюсь:

a. Выберите исходную точку, а затем странствуйте, пока не найдете Ваш второй дом. Это - то, что я сделал с билетом в одну сторону до Лондона, кочуя по всей Европе, пока я не влюбился в Берлин, где я оставался ещё в течение трех месяцев.

b. Узнайте всё о регионе и затем обоснуйтесь в наиболее привлекательном для Вас месте. Это то, что я сделал с туром по Центральной Америке и Южной Америке, где я провел от одной до четырех недель в каждом из нескольких городов, после чего я вернулся в свой любимый Буэнос-Айрес на шесть месяцев.

Вполне возможно сделать мини-отставку и в Вашей собственной стране, но трансформационный эффект не произойдет, если Вы окружены людьми, которые несут тот же самый социально-закрепленный багаж.

Я рекомендую выбирать заграничное местоположение, которое будет казаться иностранным, но не будет опасным. Я боксирую, гоняю на мотоцикле, и делаю всё, что называют мужественными занятиями, но я провожу грань перед *фавеллами* ***[71]***, гражданскими лицами с автоматами, пешеходами с мачете, и социальной борьбой. Дешево - это хорошо, но дырки от пуль – это плохо. Проверьте информацию американского госдепартамента по предупреждениям и передвижениям прежде, чем заказывать билеты (http://travel.state. gov).

Вот только несколько из моих любимых стартовых точек. Не стесняйтесь выбирать другие местоположения. Максимально доступный за 1 доллар стиль жизни в подчеркнутых странах: Аргентина (Буэнос-Айрес, Кордова), Китай (Шанхай, Гонконг, Тайбэй), Япония (Токио, Осака), Англия (Лондон), Ирландия (Голуэй), Таиланд (Бангкок, Чиангмай), Германия (Берлин, Мюнхен), Норвегия (Осло), Австралия (Сидней), Новая Зеландия (Квинстаун), Италия (Рим, Милан, Флоренция), Испания (Мадрид, Валенсия, Севилья), и Голландия (Амстердам). Во всех этих местах можно жить хорошо, тратя при этом немного. Я трачу меньше в Токио чем в Калифорнии, потому что я хорошо знаю этот город. Например, ставшие недавно люксовыми кварталы художников, мало чем отличающиеся от Бруклина 10 лет назад, могут быть найдены почти во всех городах. Одно место, где я не смог найти приличный обед меньше чем за 20$? Лондон.

Вот несколько экзотических мест, которые я не рекомендую для кочевников-девственниц: все страны в Африке, Ближнем Востоке, или Центральной Америке и Южной Америке (за исключением Коста-Рики и Аргентины). Мехико и мексиканские пограничные области слишком «радуют» похищениями людей, чтобы я включил их в мой список избранного.

4. Подготовьтесь к своей поездке. Вот предстартовый отсчет.

- **Три месяца до поездки - Устраняем**

Привыкните к минимализму перед отъездом. Вот вопросы, которые стоит задать и ответить на них, даже если Вы никогда не планируете уехать:

Какие 20% моих вещей я использую 80% времени?

Устраните другие 80% одежды, журналов, книг, и все остального. Будьте безжалостны - Вы всегда сможете купить снова те вещи, без которых Вы не можете жить.

Какие вещи(имущество) создают стресс в моей жизни?

Это может коснуться стоимости обслуживания (деньги и энергия), страхования, ежемесячных расходов, потребления времени, или даже прерываний. Устраняйте, устраняйте, устраняйте. Если Вы продадите даже несколько дорогих элементов, это могло бы профинансировать хорошую часть Вашей мини-отставки. Не исключайте автомобиль и дом. Всегда можно купить любой другой по Вашему возвращению, зачастую без потери денег.

Проверьте текущую страховку на наличие расширенного покрытия заграничных передвижений. Заставьте себя сделать это и сдайте в аренду или продайте Ваш дом - сдача в аренду больше всего рекомендуется заядлыми кочевниками - или закончите Ваш арендный договор дома и переместите все имущество в хранилище.

Во всех случаях, где неожиданно возникают сомнения, спросите себя: «Если бы мне к голове приставили пистолет и заставили сделать это, то как бы я это сделал?» Это не так сложно, как Вы думаете.

- **Два месяца до поездки - Автоматизируйте**

После устранения избыточных вещей, свяжитесь с компаниями (включая поставщиков), которые регулярно выписывают Вам счета и установите автооплату по кредитным картам, у которых есть бонусные балы. Когда будете говорить им, что Вы будете путешествовать по миру в течение года, зачастую убеждает их начать принимать кредитные карты, а не преследовать Вас по планете как Кармен Сандиего.

Для самих компаний выпускающих кредитные карты и других компаний, которые отказываются, установите автоматический дебет с Вашего текущего счета. Установите онлайн-банкинг и оплату счета. Установите все компании, которые не будут брать кредитные карты или автоматические дебеты как онлайн получателей платежа. Установите эти запланированные чеки на $15-20 выше, чем ожидалось, когда имеете дело с коммунальными услугами и другими переменными расходами. Это покроет разные платы, предотвратит, отнимающие много времени, проблемы составления счетов, и накопит денег на счетах. Отмените всю бумажную банковскую рутину и доставку выписок по счёту. Получите *кредитные карты* для всех ваших счетов – обычно это - одна для ведения бизнеса и одна для Вас лично – и установите ограничения на наличные авансы в размере 0$, чтобы сократить возможность злоупотребления. Оставьте эти карты дома, поскольку они нужны только на всякий случай.

Дайте тому человеку из Вашей семьи, которому Вы доверяете и/или Вашему бухгалтеру возможность быть Вашим доверенным лицом[72], которая дает этому человеку власть подписывать документы (для выплаты налогов и выписки чеков, например) Вашим именем. Ничто не портит Ваши иностранные развлечения быстрее чем необходимость подписать оригиналы документа, когда факсы недопустимы.

- **Один месяц до поездки**

Поговорите с менеджером Вашего местного почтового отделения и перенаправьте всю Вашу почту другу, члену семьи или личному помощнику, которым Вы будете платить $100-200 в месяц, чтобы посылать Вам по электронной почте резюме всей не макулатурной почты каждый понедельник.

Получите все необходимые и рекомендуемые прививки необходимые для региона запланированного для Вашей поездки. Проверьте информацию центра по контролю за болезнями и их предотвращению (www. cdc.gov/travel). Помните, что доказательство прививок иногда необходимо для того, что Вас пропустили через границу.

Откройте испытательный счёт на www. gotomypc.com или подобном программном обеспечении дистанционного доступа и возьмите пробный период, чтобы гарантировать, что нет никаких технологических сбоев.[73]

Если торговые посредники все еще посылают Вам чеки – компания выполняющая Ваши заказы должна обрабатывать чеки покупателей в этом случае – делайте одну из трех вещей: дайте торговым посредникам прямую информацию банковского депозита (идеал), имейте компанию выполняющую Ваши заказы (второй вариант), или сделайте так, чтобы торговые посредники заплатили через PayPal или через почтовые чеки одному из людей, которым Вы доверили право подписи (третий вариант). В последнем случае, дайте человеку с правом подписи банковские бланки, чтобы он мог подписать или поставить печать и отправить чеки. Удобно стать членом большого банка (Bank of America, Wells Fargo, Washington Mutual, Citibank. и т.д.) с переходом прав к человеку помогающему Вам так, чтоб он мог уменьшить депозиты, выполняя другие поручения .Нет нужды перемещать все учетные записи в этот банк, если Вы не хотите делать это; только откройте новый счет, который будет использоваться исключительно для необходимых депозитов.

- **Две недели до поездки**

Отсканируйте все документы удостоверяющие личность, страховку, и кредитные/платежные карты в компьютер, на котором Вы можете печатать множественные копии, несколько, чтобы оставить семье и несколько, чтобы взять с собой в разные сумки. Пошлите по электронной почте отсканированные файлы самому себе, чтобы Вы могли пользоваться ими когда будете за границей, если Вы потеряете бумажные копии.

Если Вы - предприниматель, переключите Ваш сотовый телефон на самый дешевый тарифный план и установить голосовую почту, приветствие которой будет сообщать: «Я за границей в бизнес поездке. Пожалуйста не оставляйте звуковую почту, поскольку я не буду её проверять, пока нахожусь за границей. Пожалуйста пошлите мне электронную почту на ____@__.com, если вопрос важен. Спасибо за Ваше понимание». Тогда установите почтовый автоответчик, уведомляющий, что Ваш ответ может занять до 7 дней (или любое другое количество), из-за международной бизнес поездки.

Если Вы - служащий, возьмите совместимый с GSM сотовый телефон, чтобы начальник мог связаться с Вами. Возьмите КПК только если Ваш босс будет проверять работаете ли Вы через электронную почту из дома. Убедитесь, что отключили подпись: «Письмо отправлено с КПК (мобильного телефона)» при уходящей электронной почте! Другие варианты включают использование учетной записи Skypeln, которую переадресовывают к Вашему иностранному сотовому телефону (мое предпочтение) или блок IP Vonage, который позволяет Вам получать звонки на Ваш домашний номер где угодно в мире.

Найдите апартаменты для Вашего окончательного адреса мини-отставки или зарезервируйте хостел или гостиницу в Вашей исходной точке на три-четыре дня. Резервирование апартаментов прежде, чем Вы прибудете, более опасно и будет намного более дорогим, чем если воспользоваться последними тремя-четырьмя днями, чтобы найти апартаменты. Я рекомендую хостелы для исходной точки, если это возможно - не из-за их стоимости, а из-за того, что работники хостела и попутчики более хорошо осведомлены о передвижениях, и потому – более полезны.

Получите медицинское страхование эвакуации из другого государства, если это необходимо для душевного спокойствия. Это может быть избыточным, если Вы находитесь в стране первого мира и можете купить местное страхование, чтобы увеличить Ваше собственное, как делая я, например. И тем более это бесполезно, если Вы в 10-часовом полете от цивилизации. У меня было страхование эвакуации в Панаме, поскольку оттуда - 2-часа лета из Майами, но я не заморачивался в других местах. Не парьтесь по этому поводу; это так же истинно для случаев, когда Вы находитесь в середине «нигде» в центре Соединенных Штатов.

- **Одна неделя до поездки**

Сделайте расписание для стандартных групповых задач, таких как электронная почта, онлайн банкинг, и т.д. чтобы устранить оправдания за бессмысленное проведение времени за псевдоработой. Я предлагаю утро понедельника для того, чтобы проверить электронную почту и онлайн банкинг. Первые и третьи понедельники месяца могут использоваться для того, чтобы проверять кредитные карты и произвести интерактивные платежи, например, аффилиатам. Эти обещания самому себе будут самыми трудными, так что сделайте это обязательным сейчас и ожидайте, что будет желание снова вернуться к прежнему стилю жизни.

Сохраните важные документы – включая сканированные документы, удостоверяющие личность, страховку, и кредитные/дебетные карты – на маленькое карманное запоминающее устройство, которое можно подключить к USB.

Переместите все вещи из Вашего дома или апартамента в хранилище, упакуйте один маленький рюкзак и сумку для

приключений, и кратко введите в дело членов семьи или друга.

- **Два дня до поездки**

Поставьте оставшиеся автомобили в хранилище или в гараж друга. Поместите топливный стабилизатор в бензобак, разъедините отрицательные контакты от аккумулятора, чтобы предотвратить потерю тока, и поставьте машины на подставки, чтобы предотвратить повреждение шин и амортизаторов. Отмените все страхование автомобиля за исключением страховки от угона.

- **По прибытии (при условии, что Вы не наказали апартаменты заранее)**

Первое утро и полдень после регистрации

Возьмите небольшой автобусный тур по городу, а потом возьмите тур на велосипеде с потенциальными соседями по апартаментам.

Первое время после полудни или вечера

Купите сим-карту, которую можно будет пополнять предоплаченными картами, и использовать в Вашем телефоне[74]. Напишите электронное письмо владельцам апартаментов или брокерам на Craigslist.com и посмотрите сетевые версии местных газет для рассмотрения предложения в следующие два дня.

Вторые и третьи дни

Найдите и забронируйте апартаменты на один месяц. Не платите больше чем за один месяц, пока Вы не поспали там. Я однажды оплатил два месяца только для того чтобы обнаружить, что самая оживленная автобусная остановка в деловом районе была за стеной моей спальни.

День заселения

Вселитесь и купите местную страховку. Спросите владельцев хостела и других местных жителей, какое страхование они используют. Примите решение не покупать сувениры, подарки или другие вещи, которые можно взять домой раньше чем за две недели до отъезда.

Через одну неделю

Устраните все дополнительное дерьмо, которое Вы взяли, но не используете. Или отдайте это кому-то, кто нуждается в этом больше, отправьте это по почте назад в свою страну, или выбросьте это.

Инструменты и уловки

Придумываем места, где мы побываем в наши мини-отставки

■ Virtual Tourist (www.virtualtourist.com)

Самый крупный источник созданной пользователями информации о путешествиях в мире. Больше чем 775000 участников вносят подсказки и предупреждения для более 25000 местоположений. Каждое местоположение покрыто в 13 отдельных категориях, таких как «Вещи, которые надо сделать», «Локальные Таможенные пошлины», «Магазины», и «Туристские ловушки». Это - универсальный магазин для большинства мини-отставок.

■ Escape Artist (www.escapeartist.com)

Для тех, кому нужен второй паспорт, в том числе в Вашей стране, швейцарские банки и многие другие вещи, которые я не смел бы включать в эту книгу. Этот сайт - фантастический ресурс. Когда наш президент начнёт третью мировую войну, Вы будете хотя бы иметь план выхода из этой ситуации. Напишите мне с Каймановых островов, или из тюрьмы, что бы ни оказалось на первом месте.

■ Outside Magazine Online Free Archives (http://outside.away.com)

Весь архив *Журнала д*оступен бесплатно. От медитационных лагерей до международных горячих точек, и от вакансий мечты до основных фактов зимы Патагонии, есть сотни статей с красивыми фотографиями, чтобы заставить Вас захотеть путешествовать.

■ GridSkipper: The Urban Travel Guide (www.gridskipper.com)

Для тех, кто любит параметры настройки *«бегущий по лезвию бритвы»* и любит заглядывать в самые укромные уголки городов во всем мире, это – Ваш сайт. Это - один из лучших 13 сайтов путешествий по версии. В то же время и самый непристойный, так как содержит информацию о секс-путешествиях.

■ Lonely planet: The Thorn Tree (http://thorntree.lonelyplanet.com)

Форум для глобальных путешественников с тематиками по областям и регионам.

■ Family Travel Forum (www.familytraveIforum.com)

Всесторонний форум о семейном передвижении. Хотите продать Ваших детей в Азии за 1$ или сэкономить несколько долларов, кремировав бабушку в Таиланде? Тогда это не Ваш сайт. Но если у Вас есть дети и Вы планируете большой отдых, то Вы попали по адресу.

■ U.S. Department of State Country Profiles
(www.state.gov/r/pa/ci/bgn/)

■ World Travel Watch (www.worldtravelwatch.com)

Еженедельные интерактивные сообщения о глобальных событиях и небезопасных случаях, относящихся к делу, чтобы путешествовать безопасно. Сортировка по региону и областям. Можно заходить для финальной апробации планов.

■ U.S. Department of State WorldWide Travel Warnings (http://travel.state.gov)

Планирование и Основы подготовки Мини-отставок

■ Round-the-World FAQ (включает страхование туристов) (www.perpetualtravel.com/rtw)

Этот FAQ – спасает жизни. Он писался много лет и теперь покрывает все детали от финансового планирования, до культурного шока и много другого. Как далеко Вы можете уехать? Вы нуждаетесь в страховке? [1] Отпуск или увольнение? Это - кругосветный альманах.

■ U.S. Center For Disease Control and Prevention (www.cdc.gov/travel)

Рекомендуемые прививки и планирование здоровья каждой нации в мире. Определенные страны требуют, чтобы у Вас было доказательство поставленных Вам прививок – лучше знать об этом заранее, потому что некоторые справки можно получать неделями, если не месяцами.

■ Планируем Налоги (www.irs.gov/publications/p54/index. html)

Больше хороших новостей. Даже если Вы уезжаете в другую страну, Вы должны будете платить американские налоги, пока у Вас есть американский паспорт! Можно сэкономить до 80000$, если заполнить определенную налоговую форму и сдать её в департамент по налогам

■ **U.S.-Sponsored over-seas schools (www.state.gov/m/a/os)**

Если идея вытащить Ваших ребят из школы на 1-2 года не очень Вас привлекает, то они могут учиться в одной из этих 185 начальных и средних школ, спонсируемых госдепартаментом в 132 странах. Дети любят домашнюю работу.

■ **Универсальный обменник валют (www.xe.com)**

Здесь Вы всегда сможете узнать реальный курс валют и Вас никто не обманет, и Вам не придётся оправдываться. Лучше узнайте курс и поменяйте деньги заранее, но не меняйте слишком много потому что если Вы не потратите – есть шанс, что не сможете обменять их обратно.

■ **Universal Plug Adapter(www.franzus.com)**

Купите универсальный адаптер всё-в-одном « Travel Smart» и Вам больше не придётся тащить с собой кабели и зарядки, а также Ваши электронные устройства не сгорят от разницы напряжений. Это единственный адаптер, который я использовал всюду и без проблем.

■ **Международный Электрический Справочник** (www.kropla.com)

Иллюстрации и информация о выходах, напряжении, мобильных телефонах, международных телефонных номерах, и все это сортируется. И если где-то есть несоответствие тому, к чему Вы привыкли – Вы об этом узнаете на этом сайте.

Дешевые и Кругосветные авиабилеты

■ **Orbitz (www. orbitz.com)**

400 + авиакомпаний во всем мире; это - исходная точка для того, чтобы сравнивать билеты.

■ **Priceline (www.priceline.com)**

Аукцион авиабилетов .

■ **CFares (www.cfares.com)**

Объединитель цен и акций с бесплатными и дешевыми членствами. Я нашел билет "туда-обратно" от Калифорнии до Японии за 500 долларов.

■ **1-800-FLY-EUROPE (www.1800flyeurope.com)**

Я использовал этоп сайт, чтобы за 300 долларов купить билет «туда-обратно» от НЬЮ-ЙОРКА до Лондона, который улетал через два часа.

■ **Дисконтные Авиакомпании для Полетов в пределах Европы**

www.ryanair.com, www. easyjet.com

Бесплатная Международная аренда жилья - Короткий срок

■ **Глобальные Нахлебники (www.globalfreeloaders.com)** Это интерактивное сообщество объединяет людей, чтобы Вы могли найти бесплатное жилье во всем мире. Экономьте деньги и найдите новых друзей, видя мир с точки зрения местного жителя.

■ **Проект Couchsurfing (www.couchsurfing.com)**

Сервис подобный вышеупомянутому сайту, но имеет тенденцию привлекать более молодых людей, больше любящих тусовки.

■ **Клуб Гостеприимства (www. hospitalityclub.org)**

Встретьте местных жителей во всем мире, которые могут обеспечить бесплатные туры или аренду через эту хорошо управляемую сеть с более чем 200 000 участников в более чем 200 странах.

Бесплатная Международная аренда жилья - Длительный срок

■ **Home Exchange International (www.homeexchange.com) (800-877-8723)**

Это список аренды жилья и хороший поиск из более чем 12000 списков в 85 странах, всего за 5£. Пишите непосредственно хозяевам дома, добавьте Ваш собственный дом/апартамент в сайт, и, получите неограниченный доступ к сайту и спискам на один год за маленький членский взнос.

Платное Жилье - от прибытия до длительного пребывания

■ **Hostels.com (www.hostels.com)**

Этот сайт не только для молодежных общежитий. Я нашел хорошую гостиницу в центре города Токио за 20 $ за ночь и использовал этот сайт для подобного поиска ещё в восьми странах. Этот сайт может предложить действительно привлекательное место прежде, чем Вы найдете апартамент или другое долгосрочное жилье.

■ **HotelChatter (www. hotelchatter.com)**

Обзор домов по всему миру. Обновляясь несколько раз ежедневно, этот сайт предлагает истории расстроенных гостей и тех, кто нашел скрытые выгоды. Доступен интерактивный заказ.

■ **Craigslist (www. craigslist.org)**

«Craigslist» – это лучший сайт для поиска заграничных меблированных апартаментов на длительный срок. Представлено более 50 стран. Всегда можно договориться о скидке или найти вариант подешевле.

■ **Interhome International (www.interhome.com)**

Более чем 20000 домов за арендную плату в Европе.

■ **Rentvillas.com (www.rentvillas.com) (800-726-6702)**

Обеспечивает уникальные возможности аренды - от сельских домов до замков - всюду по Европе, включая Францию, Италию, Грецию, Испанию и Португалию.

Компьютерные Инструменты Дистанционного доступа

■ **GoToMyPC (www. gotomypc.com)**

Это программное обеспечение устанавливает быстрый и простой дистанционный доступ к Вашему компьютеру, программам, электронной почте, и сети. Программа может использоваться из любого Web-браузера или беспроводного устройства и позволяет работать в режиме реального времени. Я использовал GoToMyPC больше пяти лет, чтобы обращаться к моим компьютерам в США из различных стран и островов во всем мире.

■ **WebExPCNow (http://pcnow.webex.com)**

« WebEx», лидер в корпоративном дистанционном доступе, теперь предлагает программное обеспечение, которое включает большинство функций, которые есть в « GoToMyPC», включая вырезку и вставку между дистанционными компьютерами, локальную печать с дистанционных компьютеров, передачу файла и многое другое

.

■ **GoldLantern WiFinder (www.goldlantern.com/homepages/wifinder.html)**

Это крошечное устройство, меньшее чем спичечная коробка, висит на вашем брелке для ключей и дает возможность Вам поймать сигнал беспроводного интернета в пределах 500 футов. Это решает проблему плохого сигнала медленного интернета.

Бесплатные и Дешевые Интернет (IP) Телефоны

■ Skype (www. skype.com)

Я не сделал ни одного не-Skype международного звонка, так как это бесплатное программное обеспечение появилось на свет. Это позволяет Вам общаться с другими пользователями Skype во всём мире совершенно бесплатно. Приблизительно за 40 Euro ежегодно, Вы можете получить американский номер телефона со своим домашним кодом города и можете принимать звонки со всего мира, будто бы Вы сидите дома в США. Это делает Ваше передвижение невидимым. Сидите в гостинице на берегу моря в Рио, а можете сказать, что в Калифорнии. Это Хорошо.

■ Vonage (www. vonage.com)

« Vonage» предлагает маленький адаптер, который подключает Ваш широкополосный модем к обычному телефону. Возьмите эту штуку в свои путешествия - и можете подключаться к интернету, чтобы принимать международные звонки.

Международные многодиапазонные и GSM-совместимые телефоны

■ My World Phone (www.myworldphone.com)

Я неравнодушен к телефонам Nokia. Если Вы покупаете не заблокированный телефон, то можете использовать сим-карты в любой стране в любое время.

■ World Electronics USA (www.worldelectronicsusa.com)

Инструменты для полной глуши

■ Спутниковые Телефоны (www. satphonestore.com)

Если Вы будете в горах Непала или на удаленном острове, то при наличии спутникового телефона – Вы всегда сможете передать привет родным и решить любые важные вопросы. Вы можете взять телефон в аренду, а можете купить.

■ Карманные солнечные батареи (www.solio.com)

Спутниковые телефоны и другая электроника становится бесполезной, когда садится батарея. «Solio» по размеру, как две колоды карт и у него есть маленькие панели солнечной батареи. Я был удивлен, когда эта штука зарядила мой телефон за 15 минут. Есть адаптеры для чего угодно.

Что делать, когда Вы приедете туда – карьерные эксперименты и другое

■ Transitions abroad (www.transitionsabroad.com)

Это - кладезь информации. Смотрите "Ограниченное Чтение" для подробной информации.

■ MeetUp (www. meetup.com)

Поиск по городу и деятельности, чтобы найти друзей по всему миру.

■ Become a travel writer (www.writtenroad.com)

Хотите чтобы Вам платили за то, что Вы путешествуете по миру и делаете записи Ваших мыслей? Это - работа мечты для миллионов. В этом онлайн дневнике Вы сможете найти практические статьи о том, как этого достичь.

■ Преподавание английского (www.eslcafe.com)

Кафе «Dave’s ESL» - одно из самых старых и самых полезных средств для учителей, потенциальных учителей и учеников английского языка. Доски обсуждения особенностей работы и объявления о поиске работы во всем мире.

■ Turn your Brain into Play-Doh (www.jiwire.com)

Путешествуйте по миру, таким образом, чтобы Вы могли мгновенно сообщить своими друзьям дома необходимую информацию. Этот сайт перечисляет больше чем 150000 горячих точек, где Вы можете отправить свою информацию с помощью этой системы.

■ Попробуйте новую часть Вашей карьеры - или полный рабочий день (www.workingoverseas.com)

Эта энциклопедия - исчерпывающее меню опций для тех, кто мыслит глобально. 15 долларов за годичный доступ .

■ Worldwide Opportunities on Organic Farms (www.wwoof.com)

Изучите и затем преподавайте жизнеспособные органические методики сельским хозяйствам во множестве стран, включая Турцию, Новую Зеландию, Норвегию, и Французскую Полинезию.

Чат и Электронная почта на Языке, которого Вы не Знаете

■ Free Translations (www.freetranslation.com)

Переведите текст с любого языка на любой язык. Удивительно точный, хотя и не совсем верный в построении фраз перевод поможет Вам полностью насладиться пребыванием в другой стране.

Начать говорить на иностранном языке в рекордно короткие сроки

■ Языковые Наркоманы и Ускоренное Изучение (www.fourhourworkweek.com)

Для всех связанных с языком вещей, из детализированных статей с практическими рекомендациями (как оживить забытые языки, запоминаем 1000 слов в неделю и т.д.) к мнемонике и лучшим электронным ссылкам, посетите www.fourhourworkweek. com. Изучение языков является моей склонностью и навыком, который я демонтировал и повторно собрал, чтобы быть быстрее. Получите возможность говорить на любом языке через три - шесть месяцев.

Глава 15.
Заполняя вакуум Прибавляем жизнь после вычитания работы

Быть поглощенным чем-либо вне нас самих - сильное противоядие для рационального ума, ума, у которого так часто голова выше собственной задницы.

—Anne Lamott, Bird by Bird

У нас недостаточно времени, чтобы сделать всё то ничто, что мы хотим сделать.

—Bill Watterson, создатель комиксов «the Calvin and Hobbes»

Кингс Крос, Лондон

Я случайно зашёл в закусочную, перейдя через дорогу, выстланную булыжниками, и заказал сэндвич с острой копчёной ветчиной. Было 10:33 утра. В пятый раз я посмотрел на часы, проверил время и в двадцатый раз спросил себя: "Какого &%$? Что я вообще собираюсь сегодня делать?"

Лучший ответ, который на тот момент пришёл мне в голову, был: «Съесть сэндвич».

Тридцать минут назад я впервые за четыре года проснулся без будильника, свежим после прибытия прошлой ночью из Нью-Йорка. Я таааак долго этого ждал: просыпаться под пение птиц за окном, валяться в кровати с улыбкой, вдыхать аромат

свежеприготовленного кофе и потягиваться, как кошка в тени испанской виллы. Великолепно! Всё обернулось по-другому: резко дёргаюсь, как под вой сирены, хватаю часы, всё проклинаю, вскакиваю на ноги, бросаюсь в нижнем белье проверять электронную почту, вспоминаю, что мне запрещено это делать, всё проклинаю, ищу своих приятелей и бывшего одноклассника, понимаю, что он, так же как и все остальные в этом мире, отдыхает от работы, в панике продолжаю пытаться что-нибудь сделать, с кем-нибудь связаться.

Остаток дня я провёл, как в тумане, блуждая, как на повторе, от музея до ботанического сада и обратно, обходя стороной Интерне-кафе со странным чувством вины. Мне нужен был список дел, чтобы я мог почувствовать себя продуктивным, и поэтому такие вещи как ужин нужно было отложить.

Всё оказалось намного сложнее, чем я думал.

Послеродовая депрессия: Это естественно

Человек так сделан, что он может восстановить силы после одного вида деятельности только через выполнение другого вида деятельности.
—*Anatole France, автор «The Crime of Sylvestre Bonnard»*

Денег и времени у меня сейчас больше, чем я когда-либо мечтал... Почему же у меня депрессия?

Хороший вопрос, на который есть хороший ответ. Радуйтесь, что Вы обратили на это своё внимание именно сейчас, а не на закате жизни! Пенсионеры и очень богатые люди часто испытывают чувство неполноценности и подвергаются нервным срывам по той же самой причине: слишком много времени проходит впустую.

Но подождите секундочку… Разве больше времени это не то, чего мы хотим достигнуть? Разве это не то, о чем вся эта книга? Нет, нисколечко. Слишком много свободного времени – это не больше, чем удобрение для неуверенности в себе и отборной ментальной погони за своим собственным хвостом. Вычитание плохого не создает ничего хорошего. Оно создаёт вакуум. Уменьшение движимой доходом работы – это не конечная цель. Жить насыщенней – и стать кем-то большим – это конечная.

В начале, внешних фантазий будет достаточно, и в этом нет ничего неправильно. Я не могу переоценить важность этого периода. Озверейте и осуществите Ваши мечты. Это не мнительно или эгоистично. Критично важно прекратить подавлять себя и вылезти из привычки откладывать.

Давайте предположим, что Вы решили попробовать немного воплотить в жизнь такие мечты, как переехать на Карибы, чтобы скакать по острову, или поехать на сафари в Серенгети. Это будет замечательно и незабываемо, и Вы должны сделать это. Но однажды наступит время – будет это через три недели или через три года – когда Вы будете не в состоянии выпить очередную «пина коладу» или фотографировать очередного проклятого краснозадого бабуина. И примерно в это время начнётся самокритика и экзистенциальная паническая атака[75].

Но ведь это то, чего я всегда хотел! Как мне может надоесть?!

Не стоит волноваться и подливать масла в огонь. Это нормально для всех эффективных людей, которые «сбросили обороты» после тяжелой работы в течение долгого времени. Чем более Вы умны и более целенаправленны, тем более жестким будет этот стресс от смены деятельности. Научиться заменять восприятие голодного времени пониманием времени изобилия похоже на переход с тройных кофе эспрессо на кофе без кофеина.

Но это ещё не всё! Пенсионеры впадают в депрессию по второй причине, и Вас это тоже коснется: социальная изоляция.

Офисы хороши для некоторых вещей: плохой бесплатный кофе и жалобы по этому поводу, сплетни и сочувствия, глупые видеоклипы по электронной почте с ещё более глупыми комментариями, и встречи, которые завершаются лишь тем, что уничтожают несколько часов с парочкой шуток. Сама работа могла бы быть тупиком, но это сеть человеческих взаимодействий – социальная окружающая среда – которая удерживает нас там. Однажды освободившись, этот автоматический член племени исчезает, что делает голоса в Вашей голове громче.

Не бойтесь экзистенциальных или социальных вызовов. Свобода похожа на новый спорт. В самом начале, явная новизна этого достаточно возбуждает, чтобы каждый раз вещи были интересными. Как только Вы изучили основы, тем не менее, становится ясным, что, для того чтобы быть даже средненьким игрок требуются серьезные тренировки.

Не портите себе нервы. Вот-вот будут самые большие награды, и Вы в 2-х шагах от финишной черты.

Неудачи и сомнения: Вы не одиноки

Люди говорят, что то, что мы ищем - это смысл жизни. Я не думаю, что это то, что мы действительно ищем. Я думаю, что то, что мы ищем – это желание прочувствовать, что мы живём.
—*Joseph Campbell, «The Power of Myth»*

Как только вы избавляетесь от офисного рабства, и можете на практике применить имеющиеся знания, это ещё не всё счастье и радость, хотя этого и может быть значительной их частью. Без отвлечения Вашего внимания крайними сроками и коллегами, становится всё труднее откладывать на потом большой вопрос (такой как «Что все это означает?»). В море бесконечных вариантов, принимать решения тоже становится всё сложнее – Что, черт возьми, я должен делать со своей жизнью? Это словно последний год в университете повторяется снова.

Как все новаторы с опережением графика, у Вас будут пугающие моменты сомнения. Однажды, когда Вы пройдете фазу "ребенка в магазине сладостей", постепенно появится импульс сравнений. Остальная часть мира продолжит свою скучную работу с 9 до 6, и Вы начнете подвергать сомнению Ваше решение сойти с наезженного пути. Основные сомнения и самобичевания включают следующее:

1. Я действительно делаю это для того, чтобы быть более свободным и прийти к лучшей жизни, или я просто ленюсь?
2. Я выбрался из мышиной возни, потому что это плохо, или только потому что я не смог обмануть систему? Я всего лишь слинял?
3. Действительно ли это лучшее что может быть? Возможно я был более обеспечен, когда я следовал правилам и не был осведомлен о возможностях. Это было легче по крайней мере.
4. Я действительно успешен или просто обманываю себя?
5. Может быть я понизил свои требования, чтобы сделать себя победителем? А мои друзья, которые теперь делают вдвое больше, чем три года назад, действительно на верном пути?
6. Почему я не счастлив? Я могу сделать что угодно, и я все еще не счастлив. Неужели я этого заслуживаю?

Большая часть всего этого может быть преодолена, как только мы признаем это за то, чем оно является: устаревшие

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

сравнения, использующие такие мыслительные установки как «чем больше, тем лучше» и «деньги – это успех», которые с самого начала привели нас к проблемам. Даже в этом случае, можно сделать более глубокое наблюдение.

Эти сомнения вторгаются в ум, когда ничто другое не заполняет его. Думайте о времени, когда Вы чувствовали себя на 100% живым и сосредоточенным на чём-то. Есть шансы, что это было, когда Вы были полностью сосредоточены в моменте на чем-то внешнем: ком-то или чем-то еще. Спортивные состязания и секс – два прекрасных примера. Испытывая недостаток в фокусирование на чём-то внешнем, разум поворачивается внутрь самого себя и создает проблемы, которые нужно решить, даже если проблемы неопределенны или незначительны. Если Вы находите фокус, амбициозную цель, которая кажется невозможной и вынуждает Вас расти[76], эти сомнения исчезают.

В процессе поиска нового фокуса, почти неизбежно, что постепенно появятся «большие» вопросы. Псевдофилософы отовсюду давят на то, что надо отвергнуть дерзкое и ответить на вечное. Два популярных примера, «Каково значение жизни?» и, «Для чего всё это нужно?»

Есть ещё очень много таких вопросов, в пределах от самосозерцательных до онтологических, но у меня есть один ответ почти всем из них – я вообще не буду на них отвечать.

Я не нигилист. Фактически, я провел больше чем десятилетие, изучая разум и концепцию мышления, поиски, которые провели меня от лабораторий неврологии главных университетов к залам религиозных учреждений во всем мире. Вывод после всего этого удивителен.

Я на 100% убежден, что самые большие вопросы, с которыми мы чувствуем себя вынужденными столкнуться – которые передаются по наследству в течение многих столетий сверхразмышлений и неправильных интерпретаций – используют столь неопределенные слова, что сделать попытку ответить на них – это полная трата времени.[77] Это не наводит тоску. Это освобождает.

Рассмотрите вопрос вопросов: Каково значение жизни?

Если бы пришлось, то у меня был бы только один ответ: Это – определенное состояние или положение живого организма. «Но это же только определение», – парирует вопрошающий, «это вообще не то, что я подразумеваю». Что же Вы тогда подразумеваете? Пока вопрос не ясен – каждое слово в нём имеет определение – нет никакого смысла в ответе на него. Вопрос «значения» «жизни» не имеет ответа без дальнейшего уточнения.

Прежде, чем потратить время на вызывающий стресс вопрос, большой он или нет, удостоверьтесь, что на следующие два вопроса ответ – «да»:

1. Определил ли я одно единственное значение для каждого слова в этом вопросе?
2. Можно ли что-либо сделать в соответствии с ответом на этот вопрос, чтобы улучшить что-нибудь?

«Каково значение жизни?» не проходит проверку в первом вопросе и, таким образом, во втором. Вопросы о вещах вне Вашей сферы влияния как, «Что, если завтра поздно приедет поезд?» не проходят второй вопрос, и должны быть, таким образом, проигнорированы. Это не стоящие вопросы. **Если Вы не можете определить это или сделать что-нибудь по этому поводу, забудьте об этом.** Если Вы возьмете из этой книги хотя бы этот момент, то он поместит Вас в верхние 1% достигаторов в мире и убережет от самого философского душевного страдания в Вашей жизни.

Обострять Ваши логические и практические умственные шаблоны *не* является атеизмом или чем-то недуховным. Это не тупо и не поверхностно. Это умно и перемещает Ваши усилия туда, где это может иметь самое большое значение для вас и других людей.

Главный момент всего этого : Барабанную дробь, пожалуйста

> То, в чем фактически нуждается человек – не в ощущениях легкости и расслаблении, а скорее в стремлениях и борьбе за стоящую цель, свободно выбранную задачу.
>
> —*Viktor E. Frankl, выжил во время холокоста ; автор «Man's Search for Meaning»*

Я верю, что жизнь существуют, чтобы наслаждаться и, что самое важное – чувствовать себя хорошим.

У каждого человека будет свой собственный путь достижения обоих этих целей, и эти пути изменятся со временем. Для некоторых ответом будет работа с сиротами, а для других это будет сочинение музыки. У меня есть собственный ответ на обе цели – любить, быть любимым, и никогда не прекращать учиться – но я не ожидаю, что это будет чем-то универсальным.

Некоторые критикуют фокусирование на любви к себе и удовольствии как нечто эгоистичное или гедонистическое, но это ни то, ни другое. Наслаждаться жизнью и помогать другим – или чувствовать себя хорошим и увеличивать пользу для общества – не более несовместимо чем быть агностиком и вести моральную жизнь. Одно не препятствует другому. Давайте предположим, что мы договорились об этом. Но вместе с тем, ещё остаётся вопрос: «Что я могу сделать со своим временем, чтобы наслаждаться жизнью и чувствовать себя хорошим?»

Я не могу предложить единственный ответ, который будет соответствовать всем людям, но, основываясь на множестве реализовавшихся Новых Богачей, у которых я брал интервью, есть два компонента, которые фундаментальны: непрерывное обучение и добрые дела.

Неограниченное обучение: Заостряя пилу

> Американцы, которые едут за границу впервые, часто бывают шокированы, когда обнаруживают, что, несмотря на значительный прогресс, который был сделан за прошедшие 50 лет, многие иностранцы все еще говорят на иностранных языках.
>
> —*Dave Barry*

Жить означает учиться. Я не вижу никаких других вариантов. Это - то, почему я чувствовал себя вынужденным уйти или быть уволенным с работ в пределах первых шести месяцев или около того. Кривая обучения выравнивается, и мне становится скучно.

Хотя Вы можете модернизировать свой мозг у себя в стране, путешествия и переселения обеспечивают уникальные условия, которые очень сильно ускоряют Ваш прогресс. Различное окружение действует как контрапункт и зеркало для Ваших собственных предубеждений, делая слабости намного более легко решаемыми. Я редко путешествую где-нибудь, не решив сначала, как я овладею определенными навыками. Вот несколько примеров:

•**Коннемара, Ирландия:** гэльский ирландский язык, Ирландское произношение, и харлинг, самый быстрый полевой спорт в мире (представьте микс лякросса и регби, который играют с рукоятками топора)

- **Рио-де-Жанейро, Бразилия:** бразильское португальское и бразильское джиу-джитсу

- **Берлин, Германия:** немецкий язык и локинг (форма верхнего брейкданса)

Я имею тенденцию сосредотачиваться на овладении языком и одном кинестетическом навыке, иногда находя последний после приземления за границей. Самые успешные серийные кочевники имеют тенденцию смешивать умственное и физическое. Заметьте, что я часто транспортирую навык, который я тренирую у себя в стране – боевые искусства – в другие страны, где он также практикуются. Мгновенная социальная жизнь и дух товарищества. Это не обязан быть соревновательный спорт – это могут быть путешествия пешком, шахматы, или почти что угодно, что вытащит Ваш нос из учебника и Вас самих из Вашей квартиры. Спортивные состязания только, случается, бывают превосходны для того, чтобы избежать волнения перед первым использованием иностранного языка и развить длительную дружбу, все еще по голосу напоминая Тарзана.

Изучение языка заслуживает специального упоминания. Это, без исключения, лучшее, что Вы можете сделать, чтобы заточить ясное мышление.

Недалеко от этого факта то, что невозможно понять культуру, не понимая ее языка. Приобретение нового языка делает Вас осведомленным в своём собственном языке: в Ваших собственных мыслях.

Выгоды того, чтобы начать свободно говорить на иностранном языке столь же недооценены, как сложность переоценена. Тысячи теоретических лингвистов не согласятся, но я *знаю* из исследований и личного экспериментирования с больше чем дюжиной языков что (1) взрослые могут выучить языки намного быстрее чем дети[78], когда постоянная работа с 9 до 6 устранена, и что (2) можно стать свободно-говорящим на любом языке через шесть месяцев или меньше. При четырех часах в день, шесть месяцев могут быть сокращены до трёх месяцев. Это за пределами возможностей этой книги – объяснить примененную лингвистику и «80/20» языкового обучения, но ресурсы и полные справочники с практическими рекомендациями могут быть найдены на www.fourhourworkweek.com. Я изучил шесть языков после того как не сдал испанский язык в средней школе, и Вы можете сделать то же самое с правильными инструментами.

Приобретите язык, и Вы получите вторую линзу, через которую можно подвергать сомнению и понимать этот мир. Ругаться на людей, когда Вы идете домой, тоже очень весело.

Не упускайте шанс удвоить Ваш жизненный опыт.

Работа по правильным причинам: Спасти китов, или убить их и накормить детей

Этика - просто отношение, которое мы принимаем к людям, которых мы лично не любим.
—*Oscar Wilde*

Можно было бы ожидать, что я упомяну добрые дела в этой главе, и вот оно. Как и во всех случаях до этого – трюки немного различаются.

Добрые дела для меня – это просто: выполнение чего-либо, что улучшает чью-то жизнь, помимо Вашей собственной. Это не то же самое, что филантропия. Филантропия – альтруистические отношения для благосостояния человечества - человеческой жизни. Человеческая жизнь долго сосредотачивалась на исключении окружающей среды и остальной пищевой цепочки, следовательно наша текущая раса неизбежно вымирает. Поделом нам. Мир не существует исключительно для улучшения и размножения человечества.

Прежде, чем я начну приковывать себя цепью к деревьям и защищать подстреленных лягушек, все же, я должен воспользоваться своим собственным советом: не становитесь причиной снобизма.

Как Вы можете помочь детям, умирающим от голода в Африке, когда дети голодают в Лос-Анджелесе? Как Вы можете спасти китов, когда бездомные замерзают до смерти? Как делать добровольные исследования о разрушении кораллов, когда есть люди, которые сейчас нуждаются в помощи?

Дети, пожалуйста. Все где-то там нуждаются в помощи, так что не становитесь завлеченными в аргументы вроде – «моя причина круче твоей причины», у которых нет правильного ответа. Нет никаких качественных или количественных сравнений, которые имеют смысл. Правда вот в чём: Те тысячи жизней, которые Вы спасаете, могли поспособствовать голоду, который уничтожит миллионы, или что один кустарник в Боливии, который Вы защитите, может содержать лекарство для излечения рака. Никогда нельзя заранее предугадать, что произойдёт. Приложите все усилия и надейтесь на лучшее. Если Вы улучшаете мир – как бы Вы это не определили – считайте, что Вы хорошо выполнили работу.

Добрые дела также не ограничено сохранением жизней или окружающей среды. Оно может также улучшать жизнь. Если Вы - музыкант и своей музыкой делаете так, что улыбка появляется на лицах тысяч или миллионов людей, то я рассматриваю это как доброе дело. Если Вы - ментор и меняете жизнь одного ребенка к лучшему, то это значит, что мир был сделан лучше. Улучшение качества жизни в мире ни как не зависит от количества спасенных жизней.

Добрые дела – в Вашем отношении.

Найдите причину или что-то, что интересует Вас, и не извиняйтесь.

Вопросы и действия

Взрослые всегда спрашивают детей, кем они хотят быть, когда вырастут, потому что они ищут идеи.
—*PAULA POUNDSTONE*

Чудо – это не хождение по воде. Чудо – это хождение по зелёной земле, проживая с наслаждением каждое мгновение и чувствуя себя действительно живым.
—*THICH NHAT HANH*

Но я не могу только путешествовать, изучать языки, или драться по одной причине всю оставшуюся жизнь! Конечно, Вы не можете. Это даже не мое предложение, вообще-то. Это всего лишь жизненные "узловые порты" - исходные точки, которые приводят к возможностям и событиям, которые иначе не были бы найдены.

Нет никакого правильного ответа на вопрос, «Что я должен сделать со своей жизнью?» Вообще забудьте слово «должен». Следующий шаг --- и это - все, --- преследует кое-что, что почти не имеет никакого значения, что кажется развлечением или наградой. Не торопитесь с головой погружаться в полноценные долгосрочные обязательства. Выделите немного времени, чтобы найти кое-что, что взывает к Вам, не просто первая приемлемая форма суррогатной работы. Этот вызов, в свою очередь, приведет Вас к чему-то еще.

Вот Вам хорошая последовательность для того, чтобы что-то начать, которую с успехом использовали уже многие Новые

Богачи.

1. Мысленно вернитесь в нулевую точку: Ничего Не Делайте.

Прежде, чем мы сможем освободиться от гоблинов ума, мы должны встретиться с ними. Их начальник – привыкание к скорости. Трудно повторно калибровать Ваши внутренние часы, не отдыхая от постоянной сверхстимуляции. Путешествия и стимул увидеть миллион вещей – могут усилить это.

Замедление не означает достигать меньшего; это означает выключать непроизводительные отвлекающие моменты и ощущение скорости жизни. Обдумайте выделение внимания коротким отступлениям тишины на 3-7 дней, в течение которых запрещены все средства СМИ и запрещено разговаривать.

Учитесь выключать помехи разума, и тогда Вы сможете оценить больше прежде, чем сделать больше:

■ The Art of Living Foundation (Course II) - Международный - (www.artofliving.org)

■ Spirit Rock Meditation Center in California (http://www.spiritrock.org)

■ К ripalu Center for Yoga and Health in Massachusetts (http://www.kripalu.org)

■ Sky Lake Lodge in New-York (http://www.sky-lake.org)

2. Сделайте анонимное пожертвование в любую благотворительную организацию.

Это помогает поддерживать течение соков и разъединять свои позитивные чувства по поводу благотворительности и получение вознаграждения за это. Ощущения даже лучше, когда все чисто и анонимно. Вот несколько хороших сайтов, с которых можно начать:

■ «Навигатор Милосердия» (www.charitynavigator. org)

Эта независимая организация добрых дел больше 5000 благотворительных учреждений, которые Вы можете выбирать, чтобы сделать пожертвование. Создайте индивидуализированную страницу избранного и сравните благотворительные учреждения, и всё это бесплатно.

■ «Первое пожертвование» (www.firstgiving. com)

Этот сайт позволяет Вам создавать интерактивную страницу сбора средств. Пожертвования могут быть сделаны через Ваш личный адрес сайта. Если Вы специально хотите помочь животным, например, Вы можете нажать на ссылку и обратиться к сайтам для сотен различных благотворительных учреждений животных, и затем решить, какому животному Вы хотите пожертвовать. Британская версия вебсайта: http://www.justgiving.com.

■ «Сеть для Добра» (www.networkforgood.org)

Посетители этого вебсайта найдут ссылки на благотворительные учреждения, которые нуждаются в пожертвованиях, или в добровольцах для общественных работ. Они могут также установить автоматизированную обработку пожертвований с кредитной карты прямо на сайте.

3. Возьмите мини-отставка с целью изучения чего-либо, и совместите это с местным волонтёрством.

Возьмите мини-отставка --- шесть месяцев или больше, если это возможно --- чтобы сосредоточиться на том, чтобы учиться и служить. Более длинная продолжительность позволит Вам сфокусироваться на иностранном языке, который в свою очередь допускает более выразительное взаимодействие и вклад через добровольную деятельность.

Во время этого путешествия, отмечайте самокритику и негативные разговоры с самим собой в журнале. Всякий раз, будучи расстроенным или взволнованным, задайте себе вопрос: « почему?», по крайней мере, три раза и запишите все ответы в блокнот. Описание этих сомнений в письменной форме уменьшает их влияние на Вас в два раза. Во-первых, это часто – сомнительная природа неуверенности в себе, которая ранит больше всего. Определение и выражение этого в письме --- так же, как с принуждением коллег писать все их просьбы на e-mail --- требует ясности мыслей, после чего обнаруживаешь, что большинство дел стали безосновательными и бессмысленными. Во-вторых, запись этих дел, кажется, так или иначе, удаляет их из Вашей головы.

Но куда идти и что делать? Ни на один из этих вопросов нет ответа. Используйте следующие вопросы и средства, чтобы придумать ответ:

Что Вас больше всего злит в текущем положении вещеё в мире?

Что кажется Вам наиболее опасным для следующего поколения, вне зависимости от того есть у вас дети, или нет.

Что делает Вас максимально счастливыми в Вашей жизни? Как Вы можете помочь другим людям обрести то же самое?

Нет никакой необходимости в том, что ограничивать себя одним местоположением. Помните Робин, которая путешествовала через Южную Америку в течение целого года со своим мужем и семилетним сыном? Каждый из них провёл от одного до двух месяцев в каждом из мест, где они были, выполняя работу добровольцев, включая строительство инвалидных кресел в Банос, Эквадор, помощь в спасении экзотических животных в тропических лесах Боливии, и выпас морских кожаных черепах в Суринаме.

Как на счёт выполнения археологических раскопок Иордании или помощи после цунами на островах Таиланда? Это всего лишь два из множества заграничных мест и примеров добровольной помощи в множестве статей из журнала «*Переходы За границу*» товарный склад (www.transitions-abroad.com). Всё остальное включает следующее:

Международные Послы Авиакомпаний: www. airlineamb.org

Послы для детей: www.ambassadorsforchildren.org

Международные Наездники Помощи: www. reliefridersinternational.com

Среда обитания для Человечества Глобальная Деревенская Программа: www.habitat. org

Планета: Глобальные Списки для Практического Экотуризма: www.planeta.com

4. После возвращения вновь поставьте «мечты во времени».

После мини-отставки, повторно поставьте «мечты во времени», сделанные в части «Определение» и обнулите их, если это необходимо. Следующие вопросы помогут в этом:

В чем Вы хороши?

В чем Вы могли быть лучшими?

Что делает Вас счастливыми?

Что волнует Вас?

Что заставляет Вас чувствовать себя полноценным и хорошим в жизни?

Чем Вы больше всего гордитесь из того, что сделали в Вашей жизни?

Вы можете повторить это или развить далее ?

Что Вы любите использовать или испытывать совместно с другими людьми?

5. На основании результатов из шагов 1-4, постарайтесь попробовать новое призвание, с частичной или полной занятостью в нём.

Полная занятость не плоха, если это - то, чем Вы хотели бы заниматься. Это как раз тот момент, в котором мы отличаем "работу" от "призвания".

Если Вы создали музу или просто в никуда провели Ваше время, то рассмотрите попытку частичного или полного призвания: истинное при звание или занятость мечтой. Это - то, что я сделал с этой книгой. Я могу теперь сказать людям, что я - автор вместо того, чтобы давать им двухчасовое объяснение того, что такое «торговец наркотиками». Кем Вы хотели стать, когда были ребенком? Возможно, пришло время подписываться на «Космический Лагерь» или стать помощником морского биолога.

Возвращение к детским волнениям - не является чем-то невозможным. Фактически, это нам необходимо. Больше нет кандалов --- или оправданий --- чтобы удержать Вас.

Глава 16.
13 самых больших ошибок Новых Богачей

Если Вы не совершаете ошибок, значит, Вы не работаете над достаточно сложными задачами. И это очень большая ошибка.

—Фрэнк Вильчек. 2004, получил нобелевскую премию по физике

Ho imparato che niente e impossibile, e anche che quasi niente e facile ... (Я понял, что нет ничего невозможного, и что нет почти ничего легкого...) —articolo 31 (Итальянская рэп группа). "Un Urlo"

Ошибки – это имя игры в дизайне стиля жизни. Это требует импульса борьбы после импульса из Старого Света, где привыкли откладывать настоящую Жизнь на пенсию. Перечислю ошибки, которые Вы сделаете. Но не стоит расстраиваться. Всё так задумано, как часть Вашего развития.

1. Потеря мечты из виду и попадание в ловушку работы ради работы. (Р-для-Р) Пожалуйста, перечитывайте введение и следующую главу этой книги всякий раз, когда Вы чувствуете, что попали в эту ловушку. Все делают это, но многие спотыкаются и уже никогда не выбираются из этой ловушки.

2. Микроуправление и переписка по электронной почте, чтобы занять время. Определите ответственность, вероятные проблемы и правила, а также пределы для принятия решений вашими сотрудниками – и на этом остановитесь, чтобы не взрывать мозг всем, кого это касается.

3. Обработка тех проблем, которые Ваши сотрудники или аутсорсеры могут обработать сами.

4. Помощь аутсорсерам или сотрудникам в решении проблем, которые Вы им уже помогали решить, или в решении не кризисных проблем. Дайте им правила в стиле «Если X, то Y» для того, чтобы решать любые проблемы, кроме самых больших. Дайте им свободу действовать без Вашего вмешательства, установить пределы в письменной форме, и затем, также в письменной форме, сделайте акцент на том, что Вы не будете отвечать на вопросы по тем проблемам, которые описаны в этих правилам. В моем конкретном случае, у всех аутсорсеров есть возможность решать самостоятельно любую проблему, которая будет стоить мне меньше чем 400$. В конце каждого месяца или квартала, в зависимости от аутсорсера, я рассматриваю, как их решения повлияли на мою прибыль. И, соответственно, корректирую правила, часто добавляя новые, основанные на их хороших решениях и творческих находках.

5. Погоня за клиентами, особенно несоответствующими вашей нише или за международными клиентами, когда у Вас есть достаточный денежный поток, чтобы финансировать Ваши нефинансовые цели и интересы.

6. Ответы на e-mail'ы, которые не приводят к продажам, или ответить на которые может автоответчик, а также, если ответ на письмо можно найти в разделе с Часто-Задаваемыми-Вопросами. Чтобы увидеть хороший пример почтового автоответчика, который направляет людей к соответствующей информации или работнику, отправьте письмо на info@brainquicken.com.

7. Работать там, где Вы живете, спите, или должны отдыхать. Разделите Ваше пространство – выделите себе место, где Вы будете работать и ничего более - или Вам никогда не удастся выйти из замкнутого круга работы ради работы.

8. Недостаточное внимание к выполнению анализа «80/20» каждые две - четыре недели для оценки Вашей деловой и личной жизни.

9. Борьба за бесконечное совершенствование, вместо того, чтобы остановится на том, чего просто <u>достаточно</u>, в независимости от того, касается ли это вашей личной или деловой жизни. Поймите, что это, на самом деле, всего лишь очередное оправдание «Р-для-Р». Большая часть усилий уходит также, как при изучение иностранного языка: Чтобы говорить правильно на 95% - необходимо шесть месяцев сконцентрированных усилий в изучении языка, в то время как, чтобы бы говорить на языке на 98% правильно - потребуется 20-30 лет. Сосредоточьтесь на достижении значительных результатов в нескольких вещах, а для остальных хватит «достаточно хороших» результатов. Совершенство – это хороший идеал и цель, к которой можно стремиться, но признайте, что при этом оно остаётся тем, чем и является – целью, которую невозможно достичь.

10. Неадекватное раздувание пылинок или мелких проблем, лишь бы найти причину, чтобы не делать большего.

11. Создание не чувствительных к времени проблем, достаточно срочных, чтобы найти оправдание для несделанной работы. Как много раз я должен это повторить? Сосредоточьтесь на жизни за пределами своих банковских счетов, столь же страшных, как тот вакуум, который может быть на начальных стадиях развития. Если Вы не можете найти смысл жизни, то это - Ваша ответственность, как человека, живущего на земле – найти его. В независимости от того, что это будет – наполняющие Вас мечты или поиск работы, которая даст Вам цель и чувство собственного достоинства - "в идеале, конечно, это должна быть комбинация и того, и того.

12. Рассматривая один продукт, работу, или проект как всё и вся в Вашей жизни и существования. Жизнь слишком коротка, чтобы растрачивать её попусту, но при этом она слишком длинна, чтобы быть пессимистом или нигилистом. Чтобы Вы не делали сейчас – пусть это будет важный шаг к следующему проекту или приключению. В какую бы колею Вы не попали, Вы всегда можете вытащить себя из неё. Сомнения - не больше, чем сигнал для каких-либо действий. Когда Вы в сомнениях или чувствуете себя разбитым, отдохните и сделайте анализ «80/20» как для бизнеса и личных дел, так и для отношений.

13. Игнорирование подарков судьбы. Окружите себя улыбками, положительными людьми, которые никак не связаны с Вашей работой. Создайте своих муз в одиночестве, если Вам это необходимо, но не проживайте эту жизнь в одиночестве. Счастье, разделенное в форме дружбы и любви, является многократно умноженным счастьем.

Последняя Глава
E-mail, который Вам необходимо прочитать

Нет ничего, чем занятой человек может быть наименее занят, чем жизнь; нет ничего более сложно для понимания.
—Сенека

Уже 33 года, я смотрю в зеркало каждый день и спрашиваю себя: “Если бы сегодняшний день был последним в моей жизни, захотел ли бы я делать то, что собираюсь сделать сегодня?”. И как только ответом было “Нет” на протяжении нескольких дней подряд, я понимал, что надо что-то менять.
Память о том, что я скоро умру – самый важный инструмент, который помогает мне принимать сложные решения в моей жизни. Потому что всё остальное – чужое мнение, вся эта гордость, вся эта боязнь смущения или провала – все эти вещи падают пред лицом смерти, оставляя лишь то, что действительно важно. Память о смерти – лучший способ избежать мыслей о том, что у вам есть что терять.
—Стив Джобс, выпускник колледжа и исполнительный директор компании Apple, Stanford ***[79]***

Если Вы запутались (озадачены, смущены, сбиты с толку) в жизни, - Вы не одиноки.
Нас почти 7 миллиардов. Это перестанет быть проблемой (мучить Вас), как только Вы поймете, что жизнь не является ни проблемой, которую необходимо решить, ни игрой, которую нужно выиграть.

Если все Ваши действия направлены только на попытки найти ответ к несуществующей загадке, то Вы пропускаете все самое интересное. Думанье.

Люди не делают этого, так или иначе. Тяжесть погони за успехом сменится легкостью счастливого случая, в тот момент, когда Вы признаете, что единственные правила и границы – это те, что мы сами для себя устанавливаем. Так будьте же смелыми и перестаньте переживать о том, что о Вас подумают люди.

Два года назад, я получил по электронной почте письмо от неизлечимо больной девочки, которая лежала в больнице в Нью-Йорке. С тех пор я перечитывал одну из частей ее письма много раз, и я надеюсь, что Вы сделаете то же самое. Вот оно.

Медленный Танец

Вы когда-либо наблюдали за детьми, катающимися на карусели?
Или слушали дождь, стучащий по земле?

Любовались ли полетом бабочки?
Или внимательно смотрели на солнце в исчезающей ночи?

Начните жить немного медленнее..
Не танцуйте так быстро.

Время коротко.
И Музыка не будет играть всегда.

Вы проживаете каждый день на бегу?
Когда Вы спрашиваете: «Как дела?», Вы слышите ответ?

А в конце дня, когда Вы лежите в своей кровати,
В Вашей голове уже крутится следующая сотня несделанных домашних дел?

Начните жить немного медленнее.
Не танцуйте так быстро.

Время коротко.
Музыка не будет играть всегда.

Вы когда-либо говорили своему ребенку:
«Мы сделаем это завтра?»

И сами из-за своей спешки

не замечали его проблем?

Когда-либо потерявшаяся связь,
Может позволить дружбе умереть.

А причина была в том, что у Вас никогда не было времени
Даже на то, чтобы позвонить и просто сказать: «Привет!».

Начните жить медленнее.
Не танцуйте так быстро.

Время коротко.
Музыка не будет продолжаться всегда.

Когда Вы бежите быстро, чтобы добраться куда-нибудь,
Вы пропускаете половину всего кайфа от жизни на Земле

Вы волнуетесь и спешите в течение своего дня,
Всё это можно сравнить лишь с нераскрытым выброшенным подарком.

Жизнь не гонка.

Попробуйте жить медленно.

Услышьте музыку
Прежде, чем песня будет закончена.

Ограниченное чтение
То малое, что имеет значение

Лицемер – это человек, который – а кто из нас им не является?
—DON MARQUIS

Я знаю, знаю. Я сказал, что не надо много читать. Таким образом, в этой книге собраны только лучшие из лучших книг , которые советуют люди, которых я интервьюировал, а также, которые советовал я, когда отвечал на вопрос : "Какая одна книга изменила Вашу жизнь больше всего?»

Ни в одной из них не обязывают делать того, о чем мы говорили в этой в книге. Тем не менее, читайте их, если вы застряли на каком-то конкретном моменте. Количество страниц подписано , и если вы проделываете упражнения "Как читать на 200% быстрее", из 6-й главы, то Вы должны быть в состоянии прочитать, по крайней мере, 2,5 страницы в минуту (100 страниц, таким образом, прочитывается за 40 минут).

Для дополнительных категорий , в том числе практической философии, лицензирования, а также изучения языков , не забудьте посетить наш сайт.

Основная четверка: Позвольте мне объяснить

«Основная четвёрка » так называется потому, что это четыре книги, которые я рекомендовал для целеустремленных создателей стиля жизни ещё до написания «4-х часовой рабочей недели». И их всё ещё стоит прочитать. Советую читать в такой последовательности:

The Magic of Thinking Big (192 страницы)
By David Schwartz
Эту книгу мне впервые рекомендовал Стефан Кей, невероятно успешный изобретатель , который сделал миллионы лицензионных продуктов для компаний, в том числе таких, как Disney, Nestle и Coca-Cola. Это любимая книга многих успешных деятелей по всему миру, начиная от легендарных футбольных тренеров до знаменитых президентов, и имеет более 100 5-звездочных оценок на Amazon. com . Основной идеей является - не переоценивать других и перестать недооценивать себя. Я до сих пор читаю первые две главы из этой книги, когда меня обуревают сомнения.

How to Make Millions with Your Ideas: An Entrepreneur's Guide (271 страница)
By Dan S. Kennedy
Это – список вариантов преобразования идей в миллионы. Я прочитал её , ещё когда учился в средней школе, и с тех пор читал ее еще пять раз. Это как стероиды для вашей предпринимательской подкорки. Приведенные примеры, начиная от Domino's Pizza и заканчивая казино и заказом продуктов по почте, являются выдающимися.

The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It (288 страниц)
By MICHAEL E. GERBER
Gerber - это выдающийся рассказчик и его классика автоматизации рассматривает как использовать привилегии франшизы для создания масштабируемых предприятий на основе правил, а не выдающихся работников. Это отличное руководство к действию – сказано в притче – для того, чтобы стать собственником, вместо того, чтобы постоянно быть небольшим управляющим. Если вы застряли в собственном бизнесе, эта книга на многое поможет вам открыть глаза.

Vagabonding: An Uncommon Guide to the Art of Long-Term World Travel (224 страниц)
ROLF POTTS
Рольф – мужчина. Это книга, которая меня отучила находить оправдания и делать массу долгих пауз между делами . Здесь понемногу рассматривается все, но особенно книга полезна для того, чтобы определить свое предназначение, приспосабливаясь к жизни в пути , и повторно возвращаться назад в обычную жизнь. Книга включает в себя небольши е, но великие высказывания известных кочевников , философов и исследователей, а также истории обычных путешественников. Это первая из двух книг (другая - "Walden"- приведена ниже), которую я взял с собой в свой первый 15-месячный перерыв.

Восстанавливая эмоциональный и материальный багаж

Walden (384 страниц)
By HENRY DAVID THOREAU
Эта книга, по мнению многих - шедевр рефлексивного простого проживания. Thoreau жил на окраине небольшого озера в сельской местности в Массачусетсе в течение двух лет, строил собственное жилье и жил одни, ставя эксперимент жизни, опирающейся на собственные силы и минимализм. Это был как большой успех, так и неудача, которые и сделали эту книгу такой убедительной.

Less Is More: The Art of Voluntary Poverty— An Anthology of Ancient and Modern Voices in Praise of Simplicity (336 страниц)
Отредактирована GOLDIAN VANDENBROECK
Это коллекция философских мыслей о простой жизни. Я прочитал ее, чтобы узнать, как делать больше, прикладывая меньше усилий и устранить искусственные потребности, но не жить как монах – в чем большая разница. Книга включает действия, принципы и короткие рассказы от Сократа, Бенджамина Франклина и Bhaga Vad -Gita до современных экономистов.

The Monk and the Riddle: Th e Education of a Silicon Valley Entrepreneur (192 pages)
By RANDY KOMISAR
Эта большая книга была подарена мне профессором Жау в качестве выпускного подарка и была представлена мне фразой: «План отсроченной жизни». Рэнди действительный президент и партнер в легендарной компании « Kleiner Perkins» , который был описан как « объединенный профессиональный наставник, министр без портфеля, инвестор, тот, кто решает проблемы и открывает все двери». Позвольте истинному волшебнику Силиконовой Долины показать Вам, как он создал свою идеальную жизнь, используя острые как бритва размышления и подобную буддистам философию .
Я общался с ним —он нас тоящий делец .

The 80/20 Principle: The Secret to Success by Achieving More with Less (188 страниц)
By RICHARD KOCH
Эта книга исследует "нелинейные" миры , обсуждаются математические и исторические поддержки принципа 80/20, и предлагает практические применения того же самого.

Креативность и схожие навыки

Harvard Business School Case Studies www.hbsp.harvard.edu (нажимать на « school cases»)
Один из секретов Гарвардской Школы бизнеса в возможности обсуждения реальных учебных примеров. Эти данные можно найти внутри плана маркетинга и оперативных планов таких компаний, как « 24-Hour Fitness» , « Southwest Airlines» , « Timberland» и сотни других компаний. Немногие люди понимают, что Вы можете приобрести эти социальные исследования за менее, чем 10 долларов за штуку, вместо того, чтобы тратить больше, чем 100000 долларов , чтобы пойти в Гарвард (я не о том, что он того не стоит). Для каждой ситуации есть свои социальные исследования и бизнес-модели.

"This business has legs": How I Used Infomercial Marketing to Create the $100,000,000 Thighmaster Craze: An Entrepreniurial Adventure Story (206 страниц)
By PETER BIELER
Это история о том, как наивно (в лучшем смысле этого слова) Peter Biele r начал с нуля, без опыта , без наличных средств и создал $100-миллионную торговую империю менее чем за 2 года. Это –психоделическое и часто истерическое исследование, которо е содержит реальные цифры , чтобы можно было обсудить тонкости всего от контрактов со знаменитостями д о маркетинга, производства , до договоров и розницы . Peter может теперь финансировать покупки СМИ для Вашего продукта: www.m e diafunding.com .

Secrets of Power Negotiating: Inside Secrets from a Master Negotiator (256 страниц)
By ROGER DAWSON
Это – единственная книга ведения переговоров, которая действительно открыла мои глаза и дала мне практические инструменты, которые я мог немедленно использовать. Я использовал звуковую адаптацию. Если Вы жаждете большего, то книги William Ury « Gelling Past No» и G. Richard Shell «B argaining for Advantage: Negotiation strategies for reasonable people» являются выдающимися. Это - единственные книги ведения переговоров, в которых Вы будете когда-либо нуждаться.

Response Magazine (www.r e sponsiagazine .com)
Этот журнал посвящен индустрии мульти-миллионного прямого маркетинга , с упором на телевидение, радио и и нтернет-маркетинг. Статьи с практическими рекомендациями(рост продаж за звонок, снижение расходов на средства массовой информации, совершенствование выполнения) , чередующиеся с тематическим исследованиям успешных кампаний (« George Forian Grill», « Girls Gone Wild» , и т.д.). Л учшие аутсорсеры в бизнесе также дают рекламу в этот журнал. Это прекрасный ресурс по отличной цене – бесплатно.

Jordan Whitney Greensheet (www.jwgree nshee t.com)
Это тайна посвященных в прямой маркетинг . Еженедельные и ежемесячные сообщения Whitney анализируют самые успешные кампании продуктов , включая предложения, цены, гарантии, а также частота рекламных объявлений (ориентировочные расходы и, таким образом, рентабельность). Издание поддерживает также обновленную ленту библиотеки, в которой информационные материалы и место для рекламы могут быть приобретены для конкурсных исследований . Очень рекомендуется.

Small Giants: Companies That Choose to Be Great Instead of Big (256 страниц)
By BO BURLINGHAM
Долгое время был главным редактором журнала «INC.», Bo Burlingham, делает замечательный коллаж и анализ компаний, который сосредотачивается на том, чтобы быть лучшими вместо того, чтобы расти как рак в огромные корпорации. Включает такие компании, как « Clif Bar Inc.» , « Anchor Stream Microbrewery», « rock star Ani DiFranco's Righteous Babe Records» , а также более десятка различных отраслей промышленности. Больше - не лучше, и эта книга доказывает это.

Договориться о кругосветных путешествиях и подготовиться к освобождению от офисного рабства

Six Months Off: How to Plan, Negotiate, and Take the Break You Need Without Burning Bridges or Going Broke (252 страниц)
By Hope Dlugozima, James Scott, and David Sharp
Это была первая книга, которая заставила меня сделать шаг назад и сказать: «Вот черт! Я реально могу сделать это!» Это пробивается с боями свыше большинства факторов страха, связанных с долгосрочными путешествия ми , и предлагает пошаговое руководство по планированию перерывов в работе, чтобы ездить куда-нибудь или достигать других целей , не бросая Вашу карьеру. Книга, п олная учебных примеров и полезных контрольных списков.

Transitions Abroad: Th e Guide to Learning, Living, Working, and Volunteerin g Overseas (http://www.transit ionsabroad.com)
Этот журнал является центральным узлом альтернативных путешествий и предлагает множество невероятных вариантов необычных путешествий. Оба печатных и онлайновых издания являются отправной точкой для мозгового штурма идей о том,

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

как вы будете использовать Ваше время за рубежом. Как насчет раскопок в Иордании или эко - волонтерства в Карибском бассейне? Это все здесь.

Бонусная Глава

Эта книга не только то, что Вы держите в своих руках. Было намного больше информации, которую я хотел включить, но не смог из-за определённых ограничений. Используйте пароли, скрытые в этой книге, чтобы получить доступ к лучшим материалам, которые я могу Вам предложить. Вот только несколько примеров информации, которую я собирал годы:

Как разместить рекламу на 700000$ всего за 10000$
(включает реальные подлинники)
Как изучить любой язык за 3 месяца
Математическая муза: Предсказание дохода любого продукта
(включает учебные примеры)
Лицензирование: от тай бо до Тэди Рукспина
Реальное лицензионное соглашение с реальными долларами
(одно только это должно стоить 5000$)
Более колоритные учебные примеры и интервью Новых Богачей
Онлайн рланировщик поездки вокруг света

Для этих и многих других бонусов только для читателей книги, посетите наш сайт, где Вы сможете найти свободные форумы с сообщениями о практических рекомендациях в www. fourhourwork week.com. Хочешь поездку вокруг света? Присоединитесь к нам и увидьте, насколько это просто.

Благодарности

Во-первых, я должен поблагодарить студентов, обратная связь от которых и вопросы высекли эту книгу розгами, и Эда Жау главного ментора и предпринимательского супергероя, который дал мне шанс говорить с ними. Эд, в мире, где отсроченные мечты – это норма, Вы были ярким светом для тех, кто осмелился сделать этот путь. Я преклоняюсь перед Вашими навыками (и Карен Синдрих, лучшая «правая рука» из всех женщин в мире) и готов помочь Вам всякий раз, когда Вы позвоните — я все же сделаю из Вас 100-килограммового культуриста!

Джек Кэнфилд, Вы – вдохновение, и показали мне, что можно сделать это огромным и все еще быть замечательным, добрым человеком. Эта книга была только идеей, пока Вы не вдохнули в неё жизнь. Я не могу достаточно хорошо отблагодарить Вас за Вашу мудрость, поддержку, и невероятную дружбу.

Стивену Хансельману, принцу среди мужчин и лучшего агента в мире, я благодарю Вас за то, что «заставил» книгу впервые появиться и переделал меня из писателя в автора. Я не могу вообразить лучшего партнера или более крутого чувака, и я с нетерпением жду еще многих совместных приключений. От переговоров до безостановочного джаза, ты поражаешь меня во всём. «LevelFiviedia», с тобой и Кэти Хемминг у руля, это новая форма агентств, где новых авторов развивают до авторов бестселлеров с точностью швейцарских часов.

Хизер Джексон, Ваше проницательное редактирование и невероятная поддержка сделали написание этой книги удовольствием. Спасибо за веру в меня! Я горд за то, что я – ваш автор. Остальной части команды « Crown», особенно тем, кого я беспокоил (потому что я люблю их) больше чем четыре часа в неделю – в особенности, Донне Пассаннанте и Таре Гильбриде — Вы лучшие в мире публикаций. Это не больно, когда у Вас такие большие мозги?

Эта книга, возможно, не была бы написана без Новых Богачей, которые согласились поделиться своими историями. Особенные благодарности Дугласу «Доктор Демон» Прайсу, Стиву Симсу, Джону "DJ Vanya" Диалу, Стивену Кею, Ханусу Килингу, Митчелл Леви, Эду Мёррэй, Жан-Марку Хаши, Тине Форсайт, Джошу Стейнитцу, Джули Чекели, Майку Керлину, Жану Эррико, Робину Маллиноски-Руммел, Ритике Сандаресан, Т.Т. Венкатешу, Рону Руитсу, Дорин Орион, Трейси Хинтс и множеству людей, которые предпочли оставаться анонимным в пределах корпоративных стен. Спасибо также элитной команде и великим друзьям в Лабораториях «МЕС», включая, но не ограничиваясь ими, др. Флинта МакГлафлина, Арона Розенталя, Эрика Стоктона, Еремию Брукинс, Ялали Хартман и Боба Кемпера.

Очистка содержания этой книги от шелухи для того, чтобы её можно было напечатать, было особенно мучительным занятием для моих корректоров! Глубокие поклоны и искренние благодарности Джейсону Барроу, Крис Ашенден, Майку Норману, Альберту Поупу, Джилиан Манус, Джесс Портнер, Майку Маплс, Хуану Мануэлю "Micho" Камбефорту, мой головастому брату Тому Феррису и другим бесчисленным людям, которые затачивали продукт до конца. Я отдельно хочу поблагодарить Кэрол Клайн – чей острый ум и понимание себя преобразовали эту книгу — и Шервуда Форли, великого друга и неустанного адвоката дьявола.

Благодарности моим блестящим молодым специалистам – Илене Джордж, Линдси Мекка, Кейт Перкинс Йонгмэн и Лауре Харлбат за то, что ставили мне дедлайны и уберегали меня от неизбежного расплавления. Я подстрекаю всех издателей - нанимать Вас прежде, чем закончатся их собеседования на соответствующие вакансии!

Авторам, которые вели и вдохновляли меня в течение этого процесса, я вечный поклонник и всегда буду обязан: Джону МакФи, Майклу Герберуг, Рольфу Потсу, Филу Тауну, По Бронсону, А.Я. Якобсу, Рэнди Комисар, и Джою Бауэру.

Сифу Стиву Гоерике и тренеру Джону Бакстону, которые научили меня, как действовать несмотря на страх и драться как чёрт за то, во что я верю, эта книга — и моя жизнь – это результат Вашего влияния. Да благословит Вас бог. Проблемы в мире были бы гораздо меньше, если бы у молодых людей было больше таких наставников, как Вы вдвоём.

И напоследок, но не в последнюю очередь, эта книга посвящена родителям, Дональду и Фрэнсис Феррис, которые вели меня, поощряли меня, любили меня и утешали меня во время этого пути. Я люблю Вас так, что нельзя выразить словами.

Об авторе

Timothy Ferriss, владелец многих компаний и современный кочевник, о котором было множество статей в таких журналах как « *New York Times*», «*National Geographic Traveler*», « *Maxim*»,и многих других СМИ. Он говорит на шести языках, He speaks six languages, runs a multinational управляет многонациональной компанией с помощью доступа в интернет из любой точки мира, обладатель рекорда мира в танцах танго, национальный чемпион по китайскому кикбоксингу, а также актёр

популярного телесериала в Гонконге. И ему всего 29 лет.

---

[1] «Fortune» - это американский журнал о бизнесе, издается с 1930 года. «Fortune 500» - список, который публикует этот журнал, в этот список входят 500 американских компаний, которые ранжируются согласно их валовому доходу «gross revenue»)

[2] Вводятся необычные термины, которые используются в книге как концепты. Если что-то непонятно и вам нужна справка, посетите сайт www.fourhourworkweek.com для исчерпывающего словаря и многого другого.

[3] http://www.peter-drucker.com/books/00887306187.html

[4] Большинство людей будут полагать, что такого рода игры с весом невозможны, поэтому я разместил несколько своих фотографий на сайте www.fourhourworkweek.com. Не пытайтесь сделать это самостоятельно. Я находился под медицинским наблюдением.

[5] «Living Well» (Barron's, 20 марта 2006,Сьюзан МакГи), http://investment.suite101.com/discussion.cfm/769/1403

[6] Из «*Меньше – значит больше*», Голдиан ВандерБрёк

[7] http://www.tpl.org/tier3_cd.cfm?content_ iti_id=5307&folder_ id=1545

[8] Симон получил Нобелевскую премию в 1978 году за вклад в принятие организационных решений: «Невозможно постоянно обладать полной и достоверной информацией для принятия решений».

[9] Если Вам интересно, как люди могут читать на 12719 процентов быстрее, посетите сайт www.pxmethod.com

[10] Как человек, который последние 15 лет читает только прикладную литературу, я могу сказать две вещи: неэффективно читать сразу две книги, основанные на реальных событиях (это раз), а также то, что художественная литература действует как снотворное, оставляя позади всё, что случилось за день.

[11] Одна только такая привычка может изменить Вашу жизнь. Кажется, что это мелочь, но она приносит огромную пользу.

[12] «The Cost of Not Paying Attention: How Interruptions Impact Knowledge Worker Productivity», Джонатан Б. Спира и Джошуа Б. Финтуч, «Basex», 2005

[13] Использование мировых цен и разницы курсов валют с целью получения прибыли или достижения целей Вашего стиля жизни.

[14] Дональд Бартлет , «Howar Gughes: His Life and Madness».

[15] Не называйте проблемой то, чего Вы можете избежать.

[16] Никто не может поспорить с Вашими чувствами, так используйте это чтобы избежать споров о внешних обстоятельствах.

[17] Заметьте, как я вычеркиваю "Вы" из предложения, чтобы избежать тыканья пальцем, даже если это не явно выражено. «Обычно, Вы расставляете понятные приоритеты», это звучит как скрытое оскорбление. Если это не оскорбление, то Вы можете пропустить эту формальность, но никогда не используйте «Вы всегда делаете …», что является только стартером для сопротивления.

[18] Не раздражайтесь от этого. Вопрос уже решен.

[19] «Пока я незабыл» - это прекрасный переход к заключительному признанию, который также является переходом на другую тему, и позволяет Вам избежать щепетильной темы без всяких неловкостей.

[20] Есть несколько исключений из правил, такие как сайты с онлайн членством, что не требует генерации информационного наполнения сайта, но, как правило, продукты требуют гораздо меньшего обслуживания и приблизят Вас к Вашему «ЦМД» (целевой месячный доход) быстрее.

[21] Музы дадут время и финансовую свободу, чтобы воплотить ваши «мечты во времени» в жизнь за рекордное время, после чего каждый может (и часто делает) основать дополнительные компании, чтобы изменить мир или продать их.

[22] Дистрибьюторы также известны как «оптовики» (оптовые торговцы).

[23] Это незаконно – контролировать, за какую цену кто-то продает Ваш продукт, но Вы можете диктовать, за какую цену они должны рекламировать его. Это делается путем включения политики Минимальной Рекламной Цены (МРЦ) в Ваши «Общие положения и условия» (ОПУ), которые подписываются автоматически, когда размещается подписанный оптовый заказ. Типовые ОПУ и бланки заказов доступны на сайте www.fourhourworkweek.com

[24] «The Wall Street Journal», 18 июля 2005 г . (http://www.technologyinvestor.com/login/2004/Jul18-05.php)

[25] Это было новой категорией продукта, которую я создал и выдумал, чтобы устранить конкуренцию и занять нишу. Стремитесь быть самыми крупными, лучшими или первыми в отдельно взятой категории. Я предпочитаю быть первым.

[26] Если вы решили перепродавать чей-то ещё высококачественный продукт, как Дуг, особенно с доставкой, то риск снижается, и меньших прибылей может быть достаточно.

[27] «Бэк-энд » продукты – это продукты, проданные клиентам, как только был реализован первичный продукт. Чехлы для « ipod» и навигационные системы для автомобилей – вот два хороших примера. У этих продуктов может быть ниже наценка , потому что не было рекламных затрат на эти продукты .

[28] «Перекрестная продажа» – это продажа дополнительного (связанного с первичным) продукта сразу же после того, как первичный продукт был приобретен, и пока покупатели ещё на телефоне или уже в корзине онлайн магазина. Для доступа к словарю по маркетингу и ответам потенциальных потребителей на прямой маркетинг посетите сайт www.fourhourworkweek.com

[29] Это также относится к владельцам авторских прав или торговых марок.

[30] Говорите это обычно и уверенно, и одно лишь это на удвиление часто сможет привести Вас прямо к цели. «Я бы хотел поговорить с Тем-то Таким-то, пожалуйста» это глупое разоблачение того факта, что Вы его не знаете. Хотя, если Вы хотите повысить шансы прохождени секретаря, рискуя при этом выглядеть очень глупо, если Ваш блеф раскроют, то просите соединить с нужным ментором только по имени.

[31] Я использую этот вариант вступления всякий раз когда прошу о чём-то необычном или безумном. Это смягчает просьбу и достаточно сильно пробуждает в человеке любопытство для того, чтобы он выслушуал просьбу, прежде чем открещиваться и автоматически говорить «нет».

[32] Это даёт ответ на все их вопросы, которые витают у них в голове: «Кто Вы такой и зачем вообще звоните?» Мне нравится быть первым, кто проявит симпатию, и я ищу недавние упоминания в СМИ, чтобы их можно было процитировать, как причину для звонка.

[33] Я звоню людям, о которых я много знаю. Если Вы не можете сказать, что давно являетесь чьим-то фанатом, то скажите, что Вы уже несколько лет следите за карьерой ментора или за его бизнес деяниями.

[34] Не надо делать вид, что Вы сильный человек. Покажите то, что Вы нервничаете, и они снизят свой уровень защиты.

Я часто делаю это, даже если я абсолютно спокоен.

[35] Использование слов здесь – критично. Просите их «помочь» Вам сделать что-нибудь.

[36] Просто повторите те же слова, что говорили «привратнику» секретарю, и не мешкайте – сразу переходите к сути и просите разрешение, чтобы запустить необходимые процессы.

[37] Заканчивайте общение, открыв двери для будущих контактов. Начните с e-mail и с этого позвольте начать развиваться менторским отношениям.

[38] http://news.com. com/2100-1017-269594.html? legacy=cnet

[39] Это могло бы быть незаконно – брать с покупателей деньги до того, как продукт произведен – поэтому мы не будем брать с них деньги – но это, тем не менее, остаётся распространенной практикой. Почему так много предпринимателей заявляют: «доставка производится в течение трёх-четырёх недель», если нужно всего 3-5 дней, чтобы доставить что-нибудь из Калифорнии в Нью-Йорк? Это позволяет компаниям произвести продукт, а для его производства использовать те деньги, которые покупатели за них заплатили. Умно, но зачастую вне закона.

[40] Это подходит Шервуду, и не подходит Джоанне

[41] Как я подобрал самый успешный заголовок для «BodyQUICK» («The Fastest Way to Increase Power and Speed Guaranteed»)? Я позаимствовал его у Розетты Стоун и её дольше всего использующегося, а значит и самого прибыльного, заголовка: «The Fastest Way to Learn a Language Guaranteed». Заново изобретать колесо – слишком дорого – станьте хитрым наблюдателем за тем, что уже работает, а потом адаптируйте это.

[42] Шервуд включил доставку в стоимость до финальной страницы заказы, поэтому люди не заканчивали заказ только для того, чтобы узнать полную стоимость. Он хотел, чтобы его «заказы» отражали реальные заказы, а не тех, кто просто проверяет цены.

[43] Помните, что 100 узкоспецифичных терминов по 10 центов за клик дадут лучший результат, чем 10 общих терминов по 1 доллару за клик, и чем больше вы тратите, и, соответственно, чем больше трафика вы приводите на свой сайт, тем более статистически правильными будут результаты. Если бюджет позволяет, то увеличьте количество связанных по смыслу слов и ежедневные расходы так, чтобы итоговый рекламный тест стоил 500-1000 долларов.

[44] Это счёт, который позволяет принимать оплату по кредитным картам.

[45] Установите себе такой же, используя сервисы, которые детально описаны в конце этой и следующей главы.

[46] Читайте бонусную главу на www.fourhourworkweek.com, чтобы понять все эти термины в необходимом контексте.

[47] «Бумажная торговля» это почти то-же самое, что и выдуманный бюджет, когда Вы якобы «покупаете» акции (пишите их текущую стоимость на листе бумаге), и затем следите за изменениями цены акций во времени, чтобы посмотреть на результаты своих инвестиций, если бы Вы их сделали ан самом деле. Это безрисковый метод для того, чтобы прокачать Ваши инвестиционные навыки, прежде чем играть с настоящими деньгами.

[48] Richard Tedlow, «Giants of Enterprise: Seven Business Innovators and the ipires They Built» (Нью-Йорк : «Harper Business», 2003)

[49] Это взято из «The Riote Control CEO»(«Исполнительный директор дистанционного управления»), журнал «Inc.», Октябрь 2005

[50] Примеры e-mail ответов для таких целей, как выполнение заказов могут быть найдены на www.fourhourworkweek.com

[51] Joseph Sugarman, «*Advertising Secrets of the Written Word*» (DelStar Books, 1998)

[52] В зависимости от того, что считать основой для подсчёта (число машин или валовую выручку от продаж), многие считают, что рекорд установил оригинальный Фольксваген Жук («Volkswagen Beetle»).

[53] Для выгоды покупателей и для того, чтобы заработать на глобальной лени (меня это тоже касается), предоставляйте так много времени, сколько можете предложить для того, чтобы люди могли рассмотреть или забыть Ваш продукт. Ножи Гинсу предлагают 50-летнюю гарантию. Можете ли Вы прдложить 60-ти, 90, или даже 365дневную гарантию? Сначала измерьте процентное количество возвратов с 30-ти или 60-ти дневной гарантией, а затем удлиняйте её.

[54] Если Вы предприниматель – не пропускайте эту главу. Это введение в тактику и инструменты удаленной работы является важной составляющей частью той мозайки, которая касается всего, что связано с международными передвижениями, и которая будет раскрываться далее

[55] Этот глагол также используют и японские женщины, даже несмотря на то, что женщин называют «ОЛ» – офисные леди.

[56] Подойдет любая причина, чтобы остаться дома (установка телефона или антенны, ремонт сантехники и т.д.) или, если вы предпочитаете не использовать ухищрения, поработайте на выходных или возьмите дни в счёт отпуска.

[57] Пересмотрите «закрытие сделки с помощью щенка» в главе «Автопилот дохода II: Тестируем музу».

[58] Не отступайте от своей цели. Как только Вы столкнулись с протестом или беспокойством – стойте на своём до конца.

[59] Пятница – это лучший день для того, чтобы быть в офисе. Люди расслаблены и настроены уйти по-раньше.

[60] Не принимайте неопределенный и неясный отказ. Детальное определение сомнений позволяет Вам перодолеть их.

[61] Не начинайте защищаться после определения сомнений. Подтвердите разумность сомнений Вашего начальника, чтобы предотвратить битву мнений основанных на эго.

[62] Отметьте эту непрямую угрозу, замаскированную под раскаивание. Это заставит Вашего начальника подумать дважды, прежде чем отказать Вам, но предотвратит «выиграл-проиграл» результаты от ультиматума.

[63] Это устраняет возможность Вашего начальника позвонить Вам в офис. Это критично важно для того, чтобы совершить первое путешествие на другой конец света.

[64] Все долларовые числа в этой главе относятся ко времени сразу после переизбрания Джорджа Буша президентом США в 2004 году, когда курс доллара по отношению к мировым валютам был наихудшим за последние 20 лет.

[65] Я, конечно, имею виду замечательные возможности катания на велосипеде и знаменитую выпечку

[66] Выдумано Джоелем Стэйном (Joel Stein) из «LA Times»

[67] Во всех смыслах, начните действовать и сделайте себе праздничное пост-офисное путешествие и «сумасшествие» на несколько недель. Я знаю – я делал это. Оторвитесь по полной. Ибица и светящиеся палочки – это то, что надо. Примите немного абсента и пейте побольше воды. Следуя этому, сядьте и спланируйте реальную мини-отставку.

[68] Музы легки в обслуживании и эксплуатации, но зачастую слишком дороги в одной или двух стратегических областях: производство и реклама. Подбирайте таких поставщиков для обеих областей, которые принимают кредитные карты в качестве оплаты, и в переговорах используйте это как основной довод, если необходимо: «Вместо того чтобы убеждать Вас

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Corporation 2005-2010
For Evaluation Only.

снизить цены, я всего лишь попрошу Вас принимать оплату по кредитной карте. Если Вы можете сделать это, то мы выберем Вас, а не конкурента X». Это ещё один пример твёрдого предложения (твердой оферты), а не вопроса, и это ставит Вас на гораздо более устойчивые позиции в переговорах. Для детального объяснения того, как я приумножаю на карте баллы для путешествий используя такие концепты как « piggybacking» и «recycling» зайдите на сайт www.fourhourworkweek. com

[69] Основатель www.nileproject. com

[70] http://www.usc. edu/hsc/dental/ opfs/SC/indexSC. html

[71] Бразильские неблагополучные города или огромные кварталы ветхого жилья. Обязательно посмотрите фильм «Город Бога» (Cidade de Deus) чтобы ощутить насколько там весело.

[72] Это серьезный шаг и Вы не должны совершать его с теми людьми, которым Вы не доверяете. В случае использования этого способа, это поможет Вам, потому что Ваше доверенное лицо сможет подписывать налоговые документы или чеки Вашим именем, вместо того чтобы тратить часы и дни Вашего времени на факсы, сканеры и дорогую междунродную пересылку документов с помощью FedEx.

[73] Вы будете это использовать, если оставите свой компьютер у себя дома, или у кого-нибудь дома, пока будете путешествовать. Этот шаг можно пропустить если Вы берете компьютер с собой, но это всё равно что преодолевать героиновую ломку с помощью того, что таскать с собой сумку опиума для реабилитации. Не склоняйте сами себя к убийству времени, вместо того чтобы открывать новые его возможности.

[74] Во многих странах продаются телефоны с уже прошитой сим-картой определнного оператора, и оплата там производится заранее на месяц вперед. Не надо покупать такие телефоны, лучше используйте свой телефон, в который можно вставить любую сим-карту и купите сим-карту того оператора, который позволяет оплачивать телефон по мере необходимости. (Тим Феррис советует американцам купить новый мобильник, в который можно вставлять сим-карты, так как у них большинство телефонов уже с прошитыми тарифами. Но для русского перевода его рекомендации были не актуальны.)

[75] Острое тревожное состояние с реакцией паники

[76] Абрахам Маслоу, американский психолог, известный по «пирамиде потребностей», назвал бы эту цель «высшим уровнем: потребностью в релаизации целей».

[77] Есть место и для риторических медитативных вопросов, но эти инструмент опциональны и находятся за рамками этой книги. Большинство вопросов, на которые нет ответов – просто напросто плохо сформулированы.

[78] Bialystok Hakuta, «In Other Words: The Science and Psychology of Second Language Acquisition».

[79] http://news-service.stanford.edu/news/2005/june15/jobs-061505.html

---

Тимоти Феррисс
4-х часовая рабочая неделя
Перевод: Александр Аристархов

Timothy Ferriss
The 4-Hour Workweek: Escape 9-5, Live Anywhere, and Join the New Rich
Издательство: Crown, 2007 г.
Суперобложка, 320 стр.
ISBN 0307353133
Сайт автора - http://fourhourworkweek.com

Хочешь иметь то, что никогда не имел - начни делать то, что никогда не делал!

Заходи на www.topdelo.ru