

Працюй чотири години на тиждень. Нова психологія успіху
Тімоті Феррісс

Книжка Тіма Феррісса «Працюй чотири години на тиждень. Нова психологія успіху» – бестселер за версіями The New York Times, The Wall Street Journal та USA Today. Це абсолютно інший погляд на роботу, на поняття кар'єрного росту і «життя в офісі». Автор руйнує всі стереотипи про обов'язкову зайнятість із 9 до 17 і доводить, що робота може приносити радість, а ваш час – реальні гроші. Книжка змушує подивитися на своє життя по-іншому, зажадати змін і нарешті: – ВІДДАВАТИ РОБОТІ МІНІМУМ ЧАСУ, ОТРИМУЮЧИ МАКСИМУМ РЕЗУЛЬТАТУ; – У ДЕКІЛЬКА РАЗІВ ЗБІЛЬШИТИ СВІЙ ДОХІД; – БІЛЬШЕ ПОДОРОЖУВАТИ; – КЕРУВАТИ ВЛАСНИМ БІЗНЕСОМ З БУДЬ-ЯКОЇ ТОЧКИ СВІТУ; – ВІДКРИТИ ДЛЯ СЕБЕ НОВУ ФІЛОСОФІЮ ЖИТТЯ. Якщо ви прагнете змін, хочете позбутися фінансових проблем, мрієте подорожувати й отримувати задоволення від життя – починайте читати! У вас не виникне бажання повертатися до офісу!

Тімоті Феррісс

Працюй чотири години на тиждень

Нова психологія успіху

© Tim Ferriss, 2007, 2009

© Hemiro Ltd, видання українською мовою, 2017

© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2017

* * *

Відгуки на книгу «Працюй чотири години на тиждень»

На таку книгу ми чекали вже давно. Вона – маніфест мобільного способу життя, а Тім Феррісс – бездоганний вісник її ідей. На неї чекає величезний успіх.

Джек Кенфілд, співавтор серії «Курячий бульйон для душі», тираж якої склав понад сто мільйонів примірників

Дивовижна й незрівнянна. У цій книзі ви знайдете все: від порад щодо планування відпустки до ідей стосовно розвантаження свого життя. Не має значення, хто ви – людина, цілком залежна від заробітної плати, чи президент компанії, яка входить до рейтингу Fortune 500, – вона змінить ваше життя!

Філ Тоун, автор кращої за версією New York Times книги «Правило № 1»

Книга «Працюй чотири години на тиждень» пропонує нову відповідь на одвічне питання: як не звести своє життя до самої лише роботи? На тих, хто прочитає цю книгу й надихнеться, чекає світ незліченних можливостей.

Майкл Е. Гербер, засновник та керівник компанії E-MythWorldwide, а також перший бізнес-гуру у світі

Це щось абсолютно нове. Дуже рекомендую.

Стюарт Д. Фрідман, керівник програми «Поеднання робочого й особистого життя» у Вортонській школі бізнесу Університету Пенсильванії

У свої 29 Тімоті може похвалитися більш насиченим життям, ніж Стів Джобс у свої 51.

Том Форемські, журналіст і редактор сайту SiliconValleyWatcher.com

Якщо ви прагнете стати господарем свого життя, ця книга допоможе досягти мети.

Майк Меплз, співзасновник компанії Motive Communications (вартість усіх акцій – \$ 260 млн) та засновник компанії Tivoli (продана IBM за \$ 750 млн)

Завдяки Тіму Ферріссу в моєму житті з'явилося більше часу для подорожей, сім'ї та написання рекламних текстів. Це надзвичайно яскрава та корисна праця.

Е. Дж. Джейкобс, відповідальний редактор журналу Esquire та автор книги «Всезнайко»

Тім – це Індіана Джонс цифрової епохи. Дослухавшись до його порад, я вирушив на підводне полювання на віддалені острови і підкорив найкращі гірськолижні траси Аргентини. Інакше кажучи: робіть те, що він рекомендує, і ви заживете як мільйонер.

Альберт Поуп, спеціаліст з деривативів банку UBS

Враження від прочитання цієї книги таке, ніби до твоєї зарплатні домалювали кілька нулів. Ідею про спосіб життя Тім виводить на новий рівень – до нього варто прислухатися!

Майкл Д. Керлін, консультант компанії McKinsey & Company, який працює з Фондом допомоги жертвам урагану «Катріна» Буша – Клінтона та з Радою з іноземних стипендій Дж. Вільяма Фулбрайта

Тепер до аутсорсингу вдаються не лише компанії з рейтингу Fortune 500. Малі та середні підприємства, а також ділові люди можуть передавати частину своєї роботи іншим, аби підвищити продуктивність своєї праці та зекономити час для важливіших справ. Прийшла пора пожинати плоди цієї революції.

Вівек Кулькарні, генеральний директор компанії Brickwork India та колишній голова управління інформаційних технологій в Бангалорі, відомий як «технобюрократ», завдяки якому Бангалор став ІТ-центром Індії

«Працюй чотири години на тиждень» – це книга для тих шукачів пригод, які прагнуть прожити своє життя на повну. Придбайте і прочитайте її зараз, перш ніж ви пожертвуєте чимось більшим.

Джон Ласк, менеджер з розвитку товарної групи компанії Microsoft

З таким підходом до організації часу та акцентом на важливих аспектах життя впродовж нормального робочого тижня людям вдаватиметься виконувати у 15 разів більше справ.

Тім Дрейпер, засновник компанії Draper Fisher Jurvetson, яка фінансує новаторів, включно з Hotmail, Skype та Overture.com

Як науковець та мандрівник Тім Феррісс створив дорожню карту абсолютно нового світу. Я прочитав цю книгу не відриваючись. Раніше до моїх рук не потрапляло нічого подібного.

Чарлз Л. Брок, керівник компанії Brock Capital Group; колишній фінансовий і виконавчий директор, а також головний юридичний консультант

компанії Scholastic, Inc.; колишній президент Асоціації Гарвардської школи права

Тім – справжній майстер! Я це добре знаю. Я на власні очі бачив, як він долав шлях від бідності до достатку і перетворювався з наполегливого бійця на успішного підприємця. Він бере під сумнів традиційний стиль мислення і шукає кращий шлях.

Ден Партленд, призер нагороди «Еммі», продюсер телепередач American High та Welcome to the Doll House

Якщо ви прагнете здійснити свою мрію зараз, а не через 20 або 30 років, придбайте цю книгу!

Лора Роден, голова Асоціації підприємців-початківців у Кремнієвій долині та викладач корпоративного фінансування в Університеті штату Каліфорнія в Сан-Хосе

Тіму вдалося те, про що більшість людей лише мріє. Не можу повірити, що він розкриє нам усі свої секрети. Цю книгу повинен прочитати кожен!

Стівен Кі, один з кращих винахідників та розробників дитячого персонажа Тедда Ракспіна та гри «Лазертаг», консультант телевізійного шоу American Inventor

Передмова до розширеного та вдосконаленого видання

Двадцять шість із 27 видавництв відмовилися друкувати книгу «Працюй чотири години на тиждень».

Після її виходу директор однієї великої компанії, що займається продажем книг, надіслав мені рейтинг найпопулярніших видань в історії, аби переконати мене, що моя праця не має жодних шансів на успіх.

Я зробив усе, що міг. Під час написання книги я радився зі своїми двома найближчими друзями і намагався приймати нестандартні рішення.

Я прагнув створити такі умови, які сприяли б успіху моєї книги, проте знав, що мої зусилля навряд чи дадуть бажаний результат. Я сподівався на краще, але очікував найгіршого.

Другого травня 2007 року мені зателефонував мій редактор.

- Тіме, ти очолюєш рейтинг найкращих авторів.

У Нью-Йорку була п'ята година вечора, я почувався виснаженим. Книга вийшла п'ять днів тому, і я щойно закінчив серію інтерв'ю, яка розпочалася о шостій ранку. Я ніколи не планував здійснювати турне на підтримку книги, хотів лише нагадати про себе в радіопередачах.

- Хезере, я тебе люблю, але не знущайся з мене.

- Та ні, ти справді очолив рейтинг. Мої вітання, найкращий авторе за версією New York Times!

Я притулився до стіни і сповз на підлогу. Заплющив очі, розплився в усмішці, глибоко вдихнув. Нарешті все зміниться.

Усе незабаром зміниться.

Дизайн способу життя від Дубая до Берліна

Книгу «Працюй чотири години на тиждень» перекладено 35 мовами світу. Вона очолює рейтинги ось уже два роки і щомісяця породжує нові історії та відкриття.

Від журналу Economist до газети New York Times, від вуличок Дубая до берлінських кав'ярень поняття дизайну способу життя увійшло в різні культури й спричинило всесвітній рух. Ідеї, викладені в першому виданні книги, були розвинуті та випробувані в умовах, яких я собі й уявити не міг.

То для чого ж знадобилося нове видання, якщо все йшло так добре? Я знав, що моя книга може стати ще кращою, адже їй бракувало одного інгредієнта - вас.

Ця розширена й удосконалена версія містить понад сто сторінок нового матеріалу, включно з інформацією про надсучасні технології та ресурси, випробувані на практиці, а найважливіше - історії успіху, пережиті реальними людьми.

Цілі сім'ї? Студенти? Генеральні директори? Бродяги? Вибирайте самі. Тут ви знайдете людину, чий успіх вам неодмінно вдасться повторити. Потрібен зразок для обговорення дистанційної роботи, скажімо, в Аргентині? Його ви також знайдете тут.

Одночасно з книгою було створено блог www.fourhourblog.com, який через півроку посів одну з лідерських позицій серед 120 мільйонів блогів світу. Тисячі читачів стали ділитися власними секретами, завдяки яким можна досягти несподіваних результатів. Мій блог - це лабораторія, про яку я завжди мріяв. Приєднуйтеся до нас.

Новий розділ блогу «Найкраще» містить кілька найпопулярніших постів. У самому блозі ви можете знайти рекомендації від величезної кількості людей, починаючи з Воррена Баффетта (мені справді вдалося встановити з ним контакт, і пізніше я розповім, як саме) й закінчуючи шаховим маестро Джошуа Вайцкіном. Мій блог – це територія експерименту для тих, хто прагне досягти кращих результатів за короткий відрізок часу.

Не «виправлене»

Це не «виправлене» видання – у тому сенсі, що ідеї, подані в оригінальній версії, уже не діють на практиці. Так, у попередніх виданнях ми знайшли кілька друкарських помилок. Та книга зазнала радикальних змін з іншої причини.

З квітня 2007 року стан речей кардинально змінився. Банки стають банкрутами, пенсійні фонди зачиняються, кількість робочих місць скорочується неймовірними темпами... Читачів і скептиків цікавить питання: чи діятимуть принципи та прийоми, описані в книзі, в умовах економічного спаду?

Так і знову так.

Насправді питання, які я ставив слухачам своїх лекцій ще до кризи, наприклад: «Як би змінилися ваші пріоритети та рішення, якби у вас не було жодних шансів вийти на пенсію?», – уже не є теоретичними. Заощадження мільйонів людей скоротилися більше ніж на 40 %, і тепер вони змушені вдаватися до запасних варіантів. Можливо, їм слід переглянути питання виходу на пенсію? А може, кілька місяців на рік їм варто проводити на Коста-Риці чи в Таїланді, аби компенсувати втрати своїх заощаджень? Чи є сенс запропонувати свої послуги британським компаніям, аби отримувати дохід у сильнішій валюті? Відповідь на всі ці питання – беззаперечне «так».

Поняття дизайну способу життя як реорганізації багаторівневого планування кар'єри є надзвичайно раціональним. Воно характеризується гнучкістю і дає змогу випробувати різні підходи до життя без акценту на 10- чи 20-річному плані виходу на пенсію, який може втратити актуальність через коливання цін на ринку, непідвладне нашому контролю. Люди охоче шукають альтернативи (і ставляться прихильно до тих, хто робить те саме), адже їхні «гарантовані» варіанти не виправдали себе.

Чого вартує якийсь незначний експеримент в умовах, де всі й усе зазнає невдачі?

У більшості випадків – нічого. Перенесімося у 2011 рік. Роботодавець цікавиться, чому ви не працювали впродовж цілого року.

– Усіх скоротили, і мені випала єдина в житті нагода об'їздити світ. Це було неймовірно!..

Найімовірніше, роботодавець запитав, як вам це вдалося. Прийоми з цієї книги все ще працюють.

Соціальні мережі Facebook та LinkedIn були засновані у 2000-х, у період кризи серед інтернет-компаній. До інших «малюків», народжених у періоди рецесії, належать Monopoly, Apple, Clif Bar, Scrabble, KFC, Domino's Pizza, FedEx та Microsoft. Усе це не випадково, адже економічний спад провокує зниження вартості користування інфраструктурою, появу фрилансерів, готових працювати за вигідними цінами, та зміну розцінок на рекламні послуги. В умовах економічного процвітання ви такого не побачите.

Не має значення, про що йдеться: про річну відпустку, революційну бізнес-ідею, реорганізацію власного життя чи про мрії, втілення яких ви відклали на потім. Кращої нагоди випробувати щось нове не буде.

Що може трапитися в найгіршому випадку?

Я прошу вас ставити собі це питання щоразу, коли ви намагатиметеся вийти зі своєї зони комфорту. Коли вас охоплюватиме паніка, не забувайте, що це ваш великий шанс здобути новий досвід.

Мені було надзвичайно приємно провести останні два роки в компанії читачів з усього світу, і сподіваюся, що це нове видання подарує вам таку саму насолоду, яку отримав я, пишучи цю книгу.

Я завжди залишатимуся вірним учнем кожного з вас.

З найщирішими побажаннями,

Тім Феррісс

Сан-Франциско, штат Каліфорнія

21 квітня 2009 року

Працюй чотири години на тиждень

Нова психологія успіху

Моїм батькам, Дональду та Френсіс Феррісс, які прищепили малому бешкетнику думку, що неординарність – це не так уже й погано. Я люблю вас обох і дякую за все, що ви для мене зробили

Передусім і насамперед

Для тих, хто сумнівається

Чи зможете ви змінити спосіб свого життя? Найімовірніше, що так. Ось кілька сумнівів та страхів, що переповнюють людей перед тим, як вони наважаться і приєднаються до кола «нових багатих».

Чи повинен я залишити або ненавидіти свою роботу? Чи доведеться мені йти на ризик?

Відповідь на ці запитання – ні. Не має значення, чи ви прагнете раніше йти з офісу, чи започаткувати бізнес, який забезпечить вам омріяний стиль життя, – для кожної людини знайдеться шлях, що відповідатиме її рівню комфорту. Як працівникові Fortune 500 вдається знаходити приховані скарби Китаю та замінити за собою сліди завдяки технологічним новинкам? Як створити бізнес, що приносить \$ 80 тис. на місяць, і не брати участі в управлінні ним? Усе в цій книзі.

Чи має мені бути 20 з гаком?

Зовсім ні. Ця книга призначена для кожного, кому набридло дотримуватися традиційного життєвого плану і хто прагне прожити своє життя в повній мірі, а не відкладати його на потім. Ви ознайомитеся з історією 21-річного хлопця, який володіє автомобілем «ламборджіні», та матір'ю-одиначкою, яка за п'ять місяців здійснила навколосвітню подорож разом зі своїми двома дітьми. Якщо ви втомилися від стандартного набору можливостей і готові поринути у світ незліченних перспектив, ця книга – для вас.

Чи доведеться мені подорожувати? Мені потрібно лише більше вільного часу.

Ні. Це лише один із варіантів. Мета – отримати свободу в часі та просторі й користуватися нею на власний розсуд.

Чи потрібно мені було народитися в багатій сім'ї?

Ні. Мої батьки ніколи не заробляли більше \$ 50 тис. на рік на двох. Я почав працювати з 14. Я не Рокфеллер, і ви також не повинні ним бути.

Чи маю я бути випускником університету Ліги плюща?

Ні. Більшість героїв цієї книги не навчалися у Гарварді, а деяких з них узагалі було виключено. Найпрестижніші освітні заклади світу – це чудово, однак існують численні аргументи на користь того, щоб не навчатися в них. Випускники відомих університетів за замовчуванням обирають роботи, які передбачають 80-годинний робочий тиждень, та присвячують від 15 до 30 років життя діяльності, яка з'їдає їхні душі. Звідки мені це відомо? Я переконався в цьому на власному досвіді. Деталі в книзі.

Моя історія та для чого вам потрібна ця книга

Коли ви зрозумієте, що ви серед більшості, час зупинитися і замислитись.

– Марк Твен –

Той, хто живе в межах своїх можливостей, потерпає від браку уяви.

– Оскар Вайльд –

Мої руки знову змокли.

Я втупився в підлогу, аби прожектори не засліпили мене. Здавалося, мені немає рівних, однак про це ще ніхто не знав. Моя партнерка Аліса переступала з ноги на ногу. Поруч з нами стояли дев'ять інших пар, обраних з тисячі учасників із 29 країн та чотирьох континентів. Ішов останній день півфіналів Чемпіонату світу з танго, і на нас чекав завершальний виступ перед суддями, телекамерами та бадьорою публікою. Інші пари танцювали разом уже по 15 років. Для нас це була можливість продемонструвати результат п'ятимісячної співпраці та щоденних шестигодинних тренувань.

– Як відчуваєшся? – запитала мене Аліса, досвідчена професійна танцівниця, своєю аргентинською іспанською.

– Фантастично. Чудово. Насолоджуймося музикою. Забудь про людей, їх тут немає.

Я сам не повірив у власні слова. Було важко навіть оглянути тих 50 тисяч глядачів і координаторів у La Rural – найбільшому виставковому залі Буенос-Айреса. Через густу завісу сигаретного диму ледь проглядався натовп людей, і всюди простягалася гола підлога, за винятком особливої ділянки розміром 9x12. Я поправив свій костюм у тонку смужку й став перебирати блакитний шовковий носовичок, поки мого збентеження не помітили інші.

– Нервуєшся?

– Ні. Злегка хвилююся. Я танцюватиму для свого задоволення, і будь-що-будь.

– Пара 152, ваша черга.

Наш супровідник виконав свою роботу, і тепер усе було в наших руках. Поки ми піднімалися на платформу, я прошепотів Алісі наш жарт: «Tranquilo» – «Не переймайся». Вона посміхнулася, і саме в цей момент я подумав: «Що б я зараз робив, якби рік тому не залишив свою роботу й не виїхав зі Сполучених Штатів?»

Ця думка зникла так само миттєво, як і з'явилася, коли ведучий підійшов до мікрофона й оголосив: «Пара 152, Тімоті Феррісс та Аліса Монті, місто Буенос-Айрес!»

Ми вийшли на платформу, і я засяяв від щастя.

Сьогодні мені важко відповісти на одне з найфундаментальніших питань, які ставлять американцям, і хвала Богові. В іншому випадку ви б не тримали цю книгу в руках.

Тож чим ви займаєтеся?

Коли ви мене знайдете (а це непросто зробити) і поставите це запитання (але краще не треба), я кататимусь на мотоциклі Європою, або займатимусь дайвінгом на якомусь острові в Панамі, або лежатиму під пальмою в Таїланді після тренувань з кікбоксингу, або танцюватиму танго в Буенос-Айресі. Але річ у тім, що я не мультимільйонер і навіть не прагну ним бути.

Мені ніколи не подобалося це запитання, адже воно відображає негативну тенденцію оцінювати особистість за її посадою. Якщо хтось ставить мені це запитання абсолютно щиро, моя відповідь звучить загадково, але водночас просто: «Я – наркодилер».

Зазвичай на цьому розмова закінчується. До речі, моя відповідь містить лише частку правди. Аби викласти її всю, знадобиться надто багато часу. Як пояснити, що те, як я проводжу свій час, і те, як я заробляю гроші, – абсолютно різні речі? Як пояснити, що я працюю менше чотирьох годин на тиждень, однак за місяць отримую більше, ніж колись за рік?

Уперше за весь час я розповім вам справжню історію. Річ у тім, що серед нас існує субкультура людей, яких називають «новими багатими».

Що такого робить мільйонер, який проживає в іглу, чого не робить проста людина, яка проживає в невеликій конурці? Дотримується набору нетрадиційних правил.

Як працівникові престижної компанії вдається вирушати в місячну навколосвітню подорож, а керівник навіть не помічає його відсутності? Приховати цей факт йому допомагають технологічні новинки.

Золото старіє. Нові багаті (НБ) – це ті, хто відмовився від традиційного життєвого плану і будує своє життя, використовуючи нову валюту – час та мобільність. Це мистецтво і науку ми назвемо дизайном життя (ДЖ).

За останні три роки, подорожуючи світом, я побачив, як насправді живуть люди. Однак я покажу вам, як позбутися ненависті до реальності та підкорити її своїм бажанням. Це значно легше, ніж здається. Моя подорож від виснаженого й низькооплачуваного офісного працівника до члена субкультури НБ видається більш неймовірною, ніж фантастичний роман, і – тепер, коли я розшифрував код, – дуже простою. Існує один рецепт.

Життя не має бути таким складним. Насправді це не так. Більшість людей, як і я колишній, переконують себе, що життя – це тяжка праця з дев'ятої до шостої, яка змінюється (іноді) приємними вихідними та епізодичними відпустками.

Правда, принаймні та, якою я живу і якою збираюся поділитися з вами в цій книзі, полягає в іншому. Я продемонструю, як ефективно користуватися різницею в курсі валют і втекти від усього світу. Я покажу, які економічні

маніпуляції здійснюють невеликі компанії, аби досягти того, що більшість вважає неможливим.

Якщо ви обрали цю книгу, найімовірніше, ви не прагнете сидіти за робочим столом, поки вам не виповниться 62. Не має значення, про що ви мрієте – уникнути нескінченної гонитви за багатством, здійснити фантастичну подорож, утекти від усього світу, встановити світовий рекорд чи просто кардинально змінити свою кар'єру, – ця книга дасть вам усі необхідні інструменти для втілення ваших планів тут і зараз. Існує спосіб отримати винагороду за тяжку працю впродовж усього життя, не чекаючи його закінчення.

Який саме? Він базується на простому факті, на який більшість людей не зважають і на усвідомлення якого мені знадобилося 25 років мого життя.

Люди не хочуть бути мільйонерами – вони хочуть отримати те, що, на їхню думку, можна придбати лише за мільйони. Ідеться про дачу в гірськолижному районі Швейцарії, дворецьких, подорожі в екзотичні краї. Для когось це можливість лежати в гамаку і натирати тіло олією какао, слухаючи, як хвилі ритмічно набігають на берег, де стоїть його бунгало. Звучить чудово.

Один мільйон доларів на банківському рахунку – це не мрія. Мрія – сповнене свободи життя, яке ці гроші можуть дати. Таким чином, постає питання: як досягти цілковитої свободи у своєму житті, не маючи мільйона доларів?

Я шукав відповідь упродовж останніх п'яти років і виклав її в цій книзі. Я покажу, як мені вдалося розмежувати поняття доходу й часу і створити для себе ідеальний спосіб життя, подорожуючи світом та насолоджуючись усім, що є найпрекраснішого на планеті. Яким чином я зумів збільшити свій дохід від \$ 40 тис. на рік, працюючи 14 годин на день, до понад \$ 40 тис. на місяць, працюючи чотири дні на тиждень?

Варто розповісти, як усе починалося. Хоч як не дивно, це трапилося на занятті майбутніх менеджерів інвестиційних банків.

2002 року Ед Зшо, мій наставник та колишній викладач курсу «Високотехнологічне підприємництво» в Принстонському університеті, попросив, аби на одному з занять я розповів про свої бізнес-пригоди в реальному житті. Моему здивуванню не було меж.

На свої лекції він запрошував декамільйонерів, і, хоча на той час у мене вже була високоприбуткова компанія, яка займалася продажем спортивних добавок, я дотримувався абсолютно інших поглядів.

Однак пізніше я усвідомив: усі, здавалося, обговорювали те, як створити велику та успішну компанію, вести торгівлю і жити хорошим життям, що цілком логічно. Проте ніхто не намагався знайти відповідь на запитання: для чого слід це робити в першу чергу? Для чого витрачати кращі роки свого життя, сподіваючись віднайти щастя на старості літ?

Мій курс лекцій під назвою «Наркоторгівля для розваг і доходу» розпочинається простим завданням – слухачі мають відповісти на запитання, що стосуються роботи:

- Як би змінилися ваші рішення, якби ви не могли розраховувати на пенсію?
- А що, якби ви мали змогу виходити на міні-пенсії, аби реалізувати свої мрії вже зараз, а не працювати на них упродовж 40 років?
- Чи справді необхідно працювати як раб, аби жити як мільйонер?

Я й не підозрював, куди приведуть мене відповіді на ці запитання.

Незвичайний висновок? Звичайні правила «реального світу» – це сукупність ілюзій, закріплених суспільством. Ця книга навчить вас розпізнавати й використовувати можливості, непомітні для інших.

У чому полягає особливість моєї праці?

По-перше, я не збираюся витрачати час на розгляд проблеми. Я припускаю, що ви потерпаете від нестачі часу, піддаєтеся своїм страхам і, найгірше, миритеся зі своїм ледь стерпним існуванням, займаючись тим, що не приносить вам жодного задоволення. Останній варіант зустрічається найчастіше.

По-друге, ця книга – не про заощадження грошей. Тут ви не знайдете поради відмовитися від вашого щоденного бокалу червоного вина заради мільйона доларів, який ви отримаєте через 50 років. Мені також смакує вино. Я не ставитиму вас перед вибором: або задоволення від життя сьогодні, або гроші потім. Ви можете отримати і те, й інше. Наша мета – задоволення та дохід.

По-третє, ця книга – не про те, як знайти «роботу вашої мрії». Я вважаю, що для більшості людей, тобто для шести-семи мільярдів, ідеальна робота – це та, яка вимагає найменших часових затрат. Більшість із нас ніколи не знайде роботи, яка постійно давала б задоволення, тому це не наша мета. Наша мета – здобути більше вільного часу й автоматизувати дохід.

Кожне заняття я розпочинаю з того, що пояснюю, як важливо бути дільцем. Кредо дільця звучить просто: реальність піддається контролю. Якщо не брати до уваги науку та законодавство, усі правила можна змінити або порушити, і це не означатиме, що ви – неетична людина.

ВУАВ – це аббревіатура, що позначає кроки, необхідні для того, аби стати членом субкультури нових багатих.

Методи та стратегії можуть дати неймовірний результат, і не має значення, хто ви – звичайний працівник чи успішний підприємець. Чи можна робити з керівником усе те, що робив я? Ні. Чи можна використовувати ті самі принципи, аби збільшити свій дохід удвічі, скоротити тривалість робочого дня чи принаймні продовжити відпустку? Безумовно.

Ось що потрібно зробити для того, аби крок за кроком відкрити себе знову.

В – це визначення, яке кардинально змінить наше уявлення про здоровий глузд та ознайомить із правилами і завданнями нової гри. Воно відкидає ідеї, приречені на провал, і пояснює такі поняття, як відносно багатство та позитивний стрес[1 – Незвичні терміни траплятимуться впродовж усієї книги. Коли щось незрозуміло чи вам потрібно більше інформації, завітайте

на сайт www.fourhourblog.com. (Тут і далі прим. авт., якщо не зазначено інше.)). Хто такі нові багаті та чим вони займаються? У цьому розділі ми в загальних рисах розглянемо поняття дизайну життя, перш ніж перейти до наступних трьох кроків.

У – це усунення, яке раз і назавжди відкине ідею організації власного часу. Тут я розповім, як саме мені вдалося застосувати слова італійського економіста, про якого так часто забувають, аби за дві доби перетворити 12-годинний робочий день на двогодинний. Покращте свої погодинні результати у десять разів за допомогою нетрадиційних прийомів нових багатих для формування вибіркового незнання, низькоінформаційної дієти та відкидання неважливого. Цей розділ присвячений першому інгредієнтові розкішного дизайну життя – часу.

А – це автоматизація, яка забезпечує вам стабільне отримання доходу завдяки використанню географічного арбітражу, аутсорсингу та правил неприйняття рішень. Тут ви знайдете все – від обмежень до звичних справ ультрауспішного нового багатого. Цей розділ описує другий інгредієнт розкішного дизайну життя – дохід.

В – це визволення, тобто маніфест мобільності для глобально налаштованих людей. Тут я презентую поняття виходу на міні-пенсії, а також розглядаю засоби для ефективного дистанційного управління та способи уникнення свого боса. Ідеться не про дешеві подорожі. Визволитися – це розірвати ланцюги, які все життя приковували вас до одного місця. Цей розділ присвячений третьому й останньому інгредієнтові розкішного дизайну життя – мобільності.

Мушу зазначити, що більшості керівників не сподобається той факт, що кожного дня ви проводитимете в офісі не більше години, тому я рекомендую читати про необхідні кроки в зазначеному порядку, а втілювати їх на практиці у порядку ВУАВ. Якщо ви вирішите залишитися на своїй посаді, вам необхідно забезпечити собі свободу пересування, перед тим як скоротити свій робочий час на 80 %. Навіть якщо ви ніколи не планували стати підприємцем у сучасному розумінні, завдяки дотриманню кроків ВУАВ ви перетворитеся на підприємця в справжньому значенні цього слова, уперше застосованому французьким економістом Жаном-Батістом Сеем 1800 року: «Підприємець – це той, хто переміщує економічні ресурси з галузі низького доходу в галузь високого».

Крім того, хочу попередити, що більшість моїх рекомендацій видаватимуться неможливими і навіть до певної міри образливими – я цього очікую. Налаштуйтеся виконувати мої поради як вправи з розвитку нестандартного мислення. Якщо ви на це погодитеся, то побачите, наскільки захопливою буде наша подорож.

Глибоко вдихніть і дозвольте показати вам мій світ. І пам'ятайте – *tranquilo*. Настав час повеселитися, а далі будь-що-будь.

Тім Ферріс

Токіо, Японія

29 вересня 2006 р.

Хронологія патології

Експерт – це людина, яка зробила всі можливі помилки в дуже вузькій галузі знань.

– Нільс Бор – данський фізик та лауреат Нобелівської премії

Зазвичай він був божевільним, але іноді наставали моменти просвітлення, коли він ставав дурним.

– Генріх Гейне – німецький критик та поет

Ця книга навчить вас застосовувати чіткі принципи, завдяки яким я став:

- запрошеним лектором з високотехнологічного підприємництва в Принстонському університеті;
- першим американцем в історії, занесеним у Книгу рекордів Гіннеса за досягнення в танго;
- радником понад 30 світових рекордсменів у професійному спорті;
- «найкращим промоутером власної персони» за версією журналу Wired;
- чемпіоном національного китайського чемпіонату з кікбоксингу;
- майстром з верхової стрільби з лука у Нікко (Японія);
- дослідником та активістом з питань політичного притулку;
- брейкдансером на MTV у Тайвані;
- учасником змагань з герлінгу в Ірландії;
- актором відомого в материковому Китаї та Гонконгу серіалу (Human Cargo).

Шлях до цих досягнень не видається таким яскравим.

1977 рік. Я народжуюся на шість тижнів раніше, і мій шанс на життя становить всього 10 %. Однак я виживаю й роблюся таким товстим, що навіть не можу самотужки перевернутися на живіт. Через порушення м'язової рівноваги очей вони дивляться в різні боки, тому моя мама лагідно називає мене «тунцем». Поки що все непогано.

1983 рік. Мене мало не виганяють із дитячого садка, тому що я не хочу вчити алфавіт. Моя вихователька відмовляється пояснювати, чому я повинен його вчити. Натомість вона каже: «Я вихователька – ось чому». Я зауважую, що це дурна відповідь, і прошу її дати мені спокій, аби я міг зосередитися

на малюванні акул. Вона саджає мене за «стіл неслухняних» і змушує жувати цілий шмат мила. Я починаю зневажати владу.

1991 рік. Моя перша робота. Ах, спогади... Я працюю прибиральником у кафе морозива за мінімальну платню й швидко налаштовуюся на методи великого боса. Я виконую роботу по-своєму, закінчуючи її о першій замість восьмої та присвячуючи решту часу читанню журналів про кунг-фу та вдосконаленню прийомів карате. Через три дні мене звільняють зі словами: «Можливо, одного дня ти усвідомиш цінність тяжкої праці». Здається, я ще досі її не усвідомив.

1993 рік. За волонтерською однорічною програмою обміну я потрапляю в Японію, де люди нерідко запрацьовуються до смерті (це явище має назву «кароші»). При народженні вони прагнуть бути синтоїстами, у шлюбі – християнами, а після смерті – буддистами. Я роблю висновок, що більшість людей розчаровані у своєму житті. Одного вечора, маючи намір попросити господиню дому розбудити мене вранці (okosu), я прошу її мене згвалтувати (okasu). Вона дуже ніяковіє.

1996 рік. Я дивом вступаю до Принстонського університету, хоча мій бал за вступний іспит на 40 % нижчий за середній, а мій шкільний наставник радив мені бути більш «приземленим». Я роблю висновок, що погано розбираюся в реальності. Я спеціалізуюся на неврології, а тоді переключаюся на сходовознавство.

1997 рік. Час для мільйонів! Я створюю аудіокнигу «Як я здолав Лігу плюща». Зароблені на трьох роботах гроші я вкладаю у випуск 500 записів, з яких не продаю жодного. Я дозволю своїй матері викинути їх лише у 2006-му, після дев'яти років заборон. Ось що таке необґрунтована самовпевненість.

1998 рік. Після того як четверо хлопців, що займаються штовханням ядра, розбивають голову моему другові, я припиняю займатися залякуванням, найбільш високооплачуваною в університеті діяльністю, та розробляю семінар зі швидкочитання. Я розвішую сотні зелених плакатів зі словами «Збільште швидкість читання в три рази за три години!», а типові студенти Принстону пишуть «Повна фігня» на кожному з них. Я продаю 32 місця, кожне з яких коштує 50 доларів, і 533 долари за годину переконують мене, що пошук ринку перед створенням продукції – значно розумніший варіант, ніж протилежний. Швидкочитання обридло мені вже через два місяці, тому я скасував семінари. Я ненавиджу послуги, і мені потрібна продукція, яку можна буде постачати.

Осінь 1998 року. Широка дискусія навколо моєї дисертації та божевільний страх стати менеджером інвестиційного банку призводять до того, що я вчиняю академічний суїцид і повідомляю секретаря про те, що кидаю університет. Мій батько впевнений у тому, що я ніколи туди не повернуся, а я – у тому, що мое життя скінчилося. Моя мати вважає, що нічого поганого не сталося, тож не варто розігрувати драму.

Весна 1999 року. За три місяці я змінив дві роботи: спочатку влаштувався розробником програм у Berlitz, найбільше у світі видавництво матеріалів іноземною мовою, а потім аналітиком у дослідницькій компанії, що займалася питаннями політичного притулку і складалася лише з трьох співробітників. Звісно, я лечу в Тайвань, аби побудувати мережу спортзалів, однак мене пускає на дно «Тріада», китайська мафія. Я повертаюся до США і вирішую

зайнятися кікбоксингом. Через чотири тижні завдяки своєму незугарному й оригінальному стилю боротьби я стаю переможцем національного чемпіонату.

Осінь 2000 року. Відновивши впевненість у собі й знову взявшись за дисертацію, я повертаюся в Принстон. Мое життя не закінчилося, і здається, що академвідпустка пішла мені лише на користь. Тепер 20-річні мають ті самі здібності, що й Девід Кореш. Мій друг продає компанію за \$ 450 млн, і я вирішую податися на захід, у сонячну Каліфорнію, і заробити свої мільярди. Незважаючи на найсприятливіші за всю історію умови на ринку праці, я залишаюся без роботи впродовж трьох місяців після випуску. Тоді я застосовую свою головну зброю – надсилаю генеральному директору однієї молодій компанії 32 електронні повідомлення поспіль. Зрештою він здається і бере мене на роботу.

Весна 2001 року. TrueSAN Networks перетворюється з невеликого офісу, у якому працює 15 осіб, на «лідера серед компаній, що займаються зберіганням даних» (як це вимірюється?), кадровий склад якої налічує 150 працівників (що вони всі роблять?). Як новоспечений комерційний директор я отримую завдання «розпочати з літери А» у телефонній книзі й «видзвонювати долари». Якому-то тактовніше я запитую керівника, чому ми, як дурні, усе це робимо. Він відповідає: «Тому що я так сказав». Не дуже добрий початок.

Осінь 2001 року. Пропрацювавши цілий рік по 12 годин на день, я дізнаюся, що моя зарплатня – найнижча в компанії, за винятком секретаря. Увесь свій робочий час я віддаю Інтернетові. Одного дня, переглядаючи непристойні відео, я натрапляю на інформацію про те, як важко відкрити компанію, що займалася б випуском спортивних харчових добавок. Виявляється, ти можеш віддати на аутсорсинг абсолютно все: від процесу виробництва до розроблення реклами. Через два тижні, взявши кредит на \$ 5 тис., я отримую свою першу партію продукції й відкриваю власний сайт. І це добре, адже через тиждень мене звільняють.

2002–2003 роки. BrainQUICKEN LLC розпочинає свою діяльність, і я заробляю понад \$ 40 тис. на місяць, хоча раніше цю суму міг назбирати лише за рік. Єдина проблема полягає в тому, що я ненавиджу життя і тепер працюю по 12 годин сім днів на тиждень. Я заганняю себе в глухий кут. Я на один тиждень іду з сім'єю до Флоренції та по 10 годин на день просиджую в інтернет-кафе. Сказитися! Я навчаю студентів Принстонського університету, як започаткувати «успішну» (тобто прибуткову) компанію.

Зима 2004 року. Неможливе – можливе. До мене звертаються одна рекламна компанія та ізраїльський конгломерат (невже?), виявляючи бажання придбати моє дитя – BrainQUICKEN. Я приводжу все до ладу, аби продати компанію. Дивовижно, однак BQ не розпадається, зате обидві угоди зриваються. Знову «день бабака». Невдовзі ці компанії намагаються продублювати мою продукцію і втрачають мільйони доларів.

Червень 2004 року. Я вирішую, що, перед тим як розпадеться моя компанія і я перетворюся на Говарда Г'юза, мені потрібно зникнути. Набравшись духу, я з рюкзаком у руці іду в Міжнародний аеропорт імені Джона Кеннеді й купую перший квиток в один бік до Європи. Я приземлився в Лондоні, однак планую на чотири тижні вирушити в Іспанію, аби відновити сили перед поверненням до каторжної роботи. Я починаю свій відпочинок з нервового розладу вже першого дня.

Липень 2004–липень 2005 років. Чотири тижні переросли у вісім, і я вирішую залишитися за океаном, аби скласти іспит з автоматики та експериментального способу життя. Спілкуванню електронною поштою я присвячую лише одну годину щопонеділка вранці. Щойно я зник, мій дохід зріс на 40 %. Що робити, коли ви більше не мусите працювати, аби виправдати свою гіперактивність і намагання уникнути необхідності шукати відповіді на вічні запитання? Очевидно, заціпеніти й обома руками вхопити себе за сідниці.

Вересень 2006 року. Я повертаюся до США у якомусь дивному дзен-стані, відкинувши всі свої попередні уявлення про те, що можна, а що ні. «Наркоторгівля для розваг та доходу» перетворюється на лекцію про ідеальний спосіб життя. Її ідея звучить просто: я бачив землю обітовану і приніс добру звістку. Вона відкрита для всіх.

Крок перший

В – це визначення

Дійсність – це лише ілюзія, хоч і дуже стійка.

– Альберт Ейнштейн –

1

Застереження і порівняння

Як пустити за димом мільйон доларів за одну ніч

Щодо тих, чие метушливе вбозтво несправедливо привласнило собі ім'я багатства, буде доречною аналогія з хворобами: ми кажемо, що маємо гарячку, а насправді це вона має владу над нами.

– Сенека (4 р. до н. е. – 65 р. н. е.) –

Я також маю на увазі той нібито багатий, але насправді жалюгідний клас, який накопичив купу непотребу, але не знає ані як ним користуватися, ані як його позбутися, і тому закував себе в золоті та срібні кайдани.

– Генрі Девід Торо (1817–1862) –

1:00/ 9000 м над Лас-Вегасом

Його друзі так налігалися, що позасинали мертвим сном. У першому класі не спали лише ми двоє. Він простягнув мені руку для привітання, і на його пальці я побачив перстень з величезним діамантом.

Марк був справжнім магнатом. У різні періоди свого життя він володів практично всіма газозаправними станціями, цілодобовими крамницями та казино у Південній Кароліні. Якось він зізнався, що за одну поїздку до міста гріхів він та його друзі витрачають приблизно від 500 тисяч до мільйона доларів. Незле...

Коли розмова зайшла про мої подорожі, він уместився зручніше у своєму кріслі. Однак мене більше цікавив його талант заробляти гроші.

– Тож яка зі сфер вашої діяльності дарує вам найбільше задоволення?

Щоб обміркувати відповідь, йому знадобилося менше секунди.

– Жодна.

Він пояснив, що 30 років свого життя провів з людьми, які йому не подобалися, аби придбати речі, яких він не потребував. Його життя – це чергування привабливих дружин (щасливе число 3), розкішних авто та інших речей, що засвідчують його статус. Марк належав до тих, кого називають «живими трупами».

Ніхто не хотів би зрештою опинитися в такому становищі.

Яблука й апельсини: порівняння

То чим же відрізняються нові багаті (НБ), які хапаються за будь-яку можливість, від боягузів (Б), які все відкладають на потім і навіть не помічають, як швидко спливає їхнє життя?

Відмінність помітна вже на самому початку. Нові багаті вирізняються з натовпу своїми цілями, що відображають їхні чіткі пріоритети та життєву філософію.

Зверніть увагу на те, як формулювання мети впливає на зміну дій, необхідних для втілення начебто однакових цілей. Це стосується не лише підприємців. Пізніше я продемонструю, що тут ми можемо говорити й про звичайних працівників.

Б. Працювати на себе.

НБ. Зробити так, щоб інші працювали на мене.

Б. Працювати тоді, коли хочеш.

НБ. Уникати роботи заради роботи та досягати максимального ефекту мінімумом зусиль («мінімальне ефективне навантаження»).

Б. Вийти на пенсію в молодому віці.

НБ. Упродовж усього життя виділяти час на відпочинок та подорожі (міні-виходи на пенсію), усвідомити, що бездіяльність – не мета. Мета – займатися тим, що дарує задоволення.

Б. Купувати все, що заманеться.

НБ. Займатися всім, чим заманеться, і стати тією людиною, якою прагнеш бути. Якщо це передбачає наявність технологічних новинок, нехай буде так, але не варто сприймати їх як засоби для досягнення мети чи як певні бонуси.

Б. Бути керівником, а не звичайним працівником; нести відповідальність.

НБ. Бути не керівником і не звичайним працівником, а власником. Володіти потягами і мати людину, яка стежитиме за дотриманням графіку.

Б. Заробити масу грошей.

НБ. Заробити масу грошей для досягнення чітких цілей та здійснення мрій. Задля чого ви працюєте?

Б. Мати більше.

НБ. Підвищити рівень якості роботи й звільнитися від безладу. Мати величезні фінансові запаси, проте усвідомлювати, що більшість наших матеріальних потреб – лише виправдання того факту, що ми витрачаємо свій час на речі, які насправді не мають для нас жодної цінності. Ви протягом двох тижнів вели перемовини з автосалоном, аби придбати нове авто Infiniti, і домоглися, щоб вам скинули \$ 10 тис.? Це чудово. Чи є у вашому житті мета? Чи робите ви щось корисне для цього світу, чи просто перетасовуєте папери, товчетеся по клавіатурі й повертаєтеся додому ледь живим і теплим?

Б. Отримати величезну винагороду: пропозицію пакета акцій, матеріальні здобутки, пенсію чи інші щедроті.

НБ. Мислити масштабно, але отримувати дохід щодня: грошовий потік насамперед, щедра винагорода – потім.

Б. Не займатися тим, що не приносить задоволення.

НБ. Не займатися тим, що не приносить задоволення, а також не боятися йти за своїми мріями, не повертаючись до роботи заради роботи. Після довгих

років одноманітної праці вам буде непросто віднайти свої захоплення, переосмислити свої мрії та повернутися до хобі, від яких ви відмовилися. Мета – не лише викоринити все погане, що відбувається у вашому житті, а й пізнати найкраще з того, що може запропонувати світ.

Зійдіть з неправильного поїзда

Головний принцип – не дурити самого себе, а саме себе найлегше обдурити.

– Річард Ф. Фейнман – лауреат Нобелівської премії в галузі фізики

З мене досить. Пора братися за розум. Слепа гонитва за грошима – справа дурнів.

Я наймав приватні літаки, аби помилуватися красою Анд згори, смакував найсмачніші вина у світі, коли з'являвся вільний час на змаганнях з лижного спорту, і почувався як король, лежачи біля панорамного басейну на приватній віллі. Хочу поділитися з вами невеликим секретом: на всі ці розваги потрібно значно менше грошей, ніж на оренду квартири в США. Якщо ви можете самостійно розпоряджатися своїм часом, то цінність ваших грошей автоматично зростає в 3–10 разів.

Це не пов'язано з курсом валют. Бути багатим (мати значні фінанси) і жити як мільйонер – це абсолютно різні речі.

Практична цінність грошей залежить від того, наскільки ви контролюєте те, що робите, а також коли, де та з ким. Рівень контролю над цими аспектами я називаю коефіцієнтом свободи.

Беручи до уваги такі критерії, можемо зробити висновок, що банкір інвестиційного банку, який присвячує роботі по 80 годин на тиждень і заробляє \$ 500 тис. на рік, живе менш яскравим життям, ніж працевлаштований НБ, який віддає роботі чотири дні на тиждень, заробляє 40 тис. та ще й має свободу вирішувати, коли, де і чим йому зайнятися. П'ятсот тисяч можуть мати меншу цінність, ніж 40, а 40 тис. можуть бути значно більшою сумою, ніж 500 тис., якщо здійснити обчислення і проаналізувати, який спосіб життя можуть забезпечити ці гроші.

Можливості, тобто свобода вибору, – велика сила. Моя книга навчить вас розпізнавати й створювати ці можливості з найменшими затратами зусиль та фінансів. Це неймовірно, однак ви справді можете заробляти більше, значно більше грошей, виконуючи лише половину своєї роботи.

То хто ж такий НБ?

- Працівник, який реорганізовує свій графік та домовляється про дистанційну роботу, аби досягти 90 % можливого результату й витратити на це в десять разів менше часу. Це дає йому можливість займатися лижним спортом та виділяти два тижні на місяць для подорожей із сім'єю.
- Керівниця компанії, яка відмовляється від співпраці з найменш прибутковими клієнтами і відкидає найменш успішні проекти, віддає на аутсорсинг усі операції та подорожує світом у пошуках рідкісних рукописів. Водночас вона працює на сайті компанії та викладає туди свої фотографії.
- Студент, який вирішив ризикнути всім (тобто нічим) і зайнятися прокатом відео через Інтернет. Любителі формату високоякісного зображення Blu-ray забезпечують йому щомісячний дохід у розмірі \$ 5 тис., хоча на свій проект він витрачає близько двох годин на тиждень, що дає йому змогу присвятити себе захисту прав тварин.

Перед нами лежать незліченні можливості, але кожна подорож повинна розпочинатися тим самим – переосмисленням життєвої позиції. Щоби зрушити з місця, вам необхідно вивчити новий лексикон та за допомогою компаса обрати напрям руху в незвичайний світ. Ми переоцінимо поняття відповідальності й цілковито відкинемо ідею успіху – інакше кажучи, змінимо всі правила.

Нові гравці для нової гри: амбітні та безпосередні

Турин, Італія

Суспільство обмежило мене надто великою кількістю правил, тому я зробив усе можливе, аби переписати їх.

– Білл Косбі –

Коли він виконав у повітрі оберт на 360°, оглушливі крики глядачів змінилися мертвою тишею. Дейл Бегг-Сміт бездоганно виконав сальто – його лижі схрестилися над головою, – і щойно він фінішував, як потрапив до Книги рекордів.

Шістнадцятого лютого 2006 року на Зимовій олімпіаді в Турині він став золотим медалістом з лижного спорту. Після такого досягнення йому, на відміну від інших спортсменів, уже не доведеться повертатися до виснажливої роботи, однак він і не згадуватиме цей день як вершину своєї кар'єри. Зрештою, йому лише 21 рік, а він уже їздить на чорному «ламборджіні».

Родом з Канади, він належав до тих, кого називають «пізніми геніями». Своє покликання – інтернет-компанію, що займалася інформаційними технологіями, – Дейл відкрив у 13-річному віці. На щастя, у нього був більш досвідчений

наставник та партнер – 15-річний брат Джейсон. Створена для фінансування їхньої мрії зійти на почесний п'єдестал олімпійських ігор, уже через два роки компанія досягла лідерських позицій у своїй галузі.

Поки хлопці з його команди все більше часу присвячували тренуванням на лижах, Дейл купував саке своїм клієнтам у Токіо. Незважаючи на його результати у спорті, тренери хлопця вважали, що він заціквився на бізнесі й не приділяє належної уваги тренуванням.

Замість того аби зробити вибір між бізнесом і мрією, Дейл вирішив, що зможе їх поєднати. Він не віддавав надто багато часу компанії. Вони з братом присвячували свій час спілкуванню з канадцями французького походження.

2002 року вони переїхали в лижну столицю світу, Австралію, та приєдналися до меншої, однак більш гнучкої команди, тренером якої була справжня легенда спорту. Через три роки Дейл отримав громадянство, почав змагатися з лижниками зі своєї колишньої команди і став третім «австралійцем» в історії, який здобув золоту медаль на зимовій олімпіаді.

З того часу в Країні кенгуру та серфінгу Дейл став кумиром кожного. Буквально. Тут ви можете придбати марки з зображенням його обличчя. Вони продаються поруч з пам'ятним виданням марок на згадку про Елвіса Преслі.

У слави є свої переваги. Одна з них – можливість вийти за рамки, у яких ми живемо. Свобода вибору існує завжди.

Нова Каледонія, південна частина Тихого океану

Варто вам сказати, що ви погоджуєтеся на менше, і ось це вже відбувається у вашому житті.

– Джон Ф. Кеннеді –

Деякі люди переконані, що, якби в них було більше грошей, усе в їхньому житті прийшло б до ладу. Їхні цілі постійно змінюються: \$ 300 тис. на банківському рахунку, мільйон у гаманці, 100 тис. на рік замість 50... В основі мети Джулії лежав значно глибший сенс: повернутися додому з тією самою кількістю дітей, з якою вона вирушила в подорож.

Вона зручно вмостила на сидінні, глянула на свого сплячого чоловіка Марка і уже вкотре полічила своїх дітей – один, два, три. Наразі все добре. Через 12 годин вони, живі та здорові, повернуться до Парижа. Звісно, за умови, що з літаком, який здійснює рейс із Нової Каледонії, усе буде гаразд.

З Нової Каледонії?

Нова Каледонія, розташована в тропіках Коралового моря, належить до володінь Франції. Тут Джулія та Марк щойно продали своє вітрильне судно, на якому подолали понад 24 тисячі кілометрів, подорожуючи світом. Звісно,

вони планували повернути собі частину витрат. На свої 15-місячні пригоди, від підкорення водних артерій Венеції до відвідин місцевих племен Полінезії, вони витратили близько \$ 18-19 тис. Це значно менше, ніж «потягнула» б оренда житла та харчування багетами в Парижі.

Більшість людей не можуть у це повірити. Однак більшість людей не знають і того, що понад 300 французьких сімей щороку роблять те саме.

Джулія мріяла про таку подорож майже 20 років, проте список її обов'язків, який безперестанку поповнювався новими пунктами, змушував її відкладати реалізацію своїх планів на безрік. Мало не щодня з'являлася причина відтягувати здійснення задуманого. Одного дня Джулія усвідомила, що коли вона не зробить цього зараз, то не зробить ніколи. З часом вона б накопичила стільки відмовок, що вже ніколи не переконала б себе в можливості втекти від усього світу.

Після річної підготовки та місячного випробувального плавання сім'я вирушила в подорож своєї мрії. Щойно вони підняли якір, як Джулія зрозуміла, що діти – не перешкода для мандрів та пошуку пригод, а, мабуть, найкраща причина піти їм назустріч.

Перед подорожжю три її сини сперечалися між собою з будь-якого приводу. Потреба співіснувати в одній спальні на судні навчила їх проявляти терпимість один до одного та повагу до батьків. До мандрівки хлопці не мали великої охоти до читання. Зважаючи на те, що у відкритому морі їм більше нічого було робити, окрім як витріщатися в стелю, читання книг виявилось не таким уже й поганим варіантом. Провівши один рік за межами школи та потрапивши в нове середовище, вони отримали неймовірний досвід, який стане їм в пригоді під час подальшого навчання.

Тепер, сидячи у літаку, Джулія дивилася, як повз крило плывуть хмари, і обмірковувала їхні наступні плани – знайти затишну гірську місцину, де вони могли б кататися на лижах впродовж усього року, та використати свій дохід від такелажних і вітрильних робіт на інші пригоди.

Зважившись на це раз, вона подорожуватиме завжди.

Дизайн способу життя в дії

Мені набридло щоразу їхати через усе місто, забирати свого сина з дитячого садка, а тоді повертатися з ним на роботу, аби завершити виконання всіх завдань. Завдяки моему міні-виходу на пенсію ми опинилися в прекрасній лісистій місцевості у Флориді, яка купалася в сонячному світлі. Там чимало альтернативних та традиційних шкіл, готових прийняти дитину на період вашого відпочинку. Персонал альтернативних шкіл надає підтримку та проявляє доброзичливість. Можливо, вам навіть випаде нагода влаштуватися до школи, де ви зможете набути нового досвіду разом зі своєю дитиною.

Деб

Time!

Ваша книга та блог надихнули мене покинути роботу, написати дві електронні книги, зайнятися скайдайвінгом, здійснити піший тур Південною Америкою, продати всі непотрібні мені речі та організувати щорічне зібрання найвідоміших у світі експертів з побудови романтичних стосунків (моя перша бізнес-ініціатива, яка функціонує вже третій рік поспіль). А знаєте, що найцікавіше? Я ще не маю права купувати алкогольні напої!

Дуже вам дякую, друже!

Ентоні

2

Правила, які змінюють правила

Усе відоме – хибне

Я не можу дати вам формули гарантованого успіху, але я знаю формулу гарантованого провалу: намагайтеся постійно всіх задовольнити.

– Херберт Байярд Свон – американський редактор та журналіст; перший лауреат Пулітцерівської премії

Усе відоме – хибне.

– Оскар Вайльд – Як важливо бути серйозним

Перемагаємо, а не просто граємо

1999 року, покинувши свою другу невдачу роботу та заспокоївши себе поїданням сендвічів з арахісовим маслом, я здобув золоту медаль на Китайському національному чемпіонаті з кікбоксингу.

Переміг я не через те, що вмію розмахувати кулаками. Боже борони. Сама ідея участі видавалася мені небезпечною, адже я пішов на це, побившись об заклад, і мав на підготовку лише чотири тижні. Крім того, моя велика голова, схожа на кавун, була чудовою мішенню.

Я виграв через те, що уважно прочитав правила гри і знайшов для себе два сприятливих моменти:

1. Зважування здійснюється за день до змагань. Застосовуючи техніку зневоднення, поширену в триборстві та олімпійській боротьбі, я скинув майже 13 кг за 18 годин і став важити 74 кг, а тоді знов наповнив організм водою і повернувся до позначки 87 кг[2 – Більшість людей не вірять, що такі маніпуляції з вагою можливі, тому я прикріпив кілька фотографій на сайті www.fourhourblog.com. Не експериментуйте з цим удома. Я постійно перебував під медичним наглядом.]. Непросто боротися з людиною, яка перевершує тебе на три вагові класи. Бідні хлопці!
2. Важлива деталь, надрукована дрібним шрифтом: якщо хтось із бійців впаде з платформи тричі за один раунд, його опонент автоматично стає переможцем. Я вирішив використати цю деталь і побудував на ній свою головну стратегію. Можете собі уявити, як були незадоволені китайські судді.

Результат? Я виграв усі матчі технічним нокаутом і повернувся додому національним чемпіоном, досягнувши того, на що 99 % спортсменів з 5–10-річним досвідом виявилися нездатними.

Однак чи можна вважати те, що я випихав суперників за межі платформи, порушенням спортивної етики? Зовсім ні. Хоча стиль моєї боротьби і був незвичним, він не виходив за рамки правил. Існує значне розмежування між офіційними і вигаданими правилами. Проаналізуйте приклад, взятий з офіційного сайту Олімпійського руху (www.olympic.org):

Олімпійські ігри 1968 року, що проходили в Мехіко, відзначилися міжнародним дебютом Діка Фосбері та його відомим «фосбері-флопом», який невдовзі кардинально змінив уявлення про стрибки у висоту. У той час стрибунки закидали ноги над поперечкою (такий вид стрибка, який має назву «ножиці», дає спортсменові можливість приземлятися на стопи). Техніка Фосбері полягає в тому, що спортсмен наближається до поперечки з високою швидкістю та, відштовхуючись від землі правою ногою, здійснюється у повітря. Тоді він пролітає над поперечкою головою вперед та спиною до землі. Поки тренери зі стрибків у висоту несхвально хитали головами, публіка Мехіко захоплено спостерігала за Фосбері, вигукуючи радісне «Ole». Фосбері встановив особистий рекорд, подолавши висоту 2,24 м, і виграв золоту медаль.

Уже до 1980 року 13 із 16 олімпійських фіналістів оволоділи технікою «фосбері-флоп».

Техніка скидання ваги та випихування суперника за межі платформи стали головними прийомами китайського кікбоксингу. Я не вважаюся її основоположником, я лише передбачив ці зміни. Сьогодні такий стиль нікого не здивує.

Спорт розвивається лише тоді, коли він виходить за рамки загальноприйнятих стандартів.

Те саме стосується й життя.

Залишити все як є чи пошитися в дурні?

Більшість людей ходять по вулиці ногами. Чи означає це, що я ходжу на руках? Чи одягаю я спідню білизну поверх штанів, аби вирізнитися з-поміж інших? Зазвичай ні. Наразі мені комфортно ходити ногами й носити спідню білизну під штанами. Я не змінюю того, що мене влаштовує.

Неординарність корисна лише тоді, коли вона дає потрібний ефект чи задоволення.

Якщо ви розглядаєте проблему чи намагаєтесь розв'язати її одним способом і не досягаєте при цьому значних результатів, настав час поставити собі запитання: «А якщо я зроблю все навпаки?» Відмовтеся від неефективної моделі дій. Якщо рецепт невдалий, то не має значення, який ви кухар.

Коли після закінчення коледжу я почав займатися продажем пристроїв для зберігання інформації, то усвідомив, що більшість повідомлень не потрапляють до бажаної людини з однієї причини – через протидію секретарів. Якщо я здійснював усі необхідні телефонні дзвінки з 8:00 до 8:30 вранці та з 6:00 до 6:30 ввечері, то оминав усіх асистентів та призначав удвічі більше зустрічей, ніж старший менеджер з продажів, який телефонував людям з 9:00 до 17:00. Інакше кажучи, я досягав удвічі кращого результату за 1/8 часу.

Від Японії до Монако, від матерів-одиначок, які подорожують світом, до мультимільйонерів – власників спортивних авто головні правила успішного НБ вирізняються стабільністю та неординарністю.

Ось кілька правил, які відображають фундаментальну відмінність між НБ й іншими. Їх слід пам'ятати весь час, поки ви читатимете цю книгу:

1. Вихід на пенсію – найгірший спосіб застрахувати себе.

Планування виходу на пенсію – це те саме, що й страхування свого життя. Його слід розглядати як захід, який потрібно вжити у випадку найгіршого сценарію – фізичної нездатності працювати чи потреби наповнити скарбничку, аби вижити.

Ідею виходу на пенсію як кінцеву мету необхідно відкинути з трьох важливих причин.

Причина перша. Найімовірніше, вам не подобається те, чим ви займаєтеся в розквіті своїх сил. Це абсурд – ніщо не може виправдати такої жертви.

Причина друга. Після виходу на пенсію більшість людей нездатні підтримувати високий рівень життя. Навіть один мільйон – це незначна сума грошей у світі, де життя на пенсії може тривати 30 років, а інфляція щороку знижує купівельну спроможність людей на 2-4 %. Математика тут не працює[3 – Стаття Living Well (журнал Barron's, 20 березня 2006 року, автор – Сюзанна Макгі).]. «Золоті роки» нагадують життя людей низького класу. Така гірка правда.

Причина третя. Якщо математика таки працює, то це означає, що ви – машина, зациклена на роботі. Якщо це про вас, тоді знаєте що? У перший же тиждень після виходу на пенсію ви настільки знудитеся, що почнете клеїти дурня. Імовірно, ви розпочнете пошуки нової роботи або відкриєте власну компанію. Навіщо тоді було чекати стільки років?

Я не стверджую, що ви не повинні готуватися до найгіршого випадку – я вже використав усі можливості пенсійного плану 401(k) і витратив усі заощадження на особистому пенсійному рахунку. Однак не розглядайте вихід на пенсію як головну мету.

2. Інтерес та енергія – явища циклічні.

Якби я запропонував вам 10 мільйонів доларів, ви погодилися б працювати впродовж 15 років по 24 години на добу, а тоді вийти на пенсію? Звісно ні. Ви не могли б цього зробити. Таке завдання є нерациональним, як і те, що більшість називає кар'єрою, – виконання одноманітних доручень по 8 годин на день, поки ви не зламаєтеся чи не накопичите достатньо грошей.

Адже як іще можна пояснити те, що всі мої 30-річні друзі мають вигляд, наче Дональд Трамп та Джоан Ріверз? Це жахливо – передчасне старіння, викликане потрійними дозами фрапучино та неймовірними навантаженнями.

Аби вижити й не згаснути у розквіті літ, необхідно виділяти час як на активну діяльність, так і на відпочинок. Фізична сила, інтерес та розумова витривалість то посилюються, то слабшають. Від цього і варто відштовхуватися.

Мета НБ полягає в тому, аби періодично влаштовувати собі міні-виходи на пенсію, а не відкладати процес відродження своїх сил на старість літ. Працюючи лише в періоди вашої найбільшої ефективності, ви побачите, що від життя можна отримувати значно більше задоволення. Таким чином ви уб'єте двох зайців.

Особисто я що два місяці виділяю час на поїздку за океан або інтенсивне навчання (танго, боротьба тощо).

3. Працювати менше не означає бути ледарем.

Виконання меншої кількості безцільної роботи з метою зосередження на більш важливих речах – це НЕ ледарство. Більшості з нас важко прийняти цей факт,

адже наша культура зазвичай винагороджує нас за жертви, а не за продуктивність.

Мало хто з нас хоче (або може) оцінити результати своїх дій і таким чином зрозуміти, чи вартують чогось наші часові затрати. Більше затраченого часу означає більшу самоповагу і більше схвалення «згори». Попри те що НБ проводять в офісі менше годин, вони досягають суттєвіших результатів, ніж десяток звичайних працівників, узятих разом.

Сформулюймо нове визначення «ледарства». Ледарство – це згода на життя, далеке від ідеалу, це нездатність самостійно приймати рішення, це накопичення багатства і споглядання життя лише з вікна офісу. Ні розмір вашого банківського рахунку, ні ті численні години, які ви витрачаєте, відповідаючи на неважливі електронні повідомлення, нічого не змінюють.

Будьте продуктивними, а не лише зайнятими.

4. Не чекайте сприятливого часу.

Якось я поцікався у своєї матері, як вона наважилася завагітніти першою дитиною, тобто мною. Відповідь звучала просто: «Ми цього хотіли, тому вирішили не баритися. Аби народити дитину, не варто чекати сприятливого часу». І це справді так.

Для більшості найважливіших справ ідеального часу не існує. Чекаєте на більш сприятливий період, аби розпочати пошуки роботи? Зірки ніколи не зійдуться «як треба», а зелене світло не світитиме все життя. Усесвіт нічого не має проти вас особисто, однак планета не змінить заради вас траєкторію свого руху. Ідеальні умови не настануть ніколи. «Колись згодом» – це хвороба, яка поховала ваші мрії разом з вами. Списки з аргументами «за» і «проти» також не годяться. Якщо ви прагнете зробити щось і це справді для вас важливо – уперед.

5. Просіть пробачення, а не дозволу.

Якщо ваш вчинок не матиме негативних наслідків для оточення, можете приступати до дій. виправдовуватись будете потім. Усі люди – батьки, партнери, керівники – на емоційному рівні заперечують те, з чим погодилися б постфактум. Якщо потенційна шкода не надто велика, не давайте людям шансів на відмову. Більшість намагатиметься зупинити вас іще до того, як ви зрушите з місця, однак відступить, коли ви наберете обертів. Не бійтеся заварити кашу, але просіть пробачення, якщо напартачили.

6. Робіть акцент на своїх сильних сторонах і не звертайте уваги на слабкі.

Більшість людей мають талант лише до невеликої кількості справ, у решті вони – посередності. У розробленні продукції та маркетингу мені немає рівних, проте в багатьох інших сферах я пасу задніх.

Мое тіло створене для того, аби піднімати важкі предмети і метати їх. Мені знадобилося чимало часу, щоб усвідомити цей факт. Я намагався займатися плаванням, однак був подібний до мавпи, що потопав. Я намагався оволодіти

мистецтвом баскетболу, але моя гра наводила на думку про печерну людину. Тоді я став бійцем і заспокоївся.

Використовувати свої сильні сторони замість того, щоб намагатися залатати всі дірки в броні, – значно ефективніша тактика. Вибір стоїть між примноженням результату за рахунок застосування своїх сильних сторін і поступовим поліпшенням ситуації з недоліками. Зосередьтеся на ефективнішому використанні своєї найкращої зброї та не марнуйте часу на постійне латання.

7. Надлишок може стати нестачею.

Доброго потроху. Надто високий рівень прагнень чи статків може призвести до протилежного результату:

- пацифісти стають військовими;
- борці за свободу перетворюються на тиранів;
- благословення обертається прокляттям;
- допомога стає перешкодою;
- більше стає меншим[4 – Goldian VandenBroeck, ed. From Less Is More: An Anthology of Ancient and Modern Voices Raised in Praise of Simplicity (Inner Traditions, 1996).].

Надто часто те, чого ви прагнете, перетворюється на те, чого ви вже не хочете. Це стосується як матеріальних речей, так і часу. Тому дизайн способу життя націлений не на створення надлишку вільного часу, а на його ефективне використання та на пошук можливості займатися тим, чим ви прагнете, а не тим, до чого вас зобов'язують.

8. Самих лише грошей недостатньо.

Про силу грошей як валюти можна сказати чимало (я люблю поговорити на цю тему), та їх примноження не є ключем до розв'язання всіх проблем, як ми звикли вважати. Можна сказати, що це лінощі. «Якби ж у мене було більше грошей...» – найбанальніша причина, з якої ми відмовляємося звернутися до себе і просто зараз наповнити своє життя радістю. Використовуючи гроші як відмовку та зводячи все своє життя до роботи, ми позбавляємо себе можливості робити те, чого справді прагнемо: «Джон, я б залюбки поговорив з тобою про ту порожнечу, яка заповонила мое життя, про ту безнадію, яка пожирає мене зсередини, коли я вранці вмикаю комп'ютер, але в мене стільки роботи! Мені знадобиться щонайменше три години, аби дати відповідь на неважливі електронні повідомлення та обдзвонити всіх потенційних клієнтів, які ще вчора сказали „ні“. Мушу бігти!»

Погрузніть з головою в рутині, що крутиться навколо грошей, зробіть вигляд, що вони здатні вирішити все, і ви штучно створите життя, яке навіть не дасть вам можливості усвідомити, наскільки позбавлене сенсу те, чим ви займаєтеся. У глибині душі ви знаєте, що все це ілюзія, однак серед людей, які грають у ту саму гру, ви все частіше про це забуваєте.

Проблема полягає не лише в грошах.

9. Відносний дохід має більше значення, ніж абсолютний.

Між дієтологами вже давно точаться суперечки стосовно цінності калорій. Чи є калорія калорією, так само як троянда трояндою? Чи для втрати ваги справді потрібно споживати менше калорій, ніж спалювати, чи джерело калорій теж відіграє важливу роль? Після співпраці з найкращими спортсменами я довідався, що правильною відповіддю є другий варіант.

А як стосовно доходу? Чи справді долар – це просто долар? У нових багатих свій погляд на гроші.

Розгляньмо дохід з точки зору п'ятикласника, який вивчає математику. Два працьовиті чоловіки наближаються один до одного. Чоловік А рухається зі швидкістю 80 годин на тиждень, а чоловік Б – зі швидкістю 10 годин на тиждень. Вони обидва заробляють по 50 тисяч доларів на рік. Хто матиме більше грошей, коли вони зустрінуться? Якщо ви обрали чоловіка Б, то мали рацію, і саме в цьому полягає відмінність між абсолютним і відносним доходом.

Абсолютний дохід вимірюється за допомогою лише однієї незмінної одиниці – звичайного та всемогутнього долара. Джейн Доу заробляє \$ 100 тис. на рік, тому вона вдвічі багатша, ніж Джон Доу, який заробляє \$ 50 тис. на рік.

Відносний дохід вимірюється за допомогою двох одиниць: долару і часу, а точніше, годин. Поняття «річний дохід» є досить умовним, тому обдурити себе не так уже й важко. Погляньмо реальності у вічі. Джейн Доу заробляє \$ 100 тис. на рік, тобто по \$ 2 тис. за кожен з 50 тижнів року, працюючи 80 годин на тиждень. Отже, Джейн Доу щогодини заробляє по 25 доларів. Джон Доу отримує \$ 50 тис. на рік, тобто по \$ 1 тис. за кожен з 50 тижнів року, але працюючи по 10 годин на тиждень. Тож за годину він заробляє 100 доларів. Якщо оцінювати відносний дохід, то виходить, що Джон в чотири рази багатший за Джейн.

Безумовно, відносний дохід має дорости до мінімуму, необхідного вам для реалізації своїх цілей. Якщо я отримую 100 доларів за годину, але працюю не більше години на тиждень, то не зможу жити, як зірка світового масштабу. За умови, що сумарного абсолютного доходу достатньо для втілення своїх мрій (але він не є причиною заздрощів більш заможних сусідів), справжньою одиницею вимірювання достатку нових багатих є відносний дохід.

Після закінчення коледжу я отримував п'ять доларів за годину. Люди, які займають лідерські позиції в клубі нових багатих, заробляють за годину щонайменше п'ять тисяч. Тепер і я наближаюся до цієї позначки.

10. Негативний стрес – погано, позитивний стрес – добре.

Мало кому відомо, що не всі види стресу призводять до негативних наслідків. Насправді нові багаті не прагнуть викорінити всі потрясіння, що відбуваються в їхньому житті. Аж ніяк. Існують два види стресу, і за своїм характером вони так само протилежні, як ейфорія та її опонент – дисфорія.

Негативний стрес (дистрес) виникає під впливом шкідливих чинників, які погіршують загальний стан людини, роблять її менш упевненою та працездатною. Дати поштовх до виникнення дистресу може нищівна критика, образлива поведінка свавільного боса чи приниження на очах у інших. Ми прагнемо уникати таких ситуацій.

З іншого боку, позитивний стрес (евстрес) – термін, з яким більшість із вас, імовірно, зустрічається вперше. Префікс грецького походження ев- (ей-), що означає «здоровий», застосовується в тому самому сенсі в слові «ейфорія». Кумири, захоплення якими спонукає нас до підкорення все вищих вершин, фізичне тренування, завдяки якому ми позбуваємося зайвого жиру, ризиковані вчинки, які ми здійснюємо за межами своєї зони комфорту, – усе це приклади позитивного стресу – стресу, який сприятливо впливає на наше здоров'я та є поштовхом до особистісного зростання.

Люди, нездатні прийняти будь-яку критику, зазнають невдачі. Однак нам потрібно уникати саме нищівної критики, а не критики в усіх її проявах. Так само без позитивного стресу не обходиться жоден прогрес, тому чим більше евстресу буде в нашому житті, тим швидше ми реалізуємо свої мрії. Головне – розуміти відмінність між двома видами стресу.

Нові багаті так само наполегливо намагаються витіснити зі свого життя негативний стрес, як і наповнити його позитивним.

Запитання та дії

1. Яким чином необхідність бути «реалістичним» та «відповідальним» заважає вам жити так, як ви прагнете?
2. Чи шкодуєте ви про те, що не зайнялися тим, чим хотіли, бо були змушені жити так, як «треба»?
3. Поміркуйте над тим, чим ви зараз займаєтеся, і запитайте себе: «Що б трапилося, якби я жив(ла) за абсолютно протилежними принципами, ніж мое оточення? Чим мені доведеться пожертвувати, якщо я дотримуватимуся такої позиції впродовж п'яти, 10 або 20 років?»

3

Уникаємо небезпечних ситуацій

Позбуваємося страхів та нездатності приймати рішення

Чимало людей роблять неправильний крок, стоячи на місці.

– Печиво з передбаченням –

Перед тим як побороти свій страх, потрібно його визнати.

– Йода – Зоряні війни: імперія завдає удару у відповідь

Pіо-де-Жанейро, Бразилія

Ще шість метрів – і фініш.

– Біжи! Біжиіііііііііііі!

Ганс не розмовляв португальською, але сенс цих слів був йому зрозумілий – уперед. Його кросівки впевнено відштовхувалися від нерівної кам'янистої поверхні, і він, випрямивши груди, кинувся вперед до безодні глибиною понад 900 метрів.

Перед фінішем він затримав дихання і мало не знепритомнів. Перед очима все розмислося, потемніло, і він... поплив. Над ним розкинулася безмежна блакить неба, і невдовзі він відчув, як теплий потік повітря підхопив його та крила парашота.

Страх залишився позаду, на вершині гори. На висоті в кілька сотень метрів, пролітаючи над пишною зеленню тропічних дощових лісів та незайманою білизною пляжів Копакабани, Ганс Кілінг прийшов до тями.

Була неділя.

У понеділок Ганс повернувся до свого юридичного бюро, розташованого в районі Сенчері-Сіті, Лос-Анджелес, і оголосив про свій намір звільнитися. Уже протягом п'яти років він прокидався вранці з однією думкою: «Мені справді доведеться займатися цим упродовж наступних 40-45 років?» Якось він ночував у своєму офісі під столом, тому що наступного ранку мусив завершити роботу над проектом. Того самого ранку він дав собі обіцянку: ще два таких випадки – і я даю звідси драпака. Третій випадок стався напередодні його від'їзду до Бразилії.

Ми всі даємо собі обіцянки, і Ганс також уже неодноразово це робив. Однак тепер усе змінилося. Він змінився. Ширяючи над землею, він зрозумів: не такий страшний чорт, як його малюють.

Від своїх колег він чув те, що й очікував: для чого ж було так наполегливо працювати? Адже він був адвокатом, який впевнено рухався до кар'єрних вершин. Що ж йому, у біса, ще потрібно?

Ганс іще достеменно не знав, чого хотів, але смак змін вабив його. З іншого боку, він добре знав, що з'їдає його зсередини, і прагнув цього позбутися. Тепер він не ходитиме по землі як живий труп, тепер він не обідатиме зі своїми колегами, які не можуть нахвалитися придбаними новенькими БМВ та «мерседесами». З цим покінчено.

Раптом він відчув, як щось змінилося. Уперше за довгий час він відчув задоволення від того, що робив. Його завжди лякала турбулентність, проте зараз він може спати в літаку як немовля навіть у сильну грозу. Це дивовижно.

Через рік по тому різні юридичні фірми все ще пропонували йому роботу, однак до того часу він уже започаткував власну серфінгову компанію Nexus Surf[5 - www.nexussurf.com], розташовану в тропічному раю Флоріанополісу, Бразилія. Він зустрів дівчину своєї мрії Тетяну, жительку Ріо-де-Жанейро з карамельним кольором шкіри.

Більшу частину свого часу він проводить або лежачи під пальмами, або працюючи з клієнтами та втілюючи їхні мрії в життя.

Він справді цього боявся?

Зараз, під час занять серфінгом, він часто впізнає себе колишнього в тих людях, які цілком присвячують себе роботі й не отримують задоволення від життя. Чекаючи на хвилю, вони дають волю своїм емоціям: «Господи, якби ж я міг робити те, що робите ви!» Його відповідь незмінна: «Ви можете».

Сонце, що заходить за обрій, відблискує на поверхні води, і на думку йому спадає ідея, у слушності якої він цілком переконаний: зійти зі свого шляху не означає зазнати поразки.

Він міг би знову повернутися до своєї кар'єри адвоката, проте зараз йому зовсім не до цього.

Пливучи назад до берега після неймовірного заняття з серфінгу, його клієнти усвідомлюють, що їм потрібно взяти себе в руки і відновити контроль над власним життям. Однак щойно вони ступають на берег, як реальність знову їх поглинає: «Я б залюбки, але не можу все покинути».

Гансу залишається тільки посміхатися.

Сила песимізму: визначення страху

Дії не завжди приносять щастя, однак щастя без дій неможливе.

– Бенджамін Дізраелі – колишній прем'єр-міністр Британії –

Діяти чи не діяти? Пробувати чи не пробувати? Більшість людей, якими б відважними вони не були, оберуть бездіяльність. Нас лякають непевність і можливість провалу. Більшість із нас радше житиме нещасливим життям, аніж

підє назустріч невідомому. Я роками ставив собі цілі та змінював життєві керунки, однак це не приносило жодних результатів. Я був таким самим невпевненим та наляканим, як і решта людей у світі.

Чотири роки тому я випадково знайшов вихід із ситуації. У той час у мене було стільки грошей, що я й уявлення не мав, куди їх подіти. Попри те що я заробляв \$ 70 тисяч на місяць, я ще ніколи не почувався таким нещасним. У мене не було вільного часу, адже я цілком присвячував себе роботі. Я започаткував власну компанію й невдовзі усвідомив, що продати її буде практично неможливо[6 – Виявилось, що я сам накладав на себе обмеження і мав хибне уявлення про власну особистість. 2009 року компанію BrainQUICKEN придбала приватна інвестиційна фірма. Деталі на сайті www.fourhourblog.com]. Яка прикрість! Я почувався так, наче мене заманили в пастку. «Як я міг так помилитися? – думав я. – Чому я такий телепень? Чому мені нічого не вдається? Заспокойся і не поведься, як... (ненормативна лексика). Що зі мною не так?» Насправді зі мною було все так. Я просто не досягнув вершини своїх можливостей; я досягнув вершини можливостей своєї бізнес-моделі.

Проблема крилася не в майстерності водія, а в потужності його автомобіля.

Критичні помилки, допущені на початкових етапах функціонування компанії, були серйозною перешкодою для її продажу. Я міг би найняти магічних ельфів чи підключити свій мозок до суперкомп'ютера – нічого не допомогло б. Мое немовля народилося з невиправними дефектами. Тоді постали питання: «Як мені звільнитися від цього Франкенштейна і водночас зробити його самостійним? Як розірвати пута трудоголізму та страху, що без моєї 15-годинної присутності на роботі компанія зазнає краху? Як мені втекти з тєї в'язниці, у яку я сам себе запроторив?» Я вирішив, що треба кудись поїхати. Взяти річну відпустку, яку я проведу, подорожуючи світом.

Тож я відразу вирушив у подорож, так? Не зовсім. По-перше, півроку мені знадобилося для того, аби побороти почуття сорому, збентеження та роздратування. Водночас я придумував нескінченний список причин, з яких моя запланована мандрівка могла б так ніколи і не відбутися. Один з моїх найпродуктивніших періодів безумовно.

Тоді одного дня, коли я уявляв свої майбутні страждання, мені сяйнула геніальна ідея. Це був кульмінаційний момент «стражденого» періоду: чому б мені не уявити найгірше, що може трапитися в результаті моєї подорожі?

Звісно, поки я перебуватиму за океаном, мій бізнес може зазнати краху. Очевидно, так і станеться. Через жакливий збіг обставин я не отримаю попереджувального листа і на мене подадуть в суд. Поки я блукатиму холодними берегами Ірландії в цілковитій самотності, моя справа буде закрита і весь товар на полицях зіпсується. Я уявляю, як литиму сльози на дощі. Я втрачу 80 % своїх банківських рахунків, а мій автомобіль та мотоцикл, поза всяким сумнівом, украдуть. Крім цього, хтось плюне мені на голову з високого балкона, коли я годуватиму недоїдками бездомного собаку, який раптом злякається і вкусить мене прямо за обличчя. Боже, яке ж це життя паскудне!

Побороти страх = визнати страх

Вибери кілька днів, коли вдовольнятимешся найпростішою і найдешевшою їжею, найзлиденнішим, найжорсткішим одягом, аби врешті сказати самому собі: «Оцього я боявся?»

– Сенека –

Тоді трапилася цікава річ. У своїх невтомних спробах зробити себе нещасним я почав мислити в іншому напрямку. Щойно я уявив те відчуття тривоги і хвилювання, яке мені доведеться пережити у найгіршому випадку, мої страхи стосовно подорожі зникли. Раптом я став обмірковувати прості кроки, які необхідно буде зробити, аби зберегти свої заощадження та повернутися до нормального ритму життя, якщо все піде за найгіршим сценарієм. Я завжди зможу влаштуватися барменом, аби мати змогу платити за житло. Я зможу продати деякі меблі й скоротити витрати на харчування в ресторанах. Я зможу красти кишенькові гроші у дошкільнят, які щоранку проходять повз мій дім. Варіантів безліч. Я зрозумів, що повернутися до попереднього життя, не кажучи вже про те, щоб просто вижити, буде не надто складно. Як би не розвивалися події, нічого фатального зі мною не трапиться. Ніщо не завадить здійснити подорож усього мого життя.

Я усвідомив, що за 10-бальною шкалою, де 1 – це «жодних змін», а 10 – «кардинальні зміни в житті», мій так званий найгірший сценарій матиме тимчасовий вплив силою три-чотири бали. Гадаю, це стосується більшості людей, які вважають, що з їхнім життям покінчено. З іншого боку, якби я втілював найкращий сценарій чи навіть будь-який інший, він справив би на моє життя довготривалий позитивний вплив силою 9–10 балів.

Інакше кажучи, я ризикував малоімовірними і тимчасовими трьома-чотирма балами заради більш імовірних та довготривалих дев'яти-десяти. До того ж, якби захотів, я легко зміг би повернутися до в'язниці трудоголізму. Усе це зводилося до простого усвідомлення: переді мною не було практично жодних ризиків, лише величезна можливість змінити своє життя, і я зможу повернутися на попередній шлях, не затративши більше зусиль, ніж уже доклав.

Саме тоді я вирішив вирушити в мандрівку та придбати квиток в один бік до Європи. Я став планувати свої пригоди й позбуватися фізичного та психологічного багажу. Жоден з моїх страхів більше не нагадував про себе, і відтоді моє життя перетворилося на казку. Бізнес зазнав ще більшого розквіту й став джерелом фінансування моїх 15-місячних навколосвітніх мандрів.

Страх, прихований за маскою оптимізму

Немає жодної відмінності між песимістом, який скиглить: «Мене покинула остання надія, немає сенсу щось робити», – і оптимістом, який бадьоро

заявляє: «Нехай усе залишається як є. Усе само собою владнається». В обох випадках нічого не відбувається.

– Івон Чуінард – засновник компанії Patagonia –

Страх має різні форми, тому ми й називаємо його по-різному. Саме звучання цього слова породжує тривожність. Більшість розумних людей світу надівають на нього маску – оптимістичне заперечення.

Той, хто боїться покинути роботу, тішить себе думкою, що з часом його життя налагодиться, а дохід зросте. Така позиція видається прийнятною, якщо його робота – не втілення справжнього пекла, а всього лише нудне й одноманітне заняття. Якщо ваша робота – справжня каторга, слід ужити певних заходів, решту «дрібних незручностей» можна стерпіти.

Ви справді вважаєте, що ваша життєва ситуація налагодиться, чи просто приймаєте бажане за дійсне і намагаєтеся виправдати свою бездіяльність? Якби ви були впевнені в тому, що все владнається, чи ставили б ви собі такі запитання? Ні. Річ у тім, що вас переповнює страх перед невідомим, прихований під маскою оптимізму.

Чи стали ви заможнішими, ніж рік, місяць чи тиждень тому?

Якщо ні, тоді не варто розраховувати, що все владнається само собою. Якщо ви обманюєте себе, настав час зупинитися й розробити план дій. На вас чекає ДОВГЕ життя. Працюючи впродовж 40–50 років з дев'ятої до шостої, ми втрачаємо величезну кількість часу. Близько 500 місяців нашого життя віддається наполегливій праці.

Скільки ще це триватиме? Прийшов час компенсувати втрати.

Покличте метрдотеля!

У вас є комфорт. Але не розкіш. І навіть не намагайтеся довести, що гроші відіграють тут велику роль. У моєму розумінні розкіш не має жодного відношення до грошей. Її не можна придбати. Це нагорода для тих, хто не боїться дискомфорту.

– Жан Кокто, французький поет, новеліст та кінорежисер, чия творчість стала поштовхом до появи терміна «сюрреалізм» –

Інколи трапляються ідеальні збіги в часі. Автостоянка заповнена сотнями машин, і раптом якесь авто виїжджає зі свого місця, щойно ви наблизилися до нього. Різдвяне диво!

Інколи збіги бувають не надто ідеальними. Під час сексу дзвонить телефон і продовжує надокучливо деренчати протягом півгодини. Кур'єр запізнюється на 10 хвилин. Такі моменти все псують.

Жан-Марк Гачей приїхав до Західної Африки волонтером, покладаючи великі надії на те, що зможе допомогти тамтешнім жителям. У цьому сенсі обставини склалися для нього чудово.

До Гани він потрапив на початку 1980-х, у часи державного перевороту, гіперінфляції та найгіршої за десятиліття посухи. З тих самих причин дехто вважатиме, що час для його поїздки був несприятливим.

Крім того, він проігнорував деякі застереження. Національна кухня країни змінилася. Тут уже забули про таку розкіш, як чиста вода чи хліб. Упродовж чотирьох місяців йому доводилося виживати на суміші кукурудзяного борошна і шпинату. Погодьтеся, це не те, що більшість із нас замовила б у кафе.

«Отакої! Я вмію виживати!»

У житті Жана-Марка настав переломний момент, однак це не мало значення. Після двох тижнів адаптації до місцевих сніданків, обідів та вечерів (каші по-ганськи) у нього зникло будь-яке бажання покидати цю країну. Прості іжі та добрих друзів виявилось достатньо для щастя, і те, що раніше здавалося жакіттям, перетворилося на найбільш дивовижний досвід у його житті. Найгірший сценарій виявився не таким уже й поганим. Аби отримувати насолоду від життя, слід лише взяти час під свій контроль та усвідомити, що не все в цьому світі аж так серйозно, як ми гадаємо.

Сьогодні 48-річний Жан-Марк проживає в затишному домі в Онтаріо, хоча великої цінності він для нього не становить. У нього є гроші, але він готовий стати бідним хоч завтра. Його найцінніші спогади пов'язані з друзями та кашею. Він намагається створювати якомога більше незабутніх моментів для себе та своєї родини, і його аніскілечки не бентежить вихід на пенсію. Уже протягом 20 років він чергує роботу й відпочинок і може похвалитися бездоганим здоров'ям.

Не відкладайте своє життя на потім. Існує безліч причин цього не робити.

Запитання та дії

Я старий чоловік, який подолав чимало проблем, однак більшість із них існувала тільки в моїй уяві.

– Марк Твен –

Якщо ви ніяк не можете зважитися на крок уперед або відкладаєте життя на потім через страх перед невідомим, я знаю, де шукати вихід із ситуації. Запишіть відповіді на ось ці запитання на аркуші паперу, однак пам'ятайте, що не варто відводити надто багато часу на роздуми. Запишіть свої думки, але нічого не виправляйте. Для кожної відповіді вам знадобиться по кілька хвилин.

1. Визначте свій найбільший страх і уявіть найгірше, що могло б трапитися, якби ви зважилися втілити свій задум. Які сумніви, страхи

та побоювання виникають при думці про великі зміни? Уявіть їх у найдетальніших рисах. Чи закінчилося б ваше життя? Який довготривалий вплив матимуть зміни на вашу ситуацію за шкалою від 1 до 10? Чи справді цей ефект триватиме довго? Яка, на вашу думку, ймовірність того, що ці зміни справді настануть?

2. Яких заходів можна вжити, аби компенсувати втрати і повернути своє життя до нормального ритму принаймні на невеликий період часу? Це значно легше зробити, ніж нам здається. Як саме можна відновити контроль над своїм життям?
3. З якими тимчасовими та тривалими наслідками ви стикнетесь у випадку найімовірнішого розвитку подій? Визначивши свої найбільші страхи, подумайте, яких позитивних внутрішніх (упевненість у своїх силах, підвищення самооцінки) та зовнішніх результатів можна досягти. Який вплив на ваше життя матимуть ці наслідки за шкалою від 1 до 10? Яка ймовірність того, що на вас чекають хоч якісь позитивні результати? Чи знаєте ви щось про людей, яким вдалося успішно втілити такий самий задум?
4. Якби вас сьогодні звільнили з роботи, що б ви зробили, аби відновити фінансовий контроль над своїм життям? Уявіть таку ситуацію і ще раз перегляньте перших три запитання. Якби ви покинули роботу заради інших кар'єрних можливостей, чи змогли б ви повернутися на свою посаду пізніше?
5. Що саме ви втрачаєте через страх? Зазвичай те, що ми найбільше боїмося реалізувати в житті, і є тим, що нам найбільше потрібно. Телефонний дзвінок, розмова, будь-який інший вчинок – страх перед невідомим паралізує нашу здатність діяти. З'ясуйте, що може трапитися в найгіршому випадку, прийміть це і беріться за справу. Я знову повторю те, що ви повинні добре затямити: зазвичай те, що ми найбільше боїмося реалізувати в житті, і є тим, що нам найбільше потрібно. Якось я почув, що успіх у житті людини вимірюється кількістю неприємних розмов, які вона готова пережити. Поставте перед собою мету щодня здійснювати один вчинок, який вас лякає. Я набув цю звичку, намагаючись встановити зв'язок з відомими людьми, щоб мати змогу звертатися до них за порадою.
6. Яких фінансових, емоційних та фізичних втрат ви зазнаєте, відкладаючи все на потім? Негативний результат може виникнути не лише у випадку певних змін. Так само важливо брати до уваги можливі наслідки бездіяльності. Якщо ви не займаєтеся тим, що приносить вам задоволення, де ви опинитесь через рік, п'ять, десять? Як ви почуватиметесь, знаючи, що дозволили обставинам панувати над вами і забрати 10 років вашого життя? Якщо ми зазирнемо у майбутнє на 10 років уперед і на всі 100 % переконаємося, що ця дорога веде до розчарувань та нарікань, і якщо ми визначимо ризик як «імовірність незворотних негативних наслідків», то усвідомимо: бездіяльність – це найбільший ризик з усіх можливих.
7. Чого ви чекаєте? Якщо ви не можете придумати іншої відповіді, як «зараз не час», це означає, що вас переповнює страх. Оцініть наслідки бездіяльності, усвідомте ймовірність хибних кроків та засвойте

найважливішу звичку тих, хто досягає успіху й отримує від цього задоволення, – дійте.

4

Перезавантаження системи

Нерозсудлива та однозначна поведінка

- Скажіть, будь ласка, як мені звідси вибратися?
- Залежить від того, куди ви хочете йти, – відповів Кіт.
- Власне, мені байдуже, куди йти, – мовила Аліса.
- Тоді байдуже, яким шляхом, – сказав Кіт.

– Льюїс Керрол – Аліса в країні Чудес

Розсудлива людина пристосовується до світу; нерозсудлива намагається пристосувати світ до себе. Тому прогрес залежить від нерозсудливих людей.

– Бернард Шоу – Революційні максими

Весна 2005 року / Принстон, штат Нью-Джерсі

Мені довелося їх підкупити. Хіба в мене був вибір?

Вони обступили мене, і хоч їхні імена різнилися, усіх мучило одне запитання: «Яке ж це завдання?» Усі вступились у мене.

Я щойно завершив свою захопливу лекцію у Принстонському університеті. Водночас я знав, що більшість студентів, вийшовши з аудиторії, вчинить абсолютно навпаки. Більшість із них працюватиме по 80 годин на тиждень, якщо я не продемонструю їм, що принципи, про які я розповідав, можна застосувати й на практиці.

Отож завдання.

Я подарую квиток в обидва боки в будь-яку точку світу тому студентові, який зможе найбільш неймовірним способом виконати одне завдання. Оцінюватиметься результат і стиль виконання. З усіма зацікавленими я домовився про зустріч після занять в університеті, на яку з'явилося 20 студентів із 60.

Для успішного виконання завдання їм знадобиться вийти зі своєї зони комфорту та застосувати деякі прийоми, про які я їм розповідав. Воно звучало надзвичайно просто: встановіть контакт з будь-якими трьома недосяжними на перший погляд особами – наприклад, із Дженніфер Лопес, Біллом Клінтоном та Дж. Д. Селінджером – і принаймні одній з них поставте три запитання.

Скільки з 20 студентів, що прагнули вирушити в навколосвітню подорож, прийняли виклик?

Саме так... жоден. Абсолютно ніхто.

Я почув чимало виправдань: «Вийти на зв'язок з відомою людиною не так просто...», «Саме зараз я працюю над важливим проектом, тому...», «Я б залюбки, однак не думаю, що це мені під силу...» Насправді причина була одна, і кожен формулював її по-своєму: завдання – складне, майже нереальне, і тебе обов'язково хтось випередить. Оскільки всі студенти переоцінили силу конкуренції, ніхто не зважився на перший крок.

Згідно з моїми правилами, якби хтось надіслав мені відповіді відомої особистості на поставлені ним запитання, я був би змушений вручити йому приз. Результат мене засмутив.

Наступного року ситуація змінилася.

Я провів такий самий інструктаж, і шестеро з 17 студентів змогли виконати завдання менше ніж за дві доби. Більш здібні діти? Ні. Насправді у попередній рік я працював з талановітшими студентами, які, однак, вирішили сидіти склавши руки. Вогнева міць полягає в готовності до дії, а не в умінні спустити курок.

Річ у тім, що студенти другої групи добре засвоїли те, про що я їм розповідав, а саме...

Здійснити неможливе значно легше, ніж можливе

Налагодити контакт з мільярдером та вийти на зв'язок з відомою людиною, з чим упоралася друга група студентів, так само легко, як і повірити в це.

На Олімпі самотньо. 99 % жителів світу переконані у своїй нездатності підкорити вершини успіху, тому вони спрямовують зусилля на досягнення середнього рівня життя. А це означає, що боротьба за «реалістичні» цілі, для виконання яких потрібно більше часу та енергії, значно запекліша.

Заробити мільйон доларів легше, ніж 100 тисяч. Один раз влучити у десятку легше, ніж п'ять разів у вісімку.

Якщо ви не впевнені у своїх силах, знаєте, що я вам скажу? Іншим людям також бракує рішучості. Не переоцінюйте силу конкуренції та не знецінюйте себе. Ви значно сильніші, ніж гадаєте.

Існує ще одна причина, яка пояснює, чому досягти неможливої мети не так уже й складно.

В організмі людини, яка плекає масштабну мрію, виробляється велика кількість адреналіну, що допомагає їй долати неминучі перешкоди, які трапляються на шляху до будь-якої мети. Реалістичні цілі, які не викликають достатньо амбітних прагнень, надихатимуть вас на боротьбу лише з однією-двома проблемами, після чого ви швидко опустите руки. Якщо потенційна винагорода є не надто привабливою, ви не докладатимете великих зусиль. Я зроблю все можливе, аби здійснити подорож на катамарані грецькими островами, однак я не купуватиму дешевшу вівсянку заради тижневої відпустки в Колумбусі, штат Огайо. Якщо я оберу другий варіант через його більшу «реалістичність», мені бракуватиме ентузіазму, необхідного для подолання навіть найменших перешкод. Заради прекрасного, кришталево-чистого моря й смачного вина Греції я готовий боротися щосили. Попри те що на шляху до мрії мені доведеться здолати у десять разів більше труднощів, до Колумбуса я таки не поїду.

Вудити рибу краще там, де менше людей. Загальна нерішучість світу створює сприятливі умови для тих, хто прагне влучити в яблучко, а не вдовольнитися чимось посереднім. Боротьбу за масштабні мрії жорсткою не назвеш.

Постановка великих цілей починається з правильного формулювання.

Чого ви хочете? Насамперед правильно формулюємо запитання

Більшість людей ніколи не дізнаються, чого вони хочуть. Я й сам не знаю, чого хочу. З іншого боку, якщо ви поцікавитесь, які зміни я хочу бачити у своєму знанні мови через п'ять місяців, я дам вам детальну відповідь. Уся справа в конкретності. Запитання «Чого ви хочете?» звучить надто загально, тому й змістовної відповіді на нього вам не почути. Забудьте про нього.

Запитання «До чого ви прагнете?» також викликає розгубленість. Аби правильно його сформулювати, необхідно зробити крок назад і глянути на загальну картину.

Припустімо, у нас є 10 цілей і ми крок за крок досягаємо їх. Заради чого ми докладаємо стільки зусиль? У більшості випадків відповідь звучатиме так (ще п'ять років тому я б сам так відповів): «Заради щастя». Тепер я дотримуюся іншої думки. Щастя, яке надто часто згадують, стало неоднозначним. Його можна придбати разом з пляшкою вина. Існує більш точна альтернатива, яка, на мою думку, відображає справжню сутність цього поняття.

Будьте уважні. Що протилежне щастю? Смуток? Ні. Так само як кохання і ненависть, щастя і смуток – дві сторони однієї медалі. Чудовий приклад – сльози щастя. Протилежність кохання – байдужість, а щастю (увага!) – нудьга.

Радість – більш практичний синонім слова «щастя», і саме до неї вам слід прагнути. Радість лікує всі хвороби. Коли вам рекомендують іти за своєю мрією, я вважаю, ви маєте шукати те, що приносить вам радість.

Ось ми і прийшли до логічного висновку. Замість того щоб запитувати себе «Чого я хочу?» або «У чому полягають мої цілі?», запитайте себе: «Що приносить мені радість?»

Хвороба дорослих: синдром дефіциту пригод (СДП)

Десь у період після закінчення коледжу і перед влаштуванням на другу роботу у ваш внутрішній діалог втручається голос: «Будьте реалістами і перестаньте себе дурити. Життя – це не кіно».

Коли п'ятирічна дитина розповідає своїм батькам про мрію стати космонавтом, вони запевняють її, що вона зможе опанувати будь-яку професію. Як і в історіях про Санта-Клауса, у цьому немає нічого поганого. Однак, якщо вам 25 і ви оголошуєте про свій намір відкрити новий цирк, ваше оточення реагуватиме по-різному: «Будь реалістом. Стань адвокатом, бухгалтером чи лікарем. Заведи дітей і займись їхнім вихованням...»

Якщо вам таки вдається відкинути всі сумніви і, приміром, започаткувати власний бізнес, СДП не зникне. Він лише замаскується під іншою формою.

Заснувавши 2001 року компанію BrainQUICKEN LLC, я мав чітку мету: щодня заробляти по тисячі доларів, і байдуже, чи я невтомно сидітиму за ноутбуком, чи робитиму педикюр на пляжі. Фірма має стати джерелом автоматичного надходження фінансів. Якщо ми повернемося до моєї хронології, стане зрозуміло, що втіленню мого задуму посприяв лише обвал фінансового ринку. Чому? Тому що моя мета не була достатньо конкретною. Я не обмірковував альтернативні види діяльності, які замінили б мое початкове робоче навантаження. Тому я продовжував працювати, хоч і був фінансово забезпеченим. Мені необхідно було почуватися продуктивним, а інших способів це зробити для мене тоді не існувало.

Саме так робота призводить до смерті: «Я працюватиму, поки не заощаджу певну кількість грошей, а тоді займатимуся, чим душа забажає». Якщо ви не обмірковуєте альтернативні варіанти, «певна сума грошей» постійно зростатиме і ви завжди почуватиметеся зляканим і невпевненим.

У таких випадках звичайні працівники та бізнесмени перетворюються на товстунів у червоних БМВ.

Товстун на червоному БМВ з відкидним дахом

У моєму житті було кілька моментів – наприклад, коли мене звільнили з компанії TrueSAN чи коли я покинув США, аби одного дня не ввірватися у Macdonald's із пістолетом «узі», – у які я розмірковував про майбутнє і бачив себе ще одним товстуном на БМВ. Я спостерігав за людьми, на 15-20 років старшими за мене, і їхній спосіб життя лякав мене до глибини душі.

Страх був настільки гострим, що я поділився ним зі своїм другом – спеціалістом із питання дизайну життя та підприємцем Дугласом Прайсом. Упродовж п'яти років ми з Дугласом ішли по життю пліч-о-пліч, наштовхуючись на ті самі проблеми та сумніви. Тож ми завжди були психологічною підтримкою один для одного. Здавалося, наші періоди «злетів і падінь» чергувалися, тому ми були доброю командою.

Щоразу, коли один із нас починав опускати руки, втрачати надію чи «приймати реальність», інший виходив на зв'язок телефоном чи електронною поштою і говорив: «Друже, невже ти хочеш перетворитися на лисого товстуна на червоному БМВ з відкидним дахом?» Така перспектива настільки нас лякала, що ми миттєво поверталися до звичного ритму життя. Найгірше, що могло трапитися, – не аварія і не пожежа, а готовність перетворити своє життя на нестерпну нудьгу.

Зміна курсу: відірвітьсЯ від реальності

Відчуваючи загрозу перетворення на товстуна на червоному БМВ, я застосовую один прийом, завдяки якому мені вдається «перезавантажити» своє життя і змінити курс. Цей метод може видозмінюватися за формами, однак його використовують більшість успішних НБ, з якими я знайомився по всьому світу.

Ідеться про метод під назвою «Прямий шлях до мрій», завдяки якому можна суттєво скоротити кількість часу, необхідного для втілення певного задуму.

У багатьох аспектах він нагадує метод постановки цілі, однак йому притаманні кілька особливих рис:

1. Відповідно до цього методу, мета – це не туманні бажання, а чіткі кроки.
2. Мета має бути нереальною, щоб бути здійсненою.
3. Акцент зміщується на види діяльності, які заповняють той вакуум, що утвориться внаслідок звільнення від роботи. Жити як мільйонер – означає займатися цікавими справами, а не лише володіти тим, чому заздритимуть інші.

Настав час мислити масштабніше.

Як додзвонитися до Джорджа Буша чи гендиректора компанії Google

Автором статті «Програвай щоразу краще», яку ви знайдете далі, є Адам Готтесфелд. У ній ви натрапите на інформацію про те, як я навчаю студентів Принстонського університету встановлювати контакт з різноманітними бізнесовими наставниками та знаменитостями.

Деякі абзаци вилучені.

Свою бездіяльність ми часто виправдовуємо словами: «Річ не в тім, що ти знаєш. Річ у тім, кого ти знаєш». У такому разі виходить, що всіх успішних особистостей уже від народження оточують впливові друзі.

Нісенітниця.

Ось як звичайні люди будують надзвичайні зв'язки.

«Програвай щоразу краще»

Адам Готтесфелд

Більшість студентів Принстонського університету відкладають написання курсових робіт на потім. Раян Маррінан, випускник 2007 року, родом з Лос-Анджелеса, не був винятком. Однак, поки більшість студентів заповнювали своє дозвілля оновленням профілю в соціальній мережі Facebook чи переглядом відео на сайті YouTube, Маррінан займався обговоренням діяльності дзен-буддистської школи «Сото» з Ренді Комісаром, партнером компанії венчурного капіталу Kleiner Perkins Caufield and Byers, та розпитував директора компанії Google Еріка Шмідта про найщасливіші моменти в його житті.

Раніше Маррінан ніколи не спілкувався з Комісаром. Зі Шмідтом, членом ради директорів Принстонського університету, він зустрічався лише раз – на засіданні ради директорів у листопаді. Характеризуючи себе як «сором'язливу дитину», Маррінан зізнався, що ніколи не наважився б написати двом найвпливовішим особам Кремнієвої долини, якби не Тім Феррісс та його лекція на занятті професора Еда Зшо з високотехнологічного підприємництва. Феррісс поставив перед студентами мету – вийти на контакт із зірками та бізнесменами й запитати їх про що завгодно.

Для додаткового заохочення Феррісс пообіцяв, що той студент, якому вдасться налагодити контакт з найбільш недосяжною особою і поставити їй найцікавіші запитання, отримає квиток на літак у будь-яку точку світу і назад.

«Гадаю, успіх у житті людини вимірюється кількістю неприємних розмов, які вона готова пережити. Я знав, що, допомагаючи студентам подолати страх перед необхідністю зателефонувати незнайомій людині чи написати їй електронного листа, роблю їм велику послугу, – каже Феррісс. – Чимало з нас недооцінюють свої сили, однак, коли ми бачимо, що інші студенти спілкуються з такими людьми, як Джордж Буш (колишній президент), генеральними директорами компаній Disney, Comcast, Google, HP та десятками інших недосяжних на перший погляд особистостей, ми переглядаємо обмеження, які самі для себе встановили». <...> Кожен семестр Феррісс читає лекції з високотехнологічного підприємництва і розповідає, як започаткувати власну справу й створити ідеальний дизайн життя.

«Я щодня беру участь у цьому змаганні, – каже Феррісс. – Я роблю те, що й завжди: шукаю особисту інформацію про людину (часто через її маловідомий блог), надсилаю їй електронне повідомлення, яке свідчить, що я добре знайомий з її роботою, і ставлю їй одне глибоке запитання, що стосується її діяльності чи життєвої філософії. Моя мета – розпочати змістовний діалог, а не попросити її про допомогу. Просити про певну послугу можна лише після третього або четвертого листа».

Завдяки прийомам, розробленими Тімом Ферріссом, Маррінану вдалося налагодити зв'язок з Комісаром. У своєму першому листі до нього він згадує про одну з його статей, опубліковану в Harvard Business Review. Після її прочитання студент поставив Комісарові запитання: «А коли ви почувалися найщасливішим у своєму житті?» У своїй відповіді Комісар згадав філософію тибетського буддизму, на що Маррінан відписав: «Словами не можна виразити істинної суті щастя. Так само мені бракує слів, аби висловити вам свою вдячність». До електронного повідомлення він прикріпив власний переклад французької поезії Тайсена Десімару, вчителя дзенської школи «Сото». Через кілька днів після встановлення віртуального діалогу Комісар навіть надіслав Маррінану опубліковану New York Times статтю, присвячену темі щастя.

Аби встановити контакт зі Шмідтом, студентові довелося докласти більше зусиль. Найскладнішим завданням виявилось отримати особисту адресу його електронної пошти. Він звернувся по допомогу до декана Принстонського університету, однак та не дала жодної відповіді. Через два тижні він знову написав їй листа, аргументуючи своє прохання тим, що раніше він уже зустрічався зі Шмідтом. Декан відмовилася йому допомагати, проте Маррінан вирішив не здаватися. Він зробив третю спробу. «Чи відходили ви коли-небудь від встановлених правил?» – запитав він її. Зрештою, декан здалася і дала йому електронну адресу Шмідта.

«Я знаю, що дехто з моїх однокласників досягнув певного успіху, доклавши зусилля для налагодження контакту з кількома людьми. Як на мене, такий підхід не годиться, – каже Маррінан, коментуючи свою наполегливість. – Я долаю відмову завзятістю, а не перемиканням уваги на іншу відому особу. Своім героєм я вважаю Семюела Беккета, чия відома цитата стала для мене життєвим гаслом: „Завжди намагайся. Навіть якщо зазнаєш поразки. Немає значення. Намагайся знову. Знову зазнавай поразки. Але щоразу роби це краще“. Ви не довідаєтеся про справжню силу своїх здібностей, поки не наважитесь на неможливе».

Натану Каплану, іншому учаснику конкурсу, без особливих зусиль вдалося налагодити контакт з колишнім мером Ньюарка – Шарпом Джеймсом. Через те, що Джеймс брав участь у президентській кампанії Ела Шарптона, адреса його електронної пошти містилася на сайті www.fundrace.org. Наявність електронної адреси допомогла Каплану дізнатися телефонний номер колишнього мера. Він залишив Джеймсу повідомлення, і через кілька днів йому випала нагода поговорити з мером про його освіту.

Феррісс пишається тим, яких зусиль його студенти доклали для перемоги в конкурсі. «Більшість людей здатна на неймовірні вчинки, – каже він. – Їх лише треба злегка підштовхнути до дій».

Запитання та дії

У більшості випадків життя втрачає сенс тоді, коли його заповнює нудьга.

– Віктор Франкл – вижив після Аушвіцу та заснував логотерапію. Людина в пошуках сенсу

Життя надто коротке, аби бути непримітним.

– Бенджамін Дізраелі –

«Прямий шлях до мрій» – складний, але цікавий метод. Що складнішим він вам видається, то більше ви його потребуєте. З метою економії часу я рекомендую користуватися калькуляторами і таблицями на сайті www.fourhourblog.com. Під час виконання необхідних кроків звертайтеся до схеми на с. 79.

1. Чим ви зайнялися б, якби знали, що в жодному разі не зазнаєте провалу? А якби ви були в десять разів кмітливіші, ніж будь-яка інша людина у світі?

Створіть часові рамки на шість та 12 місяців і поділіть аркуш паперу на три частини, кожна з яких повинна містити не більше п'яти пунктів. У першій з них запишіть те, чим ви хотіли б володіти (врахуйте матеріальні цінності: будинок, автомобіль, одяг тощо, однак не обмежуйте себе ними), у другій – те, ким ви мрієте стати (талановитим кулінаром, знавцем китайської мови і т. ін.), а в третій – те, що ви прагнете зробити (відвідати Таїланд, дослідити історію свого роду, взяти участь у перегонах на страусах тощо). Дотримуйтеся саме такого порядку. Якщо ви, як і більшість людей, не знаєте, чим заповнити певну категорію, згадайте, що ви ненавидите або чого боїтеся, і впишіть у таблицю протилежне. Не обмежуйте свої бажання і не думайте про те, як їх реалізувати. На першому етапі це не має жодного значення. Ця вправа необхідна для того, аби вивільнити свої потаємні мрії.

У жодному разі не критикуйте і не обманюйте себе. Якщо ви справді мрієте про «феррарі», не варто мучити себе докорами сумління. Одні прагнуть слави, інші – багатства та престижу. Кожній людині притаманні певні

недоліки й страхи. Якщо ваше бажання зможе піднести вашу самооцінку, запишіть його. Я придбав собі спортивний мотоцикл не лише тому, що обожнюю швидкість, а й через те, що він додає мені «крутості». У цьому немає нічого поганого. Записуйте абсолютно все.

2. Нічого не спадає на думку?

Чимало людей невтомно скаржаться на обставини, через які вони змушені відкладати реалізацію своїх бажань на потім, однак, коли мова заходить про конкретні мрії, їм на думку нічого не спадає. Особливо це стосується категорії «Що я прагну зробити». У такому разі поміркуйте над двома запитаннями:

А. Чим ви хотіли б займатися щодня, якби на вашому банківському рахунку було 100 мільйонів доларів?

Б. Яке захоплення допомагало б вам щоранку прокидатися в гарному настрої?

Не поспішайте. Відведіть на кожне запитання по кілька хвилин. Якщо у вас не з'явиться жодної думки, заповніть категорію такими пунктами:

- місце, яке ви хотіли б відвідати;
- те, що ви мрієте здійснити перед смертю (враження на все життя);
- те, чим ви прагнете займатися щодня;
- те, що ви хочете робити один раз на тиждень;
- те, чого ви давно мріяли навчитися.

3. Перетворіть бажання на дії

Кожну мрію з категорії «Ким я хочу стати» перенесіть у категорію «Що я прагну зробити». Визначте дії, необхідні для того, аби стати тим, ким ви бажаєте, і розробіть завдання, виконання яких означатиме, що ви досягли своєї мети. Заповнити цю категорію значно легше, ніж інші, проте вона є лише проміжною ланкою перед категорією «Що я прагну зробити». Ось кілька прикладів:

Зразок «Прямого шляху до мрій»

Талановитий кулінар – приготувати різдвяну вечерю без будь-чєїї допомоги.

Знавець китайської мови – кілька хвилин поспілкуватися зі співробітником з Китаю.

4. Назвіть чотири мрії, здатні кардинально змінити ваше життя.

У межах шестимісячних часових рамок з усіх категорій виділіть чотири найбільших та/або найважливіших бажань. Те саме можете зробити і для 12-місячного терміну.

5. Обміркуйте затрати, необхідні для реалізації мрій, та підрахуйте свій Цільовий Місячний Дохід (ЦМД) для обох відтинків часу.

Подумайте над тим, яких фінансових затрат вимагають ваші чотири мрії (оренда житла, сплата кредиту, оплата послуг тощо). Почніть розглядати доходи та витрати з точки зору місячного грошового потоку. Беріть до уваги не загальні суми, а те, скільки ви отримуєте і витрачаєте. Вартість речей часто виявляється значно нижчою, ніж ми очікуємо. Наприклад, нове авто «Ламборджіні галардо спайдер» коштує у салоні \$ 260 тис., тобто щомісяця за нього доведеться сплачувати по \$ 2 897,80. На сайті eBay я знайшов свого улюбленця – «Астон Мартін DB9» – з пробігом лише 1600 км. Коштує він \$ 136 тис., або \$ 2003,10 на місяць. А як щодо навколосвітньої подорожі (Лос-Анджелес – Токіо – Сінгапур – Бангкок – Делі або Мумбаї – Лондон – Франкфурт – Лос-Анджелес) за 1399 доларів?

Прямий шлях до мрій

(Діаграми для друку та онлайн-калькулятори див. на сайті www.fourhourblog.com)

Для підрахування деяких витрат користуйтеся інструментами та секретами, описаними в кінці 14-го розділу.

Також підрахуйте цільовий місячний дохід (ЦМД), необхідний для реалізації ваших мрій. Ось як це слід робити. По-перше, підсумуйте цифри в колонках А, Б та В, що стосуються лише чотирьох обраних мрій. У деяких колонках загальна сума може дорівнювати нулю, і це добре. Тоді додайте свої загальні місячні витрати, помножені на 1,3 (ваші витрати плюс 30-відсотковий запас на заощадження). Підрахована сума – це ваш цільовий місячний дохід (ЦМД) і мета, про яку вам слід пам'ятати під час прочитання книги. Цільовий місячний дохід я ділю на 30, аби отримати ЦДД – Цільовий Денний Дохід. Працювати зі щоденними цілями значно легше. Онлайн-калькулятори на нашому сайті зроблять усю роботу за вас, тому з цим етапом у вас не повинно виникнути жодних проблем.

Існує велика ймовірність того, що загальні суми виявляться значно нижчими, ніж ви очікували. І вони ставатимуть дедалі меншими щоразу, коли ви переміщатимете мрії з категорії «Чим я хочу володіти» у «Що я прагну зробити». Ваша мобільність цьому сприятиме. Навіть якщо загальна сума вас лякає, не опускайте руки. З моєю допомогою чимало студентів почали отримувати по 10 тисяч додаткових доларів на місяць.

Мрії та математика – ще один варіант

Існує ще один спосіб реалізації своїх цілей. Для його розкриття я використаю приклад щомісячної оплати авто «астон мартін», щомісячної зарплатні асистенту та подорожі до Хорватії. Безумовно, вартість перших двох мрій потрібно скласти і додати до свого цільового місячного доходу.

Однак вартість поїздки слід поділити на кількість місяців між цим періодом і загальним терміном, виділеним для здійснення бажань.

Отож якщо ваші часові рамки складають шість місяців, то:

«астон мартін» = 2003 на місяць;

особистий асистент = 400 на місяць;

подорож до Хорватії = загалом 934, тобто $934/6$ на місяць.

У таблиці нам слід записати: $(2003 + 400 + 934) \times 1,3$ місячних витрат = цільовий місячний дохід (ЦМД).

Однак я вважаю, що формула повинна мати такий вигляд: $(2003 + 400 + 934/6) \times 1,3$ місячних витрат = ЦМД.

Або більш загально: $\{\text{місячні цілі} + (\text{негайні цілі} / \text{кількість місяців})\} \times 1,3$ місячних витрат = ЦМД.

Джаред, президент компанії SET Consulting

6. Визначте по три кроки, необхідні для реалізації чотирьох мрій за шестимісячний період, і зробіть перший з них негайно.

Я не є прихильником перспективного планування далеких мрій. Для втілення своїх бажань я відводжу від трьох до шести місяців. Обставини часто змінюються, тому вони змушують нас відкладати дії на потім. Таким чином, мета цього етапу – не описати кожен крок від початку до кінця, а сформулювати кінцеву мету, визначити засоби, необхідні для її досягнення (ЦМД, ЦДД), та зважитися на перші важливі кроки. Наше завдання – звільнити час і отримати ЦМД, що ми й обговорюватимемо в наступних розділах.

По-перше, звернімо увагу на важливість перших кроків. Обміркуйте три кроки, необхідні для того, аби наблизити вас до реалізації кожної мрії. Визначте дії – конкретні дії – на сьогодні, завтра (виконати їх слід до 23:00) та післязавтра (знову до 23:00).

Окресливши по три кроки для кожної з чотирьох мрій, беріться до виконання дій, вписаних у колонку «Сьогодні». Реалізуйте їх просто зараз. Кожен крок має бути настільки простим, щоб його виконання не забирало більше п'яти хвилин. Якщо вам необхідно більше часу, здійсніть їх поступово. Якщо за вікном ніч і ви не можете зателефонувати певній людині, відкладіть дзвінок на ранок і займіться чимось іншим.

Якщо наступний етап передбачає пошук інформації, зв'яжіться з особою, яка дасть відповіді на всі ваші запитання, і не марнуйте часу на книги чи Інтернет. На мою думку, найкращий перший крок полягає в тому, аби знайти людину, яка вже втілила таку саму мрію, і звернутися до неї за порадою. Це зовсім нескладно.

Крім того, ви можете призначити зустріч чи зателефонувати тренеру, наставнику або продавцю, які додадуть вам бойового духу. Чому б вам не домовитися про приватний урок чи не взяти на себе зобов'язання, відмова від яких поставить вас у незручне становище? Використовуйте почуття провини на свою користь.

Завтра не настане ніколи. Яким незначним не було б завдання, зробіть перший крок зараз!

Проблема комфорту

Найважливіші вчинки зазвичай пов'язані з відчуттям дискомфорту.

На щастя, існує спосіб його здолати. Я навчився самотійно приймати рішення, а не просити про це інших, викликати необхідну реакцію, а не піддаватися чужому впливу і проявляти наполегливість, яка ніколи не призводить до негативних наслідків. Аби жити неординарним життям, вам необхідно розробити свій особливий стиль прийняття рішень, які стосуватимуться не лише вас, а й інших.

У наступному розділі ви матимете можливість виконати прості вправи, пов'язані з відчуттям дискомфорту. Деякі з них видаватимуться надто легкими і навіть недоречними (як-от наступна), поки ви не візьметесь до їх виконання. Розглядайте їх як гру й розраховуйте на те, що вам доведеться понервуватися та добряче упріти. У цьому і полягає сенс. Для проходження більшості завдань вам знадобиться два дні. Позначайте дні виконання вправ на календарі й робіть їх послідовно.

Пам'ятайте: існує прямий зв'язок між відчуттям комфорту і здійсненням своїх прагнень.

Отже, розпочинаємо.

Вчимося встановлювати зоровий контакт (2 дні)

Мій друг Майкл Еллсберг проводить захід для самотніх людей під назвою «Зоровий контакт». Чимось він нагадує метод блиц-знайомств, однак відрізняється одним важливим аспектом – заборонаю розмовляти. Суть полягає в тому, що кожний учасник упродовж трьох хвилин вдивляється в очі свого партнера. Якщо ви коли-небудь потрапите на такий вечір, то зрозумієте, як ніяково почуваються присутні. Протягом наступних двох днів спробуйте вдивлятися в очі перехожих та співрозмовників, поки ті не відведуть погляду. Поради:

1. Зосередьте свій погляд на одному оці й час від часу моргайте, аби не видатися психом та не отримати прочухана.
2. Під час розмови підтримуйте зоровий контакт. Це легше робити, коли ви слухаєте.
3. Практикуйте цю вправу зі старшими чи впевненішими в собі людьми. Якщо перехожий поцікавиться, чому ви на нього так витріщаєтеся, просто посміхніться й скажіть: «Вибачте. Я переплутав вас зі своїм давнім другом».
4. Більшість людей не вірять, що такі маніпуляції з вагою можливі, тому я прикріпив кілька фотографій на сайті www.fourhourblog.com. Не експериментуйте з цим удома. Я постійно перебував під медичним наглядом.

Крок другий

У – це усунення

Людина не накопичує, а відкидає зайве. Щодня відбувається не приріст, а спад. Розвиток завжди веде до простоти.

– Брюс Лі –

5

Кінець поняття «тайм-менеджмент»

Ілюзії та італійці

Досконалість досягається не тоді, коли вже нічого додати, а тоді, коли вже нічого не можна відкинути.

– Антуан де Сент-Екзюпері – один з ініціаторів створення міжнародної авіапошти та автор твору «Маленький принц»

Не варто докладати багато зусиль до того, що можна зробити з меншими затратами.

– Вільям Оккам (1300–1350), – автор принципу «леза Оккама»

Лише кілька слів про організацію часу: забудьте про неї.

Якщо говорити конкретно, то не варто зі шкіри пнутися, аби щодня владнати якомога більшу кількість справ і заповнити кожну хвилину роботою. Мені знадобилося чимало часу, аби дійти такого висновку. Раніше я й сам був прихильником підходу «Що більше, то краще».

Постійна зайнятість часто використовується як відмовка від виконання кількох украй важливих, однак неприємних справ. Існує безліч шляхів створити враження «заклопотаності»: ви можете сотні разів телефонувати ненадійним потенційним покупцям, реорганізовувати свій записник контактів, прогулюватися офісом та збирати непотрібні документи або впродовж кількох годин «висіти» у своєму смартфоні.

Насправді для того, аби досягти кар'єрних вершин у більшості американських організацій, не докладаючи до цього істотних зусиль, достатньо лише бігати по офісу з мобільним телефоном біля вуха та паперами в руках. Так і виглядає зайнятий працівник! Підвиште його! На превеликий жаль для НБ, така поведінка не допоможе їм утекти з офісу й сісти на літак до Бразилії. Де там! Повертаймося до реальності.

Проте існує значно кращий варіант, який не лише покращить результати ваших зусиль, а примножить їх у кілька разів. Хочете вірте, хочете ні, але в цьому світі можливо і навіть необхідно досягати більшого, витрачаючи при цьому менше сил.

Ласкаво просимо у світ, вільний від зайвого!

Як підвищити свою продуктивність

Коли ви усвідомите, чим хочете займатися в житті, слід поміркувати над тим, як звільнити для цього час. Звісно, наше завдання полягає в тому, аби звільнити час і при цьому зберегти чи навіть збільшити свій дохід.

Мета цього розділу – підвищити рівень особистої продуктивності зі 100 до 500 % шляхом виконання певних інструкцій. Принципи будуть однакові для звичайних працівників і для підприємців, однак цілі підвищення рівня особистої продуктивності для них будуть зовсім різними.

Насамперед – працівники. Висока продуктивність їм необхідна для реалізації двох цілей: отримання надбавки до зарплатні та можливості виконувати свою роботу дистанційно.

Пам'ятаєте, як у першому розділі я згадував, що для того, аби приєднатися до клубу нових багатих, необхідно здійснити чотири послідовні кроки В – У – А – В, однак працівникам, які не планують залишати своїх посад, слід змінити порядок на В – У – В – А? Причина цього в їхньому оточенні. Вони повинні визволити себе з офісної атмосфери, перш ніж зможуть дозволити собі скоротити свій робочий тиждень до 10 годин, адже в такому середовищі

всі очікують, що вони крутитимуться як білки в колесі з дев'ятої до шостої. Навіть якщо ви демонструватимете удвічі кращі результати, але витрачатимете на роботу в чотири рази менше часу, ніж ваші колеги, існує велика ймовірність того, що довго на своїй посаді ви не затримаєтесь. Навіть якщо ви працюватимете по 10 годин на тиждень і досягатимете вдвічі кращих результатів, ніж ті, хто працює по 40 годин на тиждень, імовірно, вам скажуть: «Працуйте по 40 годин і досягніть у вісім разів більшого успіху!» Це безкінечна гра, з якої надзвичайно важко вийти. Тому потреба у визволенні має першорядне значення.

Якщо ви – звичайний працівник, цей розділ допоможе вам підвищити рівень власної цінності й зробити так, щоб компанії, на яку ви працюєте, було вигідніше підвищити вам зарплатню і перевести вашу роботу в дистанційний режим, аніж звільнити вас. У цьому має полягати ваша мета. Щойно ви її досягнете, можете скорочувати кількість робочих годин і присвячувати більше часу втіленню своїх мрій.

Мета підприємця не відзначається такою складністю, адже він є прямим отримувачем додаткових доходів. Його мета – скоротити кількість роботи й водночас збільшити обсяг фінансових надходжень. Такий підхід створить сприятливі умови для реалізації етапу автоматизації, який, своєю чергою, приведе до етапу визволення.

Обидві категорії працівників мають володіти знанням кількох термінів.

Ефективність проти продуктивності

Ефективність – це виконання діяльності, яка наближає вас до здійснення ваших цілей. Продуктивність – це виконання певного завдання (не має значення, наскільки важливого) в оптимальний та найбільш вигідний спосіб. Світ добре знає, що таке продуктивність, однак йому бракує вміння для досягнення ефективності.

На мою думку, діяльність продавця, який обходить будинки, пропонуючи певний товар, є досить продуктивною. Це означає, що він виконує свою роботу якісно без значних часових затрат. Однак йому бракує ефективності. Якби він використовував інші засоби, як-от електронна чи пряма пошта, рівень його продажів пішов би вгору.

Те саме стосується людей, які перевіряють свою електронну пошту по 30 разів на день і розробляють систему хитромудрих правил та прийомів, аби не випустити з уваги жодного повідомлення. Колись я й сам таким займався. У певному сенсі такі дії є досить продуктивними, однак про ефективність тут не може бути й мови.

Ось дві загальновідомі істини, про які слід завжди пам'ятати:

1. Якісне виконання неважливого завдання не додає йому важливості.

2. Великі часові затрати, необхідні для виконання певного завдання, не завжди свідчать про його важливість.

А тепер закарбуйте у своїй пам'яті важливу річ: те, що ви робите, значно важливіше, ніж те, як ви це робите. Продуктивність важлива, однак у поєднанні з малозначущими справами вона не принесе жодної користі.

Парето і його сад: принцип «80/20» покладе край безперспективності

Керувати можна всім, що піддається вимірюванню.

– Пітер Друкер – консультант у галузі менеджменту, автор 31 книги, нагороджений президентською медаллю Свободи

Чотири роки тому один економіст кардинально змінив мое життя. Жаль, що я вже ніколи не зможу пригостити його випивкою. Мій дорогий Вільфредо помер майже 100 років тому.

Вільфредо Парето – хитромудрий та досить суперечливий економіст-соціолог, який жив у 1848–1923 роках. Здобувши освіту інженера, він розпочав свою багатогранну кар'єру з посади керівника вугільних шахт, а тоді змінив на посаді Леона Вальраса – професора політичної економіки в Лозаннському університеті (Швейцарія). Його фундаментальна праця «Курс політичної економіки» містила роздуми стосовно маловідомого на той час «закону» про розподіл доходу, який пізніше отримав назву «закон Парето», або «розподіл Парето». За останнє десятиліття його почали іменувати принципом «80/20».

Математичну формулу, яку він застосовував, аби продемонструвати надзвичайно несправедливий, однак досить передбачуваний розподіл багатства в суспільстві, – 80 % доходу припадає лише на 20 % населення, – використовують і за межами економіки. Її втілення можна побачити в будь-якій сфері. Наприклад, 20 % стручків гороху, які Парето посадив у своєму саду, дали 80 % врожаю.

Ось як можна підсумувати закон Парето: 20 % зусиль породжують 80 % кінцевого результату. У різних контекстах існують різні варіанти формулювання цього правила:

80 % наслідків впливають із 20 % причин.

80 % результату залежить від 20 % зусиль та часових затрат.

80 % доходу компанії приносять 20 % продукції та клієнтів.

80 % усіх прибутків на ринку цінних паперів отримують на 20 % за рахунок інвесторів та на 20 % – від індивідуальних портфельів.

Список може бути нескінченно довгим та різноманітним, а співвідношення – ще більш вражаючим: 90/10, 95/5, 99/1, однак мінімальна пропорція, до якої слід прагнути, – це 80/20.

У той період свого життя, коли одного пізнього вечора я ознайомився з поглядами Парето, моя робота забирала в мене чимало часу, адже щодня я присвячував їй по п'ятнадцять годин. Відчуття перенавантаження та безпорадності було нестерпним. Я прокидався перед світанком, аби зателефонувати у Великобританію, налагоджував справи з американськими партнерами впродовж нормованого робочого дня, з 9:00 до 18:00, а тоді до півночі вирішував питання з японськими та новозеландськими колегами. Мені здавалося, що я опинився у вантажному потязі без гальм і через відсутність інших варіантів мені доводиться постійно підкидати вугілля в топку. Тоді я постав перед вибором: «допрацюватися» до синдрому професійного вигорання чи випробувати ідеї Парето на практиці. Я обрав другий варіант. Наступного ранку я вирішив розмежувати своє особисте і професійне життя завдяки відповідям на такі запитання:

1. Які 20 % джерел спричиняють 80 % моїх проблем та страждань?
2. Які 20 % джерел приносять 80 % бажаного результату й удачі?

Упродовж усього дня я відкладав важливі справи й детально аналізував своє життя, застосовуючи ці запитання для формування думки стосовно своїх друзів, клієнтів, сфери реклами і навіть занять на дозвіллі. Не розраховуйте на позитивний результат: правда часто буває гіркою. Мета – знайти свої слабінки, аби викорінити їх, та усвідомити свої сильні сторони і підсилити їх у кілька разів. Протягом наступної доби я прийняв кілька простих, але водночас емоційно складних рішень, які в буквальному сенсі змінили моє життя назавжди.

Перше прийняте рішення – це чудовий приклад того, наскільки кардинальним і миттєвим може бути метод «позбавлення від зайвого жиру»: я розірвав контакти з 95 % своїх клієнтів, прогнав 2 %, залишивши 3 % тих, завдяки яким я зміг би вдосконалити свої робочі результати.

Зі ста двадцяти моїх оптових клієнтів лише п'ятеро приносили 95 % доходу. 98 % свого часу я марнував на біганину за рештою, адже п'ять споживачів, згаданих вище, замовляли продукцію регулярно без будь-яких контрольних дзвінків, умовлянь та задобрювань. Інакше кажучи, я працював лише через відчуття необхідності бути зайнятим з 9:00 до 18:00. Я не розумів, що робота з дев'ятої до шостої – це не мета, це загальноприйнятий режим, якого дотримується більшість людей. Я почав страждати від гострої форми РЗР (роботи заради роботи) – найбільш ненависної аббревіатури в словнику НБ.

Усі, абсолютно всі мої проблеми та скарги були пов'язані з більшістю непродуктивних клієнтів, за винятком двох великих споживачів, які були світовими експертами зі застосування бізнес-підходу «Я наламав дров, а ти викручуйся». Я перевів таких покупців у пасивний режим: якщо вони робили замовлення – чудово, я його виконував. Якщо ні – нехай. Я не робив абсолютно нічого, аби зацікавити їх нашою продукцією: жодних дзвінків та електронних повідомлень. Залишилося владнати справи з двома великими клієнтами, котрі висували високі вимоги, однак приносили на той час близько 10 % доходу.

Кожен з нас співпрацює з кількома людьми, які створюють нам чималу кількість проблем, серед яких не останні місця займають ненависть до себе та депресія. До того моменту я сприймав їхні залякування, образи, нескінченні суперечки та обвинувачення як ціну, що їй необхідно платити, аби не втратити своє місце в бізнесі. Під час аналізу свого життя, коли я застосовував принцип «80/20», виявилось, що ці двоє людей були джерелом роздратування, яке я відчував упродовж усього дня. Взаємодія з ними відбивалася й на моєму особистому житті. Ночами мене часто мучила думка: «Слід було сказати тому тюленю все, що я про нього думаю». Зрештою, я дійшов очевидного висновку: моя фінансова мета не виправдовувала тих ударів, яких зазнавали моя самооцінка та загальний стан душі. У мене не було конкретних цілей, для яких мені знадобилася б чимала сума грошей, однак я чомусь вирішив, що вони мені потрібні. Клієнт завжди має рацію, чи не так? Це ж головний закон бізнесу, правда? Аж ніяк! Принаймні не для НБ. Я розірвав усі контакти з цими двома людьми і ні на мить не пошкодував про свій учинок. Перша наша розмова мала такий вигляд:

Клієнт: Якого біса? Я замовив дві коробки, однак їх доставили на два дні пізніше. {Зверніть увагу: незважаючи на багаторазові нагадування, він укотре надіслав замовлення не тій людині.} Ви, хлопці, найбільш неорганізована шайка ідіотів, з якими я коли-небудь працював. У мене 20 років досвіду в цій сфері діяльності, і цей – найгірший.

Будь-який НБ (у цьому випадку я): Усе, тобі кінець! Бійся, тремти від жаху.

Якби ж то. Я мільйон разів прокручував цю фразу у своїй голові, але так і не зумів її промовити:

Шкода це чути. Знаєте, я довго терпів ваші образи, і зараз я щасливий, що ми більше ніколи не вестимемо з вами справи. Рекомендую вам поміркувати про причину своєї злості й роздратування. У будь-якому разі бажаю вам усього найкращого. Якщо виникне потреба замовити продукцію, ми охоче виконаємо ваше прохання, однак для цього вам потрібно відмовитися від ненормативної лексики і зайвих образ. Вам відомий номер нашого факсу. На все добре і гарного дня! {Клац.}

Мені доводилося говорити таке двічі: один раз телефоном, вдруге – електронною поштою. Чим усе закінчилося? Першого клієнта я втратив, однак другий виправив свою поведінку і став регулярно замовляти в нас товар. Проблема була розв'язана, фінансові втрати мінімальні. Мое життя відразу налагодилося.

Тоді я визначив загальні риси, притаманні всім п'ятьом найкращим покупцям, і наступного тижня знайшов іще трьох. Пам'ятайте, що збільшення кількості споживачів не призводить до автоматичного зростання доходів. Велика кількість клієнтів – не мета. Це зростання рівня обслуговування на 90 %, а рівня доходу – на мізерні 1-3 %. Не робіть помилок. Першочергова мета – це отримання максимального доходу з мінімальними затратами (зокрема, і з мінімальною кількістю клієнтів). Я зосередився на своїх кращих клієнтах і всі зусилля спрямував на збільшення обсягу й частоти їхніх замовлень.

Кінцевий результат? Біганина за 120 безперспективними покупцями змінилася великими замовленнями вісьмох споживачів. Жодних благань та умовлянь. За

чотири тижні мій місячний дохід зріс від \$ 30 до \$ 60 тис., а робочий тиждень став тривати не 80 годин, а лише 15. А найважливіше те, що моя діяльність почала приносити мені задоволення і вперше за останні два роки я відчув радість та свободу.

Упродовж наступних кількох тижнів я застосовував принцип «80/20» у різних сферах свого життя.

1. У рекламі

Я визначив, який тип реклами приносить 80 % доходу, з'ясував його головні риси та зосередив на ньому всі свої зусилля. Мої затрати на рекламу знизилися більше ніж на 70 %, а рівень місячного доходу від прямих продажів за вісім тижнів зріс від 15 до 25 тисяч доларів. Якби замість журналів я застосовував у своїй роботі радіо, газети й телебачення, рівень доходу збільшився б миттєво.

2. У спілкуванні з партнерами

Я розірвав контакт з понад 250 малоперспективними онлайн-клієнтами, аби зосередити увагу на двох партнерах, які приносили 90 % доходу. Тривалість робочого часу скоротилася від п'яти-десяти годин на тиждень до однієї години на місяць. Рівень доходу від продажів через Інтернет за той самий місяць зріс на 50 %.

Запам'ятайте важливу річ: більшість деталей не мають жодного значення. Удавана зайнятість – це форма ледарства, це небажання мислити та цілеспрямовано діяти.

Як і бездіяльність, виконання кількох справ одночасно не приносить жодного позитивного результату, ще й дратує. Розставляючи пріоритети, тобто скорочуючи обсяг роботи, ми стаємо на шлях ефективності.

Зосередьте свої зусилля на невеликій кількості значущих справ і відкиньте всі інші.

Звісно, перед тим як ви розмежуєте потрібне і непотрібне й потрапите в нове середовище (нова робота чи підприємницький проект), вам доведеться добряче попокрутитися, аби зрозуміти, що принесе вам найбільший дохід. Випробуйте всі методи і оберіть те, що спрацювало найкраще. Це частина процесу, який не повинен займати більше двох місяців.

Потонути в морі деталей дуже легко, тому пам'ятайте, що брак часу – це насправді брак уміння розставляти пріоритети.

Не поспішайте, вдихніть аромат троянд, або, у нашому випадку, порахуйте врожай гороху.

Ілюзія робочого дня з 9:00 до 17:00 та закон Паркінсона

Якось я бачив банк, на якому красувався напис: «Працюємо 24 години». Але в мене немає стільки часу.

– Стівен Райт, комік –

Якщо ви – звичайний офісний працівник, то певною мірою те, що ви марнуєте свій час на виконання безглузвих завдань, відбувається не з вашої вини. Якщо вам не виплачують премії, у вас зникає будь-яке бажання використовувати час ефективно. Увесь світ погодився перетасовувати папери з 9:00 до 17:00, і з того моменту, як ви потрапили в офісне рабство, ви змушені заповнювати час якимись справами. Ми марнуємо час через його надлишок. Це очевидно. Тепер, коли у вас є нова мета, яка полягає в досягненні домовленості про дистанційну роботу, ви маєте переоцінити ситуацію й стати ефективним.

Для підприємця марнування часу – це питання поганих звичок та наслідування інших. Я не виняток. Чимало бізнесменів колись також були звичайними працівниками, робочий день яких розпочинався о 9:00 і закінчувався о 17:00. Тому вони й досі дотримуються цього графіку, незважаючи на те, чи розпочинають вони свою роботу о 9:00 та чи присвячують їй по вісім годин на день, аби отримати бажаний дохід. Такий графік роботи – результат соціальної домовленості, застарілого підходу «Що більше, то краще». Хіба це можливо, щоб усім людям світу було достатньо рівно восьми годин для виконання своїх обов'язків? Ні. Режим роботи з 9:00 до 17:00 – це банальна умовність.

Не обов'язково працювати по вісім годин на день, аби стати законним мільйонером, а тим більше, щоб вести «багатий» спосіб життя. Часто навіть вісім годин на тиждень – це забагато, однак я не розраховую на те, що відразу переконаю вас у слушності своїх слів. Мабуть, зараз вам, як і мені колись, здається, що в дні замало годин.

Однак поміркуймо над кількома питаннями, стосовно яких ми можемо діяти згоди.

Оскільки наш робочий день складається з восьми годин, то нам потрібно заповнити справами вісім годин. Якби він складався з 15 годин, ми заповнювали б 15 годин. Якщо ж у нас виникає критична ситуація і нам необхідно залишити офіс на дві години раніше, то ми якимсь дивовижним способом примудряємося виконати свої виробничі завдання за значно коротший відрізок часу.

Це явище пов'язане з законом, про який я довідався від Еда Зшо навесні 2000 року.

Я з'явився на лекцію нервовим і нездатним зосередитися. Курсову роботу, яка складала 25 % від загальної оцінки за семестр, потрібно було захищати через добу. Однак було альтернативне завдання – взяти інтерв'ю в кількох керівників молодих компаній і презентувати глибокий аналіз їхніх бізнес-моделей. Я обрав саме цей варіант. Проте в останню мить мені повідомили, що у зв'язку з правом на конфіденційність я не матиму змоги поговорити з двома ключовими особами і використати їхню інформацію для своїх цілей. Гру закінчено.

Після заняття я підійшов до Еда і сповістив погані новини:

– Еде, гадаю, мені знадобиться додатковий час для написання курсової роботи.

Я пояснив ситуацію, а він лише злегка посміхнувся й сказав:

– Усе буде гаразд. Підприємець – це той, хто діє, чи не так?

Через добу, за хвилину до завершення терміну здачі робіт, коли асистент Еда зачиняв його кабінет, я здав свою роботу, яка містила близько 30 сторінок. Я знайшов іншу компанію, взяв інтерв'ю у її керівника та всю ніч провів за аналізом бізнес-моделі, підтримуючи себе такою дозою кофеїну, якої вистачило б для дискваліфікації цілої легкоатлетичної команди на олімпійських іграх. Моя робота стала кращою з усіх тих, які я написав за чотири роки навчання в університеті, і я отримав «відмінно».

Напередодні, перед тим як вийти з аудиторії, Ед дав мені важливу пораду, в основі якої лежав закон Паркінсона.

Закон Паркінсона стверджує, що важливість і складність певного завдання залежить від часу, виділеного на його виконання. У цьому і полягає магія крайнього терміну. Якщо для створення проекту я дам вам 24 години, тісні часові рамки змусять вас негайно взятися за роботу, адже у вас не залишиться іншого варіанту, крім як приступити до виконання першочергових завдань. Якщо на той самий проект я дам вам тиждень, шість днів із семи зійдуть нанівець. Якщо, боже борони, я дам вам два місяці, проект стане для вас справжніми тортурками. Кінцевий результат, який досягається за короткий період часу, характеризується вищим рівнем якості, адже він вимагає більшої зосередженості.

Тут спостерігається надзвичайно цікаве явище. Існують два взаємозалежні підходи до підвищення рівня продуктивності:

1. Зосередьтеся на важливих завданнях, аби скоротити робочий час («80/20»).
2. Скоротіть робочий час, аби зосередитися на важливих завданнях (закон Паркінсона).

Найкращий вихід – застосовувати два правила одночасно. З'ясуйте, виконання яких завдань принесе вам найбільший дохід, і поставте перед собою дуже короткі й чіткі терміни.

Якщо ви не виділите першочергових справ і не встановите жорстких термінів для їх виконання, на передній план вийдуть малозначущі деталі. Навіть якщо ви з'ясували, які завдання мають для вас украй важливе значення, але не встановили термінів, які допоможуть вам зосередитись на них, ви не зможете просунутися вперед ані на крок, адже на вас накладатимуться другорядні завдання (якщо ви підприємець, то ви самі їх придумуватимете). А як іще пояснити той факт, що відправлення кількох посилок, призначення кількох зустрічей та перевірка електронної пошти займає весь робочий час з 9:00 до 18:00? Не засмучуйтеся. Я місяцями хапався за виконання різних справ, не

доводив до кінця жодної з них і почувався так, наче не я керую своєю компанією, а вона мною.

Принцип «80/20» та закон Паркінсона – це дві фундаментальні концепції, про які я згадуватиму впродовж усього розділу. Більшість наших зусиль та часових затрат – марні.

Ефективність роботи та визволення з часового рабства розпочинається зі скорочення рівня навантажень. У наступному розділі ми запропонуємо вам сніданок справжніх чемпіонів – низькоінформаційну дієту.

Дюжина кексів та одне запитання

Те, що ти зайнятий, не означає, що ти продуктивний.

– Сенека –

Маунтін-В'ю, штат Каліфорнія

«Субота – мій вихідний день», – заявив я друзям своїх друзів, які витріщилися на мене. Це правда. Чи можете ви впродовж усього тижня харчуватися кашами та курятиною? Я теж не можу. Тому не будьте такими критичними.

Між десятим і дванадцятим кексом я звалився на диван, аби як слід насолодитися ласощами, і почув, як годинник пробив північ, повертаючи мене до звичної дієти, яка триває з неділі по п'ятницю. Поруч сидів іще один гість вечірки, пригублюючи келих вина, звісно, не дванадцятий, однак і не перший. Ми зав'язали розмову. Як завжди, мені довелося почути запитання: «Чим ви займаєтеся?» І як завжди, моя відповідь спантеличила співрозмовника, який намагався зрозуміти, хто я: патологічний брехун чи кримінальний авторитет.

Хіба можна працювати так мало, а заробляти так багато? Гарне запитання. Дуже гарне.

Чарні мав практично все. У нього була кохана дружина, з якою вони виховували дворічного сина і чекали на появу ще одного. Він працював у сфері торгівлі технологіями і прагнув заробляти 500 тисяч доларів на рік.

Він також умів ставити влучні запитання. Я щойно повернувся з-за кордону і планував нову подорож до Японії. Він протягом двох годин не давав мені спокою: «Хіба можна працювати так мало, а заробляти так багато?»

«Якщо вам справді цікаво, можемо провести експеримент, і я доведу вам, що це справді можливо», – відповів я.

Чарні погодився. Йому бракувало лише одного – часу.

Надіславши одного електронного листа та практикуючись упродовж наступних п'яти тижнів, Чарні сповістив мені гарні новини: за минулий тиждень йому вдалося виконати більше завдань, ніж за попередній місяць. При цьому він відпочивав у понеділок та п'ятницю і щодня присвячував своїй родині на дві години більше. Тривалість його робочого тижня скоротилася з 40 годин до 18, проте результативність зросла у чотири рази.

Що ж йому допомогло – духовна практика в горах чи таємні заняття з кунг-фу? Ні. Секретні стратегії японського менеджменту чи краще програмне забезпечення? Аж ніяк. Я лише попросив його регулярно виконувати одну вправу.

Щонайменше тричі на день йому слід було ставити собі таке запитання:

Моя робота характеризується продуктивністю чи активністю?

Чарні зрозумів зміст запитання і запропонував своє формулювання:

Чи придумую я собі зайві завдання, аби уникнути виконання важливих справ?

Він відкинув усе непотрібне і зосередився на тому, аби продемонструвати справжній результат, а не свою відданість роботі. Відданість роботі – це замаскована бездіяльність. Проявіть рішучість і відкиньте зайве навантаження.

А наостанок поласуйте кексом.

Запитання та дії

Стрес виникає, коли ми змушені робити те, чого робити не хочемо. Однак ми змушені. Я вже давно звільнилася з цього рабства.

– Опра Вінфрі – актриса й ведуча «Шоу Опри Вінфрі» –

Аби мати більше часу, треба завантажувати себе меншою кількістю справ. Для цього є два способи, які можна поєднувати між собою: 1) з'ясувати, які справи є обов'язковими для виконання; 2) з'ясувати, які справи є зайвими. У більшості життєвих ситуацій слід керуватися двома запитаннями:

Які 20 % джерел спричиняють 80 % моїх проблем і страждань?

Які 20 % джерел приносять 80 % бажаного результату та удачі?

Розгляньмо гіпотетичні ситуації, які допоможуть вам зробити перший крок:

1. Якби у вас трапився інфаркт, після якого вам заборонили б працювати більше двох годин на день, чим би ви зайнялися?

Не п'ять годин, не чотири, не три – дві години. Ось звідки слід починати. До речі, я вже чую ваші слова: «Це смішно, неможливо!» Так-так, знаю. А

якщо я скажу вам, що ви зможете нормально функціонувати, виділяючи на сон лише по чотири години щоночі, ви повірите мені? Імовірно, ні. Проте для мільйонів молодих матерів це звичний графік. Обов'язково поміркуйте над такою ситуацією: лікар попереджає, що після третьої перенесеної операції на наступні три місяці вам слід скоротити тривалість робочого дня до двох годин. В іншому разі ви помрете. Якими будуть ваші дії?

2. Якби у вас трапився другий інфаркт і лікар заборонив вам працювати більше ніж дві години на тиждень, чим би ви зайнялися?
3. Якби до вашої скроні приставили пістолет і наказали відкинути 4/5 справ, які забирають у вас найбільше часу, від чого саме ви відмовилися б?

Простота вимагає рішучості. Якби вам трапилася нагода відкинути 4/5 справ – електронне спілкування, телефонні дзвінки, розмови, робота з документами, зустрічі, рекламування, клієнти, постачальники, продукція, послуги, – від чого ви відмовилися б, аби звести негативний вплив на ваш дохід до мінімуму? Навіть якщо ви ставитимете собі це запитання раз на місяць, воно допоможе вам рухатися в бажаному напрямку.

4. Згадайте три заняття, якими ви зазвичай заповнюєте час і при цьому відчуваєтеся продуктивними.

Зазвичай ми займаємо себе такими справами, аби відкласти на потім виконання більш важливих завдань (або неприємних, адже вони пов'язані з ризиком провалу чи відмови). Будьте чесними з собою. Кожен кризь це проходить. Чим ви займаєтеся, аби забути про справді значуще?

5. 20 % яких людей приносять вам 80 % радості й мотивують вас рухатися вперед та 20 % яких людей роблять вас на 80 % більш депресивними, роздратованими й уразливими до критики?

Визначте:

- Позитивних друзів та друзів, які забирають у вас надто багато часу: хто допомагає вам, а хто лише завдає шкоди? Що потрібно зробити для того, аби проводити більше часу зі справжніми друзями та менше з псевдодрузями?
- Спілкування з якими людьми доводить мене до стресового стану? Що трапиться, якщо я розірву з ними всі контакти? Уявіть усі можливі негативні наслідки, це допоможе.
- Коли саме я відчуваю брак часу? Які зобов'язання, думки та яких людей слід відкинути, аби розв'язати цю проблему?

Не треба вдаватися до конкретних чисел, аби усвідомити, що надто багато часу ми присвячуємо тим, хто отрує нас песимізмом, ледарством та низькою самооцінкою. Часто буває, що нам слід припинити спілкування з певними друзями чи покинути певне соціальне середовище, аби зажити щасливо. У цьому немає нічого корисливого. Ми змушені йти на такі дії лише з практичних міркувань. «Отруйні» люди не заслуговують на наш час. Дотримуватись іншої точки зору означає шкодити самому собі.

Аби знайти підхід до таких людей, не треба докладати великих зусиль: проявіть чесність, тактовність і поясніть причину свого занепокоєння. Якщо вони накинуться на вас з образами, знайте, що ви все зробили правильно. Покиньте їх, як будь-яку іншу погану звичку. Якщо вони обіцятимуть змінитися, розірвіть з ними спілкування щонайменше на два тижні, аби подолати психологічну залежність, та заведіть нові знайомства, які матимуть позитивний вплив на ваше життя. Встановіть для таких людей випробувальний термін, упродовж якого вони повинні продемонструвати свою готовність до змін.

Якщо такий підхід надто різкий для вас, ввічливо відмовте таким людям у спілкуванні. Якщо вони телефонуватимуть, скажіть, що не маєте часу для розмов, а якщо надішлють вам запрошення на вечірку, поясніть, що у вас уже є власні плани. Проводячи з такими людьми менше часу та розуміючи, яку користь це приносить вам, ви з легкістю розірвете з ними всі контакти.

Я не обманюватиму вас – це складно. Це так боляче, наче витягаєш глибоко загнану скалку. Однак не слід недооцінювати негативного впливу ваших песимістичних, нецілеспрямованих та дезорганізованих друзів. Якщо спілкування з певною людиною не додає вам сил, ви стаєте слабкішими.

Позбудьтеся всіх «скалок» і подякуйте собі.

6. Спитайте себе: «Якщо сьогодні я присвячу себе лише цій справі, чи буду я задоволений своїм днем?»

Ніколи не заходьте до офісу і не сідайте за комп'ютер без списку найважливіших справ. Щойно ви прочитаєте зайве електронне повідомлення, ви сушитимете над ним мізки впродовж усього робочого дня. Складайте список пріоритетних завдань на сьогодні – завтра ввечері. Я не рекомендую використовувати для цього програму Outlook чи інші додатки, оскільки вони можуть вмістити безкінечну кількість пунктів. Я користуюся звичайним аркушем паперу, складеним втрое. У такому вигляді він чудово поміщається в кишеню. До того ж такий розмір обмежує простір для записів.

Ніколи не плануйте на день виконання понад двох першочергових завдань. Ніколи. Якщо вони справді мають таке значення, не слід цього робити. Якщо ви розгубилися, адже всі справи видаються важливими, гляньте на кожну з них і запитайте себе: «Якщо сьогодні я займуся виконанням лише цієї справи, чи буду я задоволений своїм днем?»

Аби побороти страх невиконання важливих на перший погляд завдань, поставте собі такі запитання: «Що трапиться, якщо я його не реалізую?» «Чи варто відкладати суттєві справи, аби зосередитися на цьому завданні?» Якщо за день вам не вдалося завершити бодай одну справу, не витрачайте останні години робочого часу на повернення DVD у прокат, аби не платити п'ять доларів за прострочування. Краще довести справу до кінця і заплатити п'ять доларів штрафу.

7. Наклейте на екран комп'ютера записку чи поставте нагадування, яке принаймні тричі на день сповіщатиме вас про необхідність ставити собі таке запитання: «Чи вигадую я собі інші заняття, аби уникнути виконання справді важливих справ?»

Крім цього, я застосовую програму під назвою RescueTime (www.rescuetime.com), яка нагадує мені, що час, виділений мною на користування Інтернетом та іншими додатками (Gmail, Facebook, Outlook), вийшов. Вона також підсумовує розподіл часу впродовж тижня і дає змогу порівняти свої результати з друзями.

8. Не беріться за виконання кількох справ одночасно.

Зараз я скажу вам те, що ви давно знаєте. Коли ви намагаєтеся одночасно почистити зуби, вирішити важливе питання по телефону і дати відповідь на електронне повідомлення, от досягаєте нульового результату. Пошуки в Інтернеті та онлайн-переписка під час обіду? Ефект такий самий.

Якщо ви розставите пріоритети правильно, необхідність виконувати кілька справ водночас зникне. Показна зайнятість, яка жодним чином не пов'язана з реальним виконанням важливих завдань, – це симптом «робочого ожиріння». Як я вже згадував, щодня ви повинні виконувати не більше ніж дві важливі справи. Не поєднуйте їх, адже це розсіюватиме ваші зусилля. Послідовне виконання справ усуває можливість частих зупинок у роботі, запобігає зменшенню рівня зосередженості, зниженню якості кінцевого результату та незадоволенню процесом.

9. Застосовуйте закон Паркінсона на макро- та мікрорівні.

Застосовуйте закон Паркінсона, аби досягти більшої кількості цілей за короткий період. Скорочуйте термін виконання завдань, адже це допоможе вам зосередитися та відкинути зайві роздуми і небажання діяти.

Що стосується тижневого та щоденного макрорівня, постарайтеся зробити понеділок та/або п'ятницю вихідним днем, а також залишати офіс о 16:00. Це допоможе вам розставити пріоритети більш ефективно і присвятити більше часу соціальному аспекту вашого життя. Якщо ви перебуваєте під пильним наглядом свого директора, у пригоді стануть секрети та хитрощі, які ми обговорюватимемо в наступних розділах.

Що стосується мікрорівня, скоротіть кількість щоденних важливих справ та встановіть для себе нереально короткі терміни їх виконання, аби мобілізувати всі зусилля і не відволікатися на дрібниці.

Якщо ви працюєте за комп'ютером, що має доступ до Інтернету, ось посилання на зручний таймер зворотного відліку: <http://e.ggtimer.com/> Просто запишіть бажане часове обмеження та натисніть клавішу Enter. Посилання може мати різні варіанти. Наприклад:

<http://e.ggtimer.com/5minutes> (або просто [e.ggtimer.com/ 5min](http://e.ggtimer.com/5min) у деяких браузерах)

<http://e.ggtimer.com/1hour30minutes30seconds>

<http://e.ggtimer.com/30> (якщо ви впишете число, воно означатиме секунди)

Проблема комфорту

Вчимося робити пропозиції (два дні)

Припиніть зважати на думку інших, натомість почніть пропонувати власні рішення. Починайте з дрібниць. Якщо хтось запитує вас: «Де ми обідатимемо?», «Який фільм дивитимемося?», «Що робитимемо ввечері?» чи щось на кшталт цього, у ЖОДНОМУ разі не відповідайте: «Гм, а що б ти хотів(ла)?» Запропонуйте свій варіант. Відкиньте всі сумніви і прийдіть до конкретного рішення. Виконуйте цю вправу як удома, так і на роботі. Ось кілька речень, які можуть стати в пригоді (перше й останнє – мої улюблені):

«Чи можу я дещо запропонувати?»

«Я пропоную...»

«Хочу запропонувати...»

«Пропоную, щоб ми... Як вам ідея?»

«Спробуймо... А якщо не вдасться, спробуємо щось інше».

Дизайн способу життя в дії

Я – музикант. Вашу книгу мені порекомендував Дерек Сіверс. Вирішивши перевірити ефективність закону Парето, я дійшов висновку, що 78 % скачувань набрав лише один диск, а 55 % загального доходу мені принесли всього п'ять пісень! Це дало мені змогу проаналізувати, що саме подобається моїм прихильникам, та продемонструвати висновки на своєму сайті. Скачування – добре джерело додаткового прибутку. iTunes продає мої пісні, а CD Baby перераховує кошти на мій рахунок. Після запису нової пісні весь подальший процес відбувається автоматично. Упродовж кількох місяців я можу жити на гроші, отримані від скачування пісень. Шойно я сплачу всі борги, то вирушу в навколосвітню подорож і знайду нових прихильників своєї творчості, а мій дохід стане автоматизованим.

Віктор Джонсон

Будь-яка компанія, що працює з чеками, повинна зберігати їх у банківському сейфі. Таку послугу надає практично кожен банк. Усі чеки надходять до банку, де їх опрацьовують і відкладають на зберігання. За вашим проханням

банк може надіслати звіт про всі чеки, що в ньому зберігаються. Це можна зробити за допомогою Excel чи інших програм у поєднанні з будь-якою системою бухгалтерського обліку, від Excel до Quicken чи SAP. Досить рентабельно.

Анонімно

6

Низькоінформаційна дієта

Розвиваємо вибіркоче невігластво

Інформація поглинає очевидну річ – увагу її отримувачів. Тому надлишок інформації спричиняє брак уваги та необхідність ефективно розподілити цю увагу серед усіх інформаційних джерел, що поглинають її.

– Герберт Саймон – лауреат Нобелівської премії з економіки[7 – Саймон отримав Нобелівську премію 1978 року за значний внесок у дослідження процесу прийняття рішень. Він вважав, що досконало та в усій повноті оволодіти інформацією неможливо.] та премії Тюрінга –

Після певного віку читання надто сильно відволікає розум від творчих пошуків. Людина, яка надто багато читає, але не вмикає свій мозок, лінується мислити.

– Альберт Ейнштейн –

Сподіваюся, ви сидите. Перестаньте жувати сендвіч, а то вдавитесь. Затуліть вуха дітям. Зараз я скажу те, що засмутить чимало людей.

Я ніколи не стежу за новинами й за останні п'ять років придбав лише одну газету в лондонському аеропорті «Станстед», і то тільки через знижку на дієтичну «Пепсі».

Ви можете подумати, що я належу до спільноти амішів, проте вони не споживають газованих напоїв.

Ганьба! І я ще смію називати себе поінформованим та відповідальним громадянином? Як же мені вдається залишатися в курсі актуальних подій? Я обов'язково відповім на ці запитання, однак ще трохи потягну інтригу. Робочу електронну пошту я перевіряю лише в понеділок, а коли від'їжджаю за кордон – взагалі не відкриваю. Абсолютно ніколи.

А якби хтось потрапив у надзвичайну ситуацію? Досі такого не траплялося. Усім моїм знайомим відомо, що я не перевіряю пошти, тому вони мені й не

пишуть. Зазвичай проблеми розв'язуються самі собою або зникають, коли ви на них не зациклюєтеся.

Розвиваємо вибіркове невігластво

Існує чимало речей, у яких мудра людина хотіла б нічого не тямити.

– Ральф Волдо Емерсон (1803-1882) –

Маю до вас пропозицію – чому б вам не розвинути надприродну здатність проявляти вибіркове невігластво? Невігластво може бути блаженством, однак не позбавлене й практичних вигід. Важливо навчитися ігнорувати чи відсіювати недоречну, несуттєву та некорисну інформацію.

Перший крок – розробити низькоінформаційну дієту та навчитися дотримуватись її. Так само як ми споживаємо забагато калорій без жодної харчової цінності, ми сприймаємо надмірну кількість інформації, та ще й з хибних джерел.

Дизайн способу життя базується на рішучих діях, які приводять до певного результату. Що кращий результат, то менше зусиль нам треба докладати. Значна кількість інформації вимагає чимало часу і при цьому справляє негативний вплив на наше життя. Її не застосуєш для досягнення своїх мрій, і на неї не можна вплинути. Згадайте те, що ви сьогодні прочитали та почули по телебаченню, і я впевнений, що ви погодитеся принаймні з двома недоліками, переліченими вище.

Щодня по дорозі на обід я переглядаю заголовки статей на перших сторінках газет, що лежать на вітринах. Упродовж останніх п'яти років у мене не виникало жодних проблем, пов'язаних з вибіркочим невіглаством. Під час будь-якої бесіди ви можете запитати співрозмовника: «А що зараз відбувається у світі?» Якщо певна новина має критичне значення, ви миттєво довідаєтеся про неї від інших людей. Застосовуючи такий підхід до знайомства зі світовими подіями, я засвоюю інформацію значно краще, ніж ті, хто не бачить за деревами лісу, потопаючи в морі зайвих деталей.

Якщо говорити про корисну інформацію, то за місяць я перечитую максимум третину одного галузевого журналу (Response) та одного бізнес-журналу (Inc.). Для такого заняття я виділяю не більше ніж чотири години. Це щодо читання, націленого на результат. Одну годину перед сном я виділяю на насолоду художнім словом.

Як же мені вдається поводитись відповідально? Дозвольте навести приклад того, як я та інші НБ аналізують і засвоюють інформацію. Я голосував на минулих президентських виборах [8 – 2004 року.], хоча на той час перебував у Берліні. Свій вибір я зробив за кілька годин. По-перше, я зв'язався з кількома освіченими американськими друзями, які поділяли мої погляди, та запитав у них, за кого вони голосуватимуть і чому. По-друге, я оцінюю людей за їхніми вчинками, а не за словами. Тому я поцікавився у своїх берлінських друзів, які не потрапили під вплив пропаганди ЗМІ Сполучених

Штатів, що вони думають про кандидатів та їхню поведінку. Нарешті, я переглянув президентські дебати. На цьому все. Я дозволив іншим надійним людям звести тисячі сторінок інформації до мінімуму та зекономив на цьому чимало часу. Я почувався так, наче на мене працює з десятків особистих асистентів, яким я не зобов'язаний платити ані цента.

Це простий приклад, скажете ви, а якщо потрібно отримати інформацію, до якої ваші друзі не мають доступу? Як діяти, якщо ви, скажімо, прагнете продати свою першу книгу видавцю світового рівня? Жодних проблем. Я застосовую два підходи:

1. На основі читацьких відгуків і того факту, що автор уже досягнув тієї мети, до якої прагну я, обираю одну книгу з багатьох інших. Якщо мені необхідні практичні поради та інструкції, я читаю лише ту інформацію, яка стосується конкретних кроків автора на шляху до його задумів, та його біографію. Не варто марнувати час на теоретиків та мрійників.
2. Застосовуючи цю книгу для формулювання глибоких та конкретних запитань, я встановив зв'язок з десятьма авторами та видавцями світового рівня. У 80 % випадків я отримав відповідь.

Я читаю лише ті розділи книг, які стосуються практичних дій. На таке завдання я витрачаю не більше ніж дві години. Для розроблення шаблону електронних повідомлень та сценарію телефонних дзвінків мені знадобилося менше години. Такий підхід до встановлення контактів характеризується не лише більшою ефективністю. Він також допоміг мені сформувати надійне коло друзів і наставників, завдяки яким я зміг опублікувати цю книгу. Переоцініть силу забутого поняття під назвою «спілкування». Воно працює.

І знову повторюся: менше – це більше.

Вчимося читати на 200 % швидше за 10 хвилин

Правду кажучи, у вашому житті траплятимуться моменти, коли вам доведеться читати. Ось чотири простих поради, дотримуючись яких ви збільшите швидкість читання щонайменше на 200 % і при цьому нічого не втратите.

Дві хвилини: ручкою або пальцем проводьте лінію під кожним рядком і читайте якомога швидше. Читання – це стрибкоподібний рух очей (який має назву «сакада»), тому використання візуального орієнтиру допоможе зосередитися на тексті.

Три хвилини: звертайте особливу увагу на третє слово з початку рядка та на третє з кінця. Така вправа залучить до роботи периферійний зір, якому часто бракує додаткового навантаження. Наприклад, навіть якщо ви акцентуватимете увагу лише на двох словах у реченні, поданому нижче, решта слів усе одно «читатимуться»:

«Одного разу інформаційний наркоман вирішив побороти свою залежність».

Намагайтеся охопити речення з обох боків, поки вам не вдаватиметься це з легкістю.

Дві хвилини: навчившись охоплювати по три-чотири слова з обох боків рядка, старайтеся зафіксувати в пам'яті перше й останнє слова.

Три хвилини: спробуйте читати дуже швидко, вловлюючи при цьому зміст написаного, та застосовуйте три прийоми, описані вище. Прочитавши п'ять сторінок, поверніться до своєї звичної швидкості. Така вправа підвищить рівень сприймання тексту та допоможе збільшити швидкість читання. За звичних умов здається, що 80 км/год – це висока швидкість, однак вона видаватиметься дуже низькою, коли ви мчатимете автострадою на 110 км/год.

Аби підрахувати кількість прочитаних за хвилину слів, підсумуйте кількість слів у десяти рядках та поділіть на десять. Так ви з'ясуєте середню кількість слів в одному рядку. Помножте цю цифру на кількість рядків на сторінці, і ви отримаєте середню кількість слів на сторінці. Далі – простіше. Якщо за хвилину ви прочитали 1,25 сторінки, яка містить близько 330 слів, це означає, що ви читаєте зі швидкістю 412,5 слова за хвилину. Якщо після виконання вправ ви читаєте 3,5 сторінки, тобто 1155 слів за хвилину, ви належите до 1 % найшвидших читачів світу.

Запитання та дії

Навчитися ігнорувати непотрібне – один з найкращих способів досягти внутрішнього спокою.

– Робер Дж. Соер. «Виразовування Бога»

1. Влаштуйте собі тижневе «інформаційне голодування».

Світ і оком не змигне, тим більше не перекинеться, якщо ви переріжете інформаційну пуповину. Аби добре з'ясувати цю істину, необхідно зробити одну річ – влаштувати собі тижневе «інформаційне голодування». Інформація наче морозиво: «Ой, іще ложечку» – це те саме, що й «Я лише на хвилю зайду в Інтернет». Відкинути цю звичку слід раз і назавжди.

Якщо пізніше ви схочете повернутися до свого звичного інформаційного «раціону», що ж, нехай, проте ось кілька правил, яких вам слід дотримуватися впродовж наступних п'яти днів:

Жодних газет, журналів, аудіокниг та немузичних радіо (музика не забороняється).

Жодних сайтів новин (cnn.com, drudgereport.com, msn.com[9 – Ха-ха.] тощо).

Жодного телебачення, окрім перегляду улюблених передач протягом години ввечері.

Жодних книг, окрім цієї та художньої літератури[10 – Як людина, котра впродовж 15 років читає виключно науково-популярну літературу, може сказати вам дві речі: одночасно читати дві книги, в основі яких лежать

певні факти, неефективно (це перша річ), а художня література – дієвіший засіб для сну, ніж снодійні препарати.] перед сном.

Жодних пошуків в Інтернеті на робочому місці, хіба що вам це потрібно для виконання виробничого завдання на цей день. «Потрібно» означає «вкрай необхідно».

Поглинання непотрібної інформації – ворог номер один під час «тижневого голодування».

Чим зайнятися у вивільнений час? Замість ранкового перегляду газети за сніданком поговоріть зі своєю дружиною або чоловіком, поцікавтеся, як справи у ваших дітей, та повторіть принципи, описані в цій книзі. Між 9:00 та 18:00 займіться виконанням своїх найважливіших справ відповідно до правил, згаданих в останньому розділі. Якщо у вас залишається вільний час, присвятіть його виконанню вправ з цієї книги. Вам може здатися, що я надто наполегливо рекомендую свою книгу, проте інформація, яка міститься на цих сторінках, настільки важлива, що її треба застосовувати вже сьогодні, не завтра і не післязавтра.

Щодня, за обідом і не раніше, ознайомлюйтеся зі світом новин. Поцікавтеся в добре обізнаного колеги чи офіціанта: «Що важливого трапилось сьогодні у світі? Не мав можливості сьогодні придбати газету». Закінчуйте цю розмову, коли зрозумієте, що актуальні події жодним чином не вплинуть на ваше життя. Більшість людей зовсім не пам'ятають тієї інформації, яку вони поглинали протягом однієї-двох годин зранку.

Проявіть суворість до себе. Я можу порекомендувати ліки, які вам необхідно прийняти.

Завантажте браузер Firefox (www.firefox.com) та встановіть додаток Leechblock, який на визначений період часу заблокує доступ до певних сайтів. Ось додаткова інформація, взята з сайту <http://www.proginosko.com/leechblock.html>:

Ви можете заблокувати доступ до шести сайтів. Час та дні можна варіювати. Ви можете заблокувати сайти на певний часовий період (наприклад, від 9:00 до 18:00), поставити певне часове обмеження (наприклад, на 10 хвилин щогодини) та поєднати часовий період з часовим обмеженням (наприклад, на 10 хвилин щогодини з 9:00 до 18:00). Крім того, ви можете встановити пароль для доступу до розширених опцій, аби стримати себе в моменти слабкості!

2. Візьміть за звичку ставити собі таке запитання: «Чи зможу я використати цю інформацію для чогось актуального та важливого?»

Використовувати інформацію для «чогось» – недостатньо. Це «щось» має бути актуальним і важливим. Якщо йому бракує цих двох рис, не марнуйте на нього свій час. Інформація не принесе жодної користі, якщо вона не застосовуватиметься для чогось значущого або якщо вона вилетить з вашої пам'яті ще до того, як вам трапиться нагода скористатися нею.

Колись я мав звичку шукати інформацію в книгах чи на сайтах, аби ще за кілька тижнів або місяців підготуватися до певної події. Коли дата okazji вже була не за горами, мені доводилося перечитувати той самий матеріал. Така звичка – прояв дурості та марнування часу. Виконуйте найважливіші справи і заповнюйте прогалини в знаннях поступово.

Зосередьте свою увагу на тому, що програміст Кеті Сієрра називає інформацією «саме вчасною», а не на інформації «про всяк випадок».

3. Удосконалюйте мистецтво не доводити виконання справ до кінця.

Ось іще одна істина, на усвідомлення якої мені знадобилося чимало часу. Якщо ви розпочали якусь справу, це ще не означає, що її слід завершити.

Якщо ви читаете нудну статтю, відкладіть її й більше не повертайтеся до неї. Якщо ви пішли в кінотеатр, а фільм виявився гіршим, ніж «Матриця 3», вийдіть із приміщення, поки не відмерли всі ваші нейрони. Якщо ви, з'ївши півтарілки реберець, відчуваєтеся ситим, покладіть виделку і не замовляйте десерт.

Більше не завжди означає краще, тому часом варто не доводити розпочате до кінця. Візьміть собі за звичку відмовлятися від усіх набридливих та непродуктивних справ, якщо бос не вимагає їх виконання.

Проблема комфорту

Вивідуємо телефонні номери (два дні)

Під час виконання цієї вправи не забувайте про важливість підтримання зорового контакту. Щодня ви маєте здобути телефонні номери щонайменше двох привабливих осіб протилежної статі. Дівчата, це стосується і вас, навіть якщо вам за 50. Пам'ятайте, що справжня мета – не отримати номери, а побороти страх перед необхідністю щось попросити, тому результат експерименту не має жодного значення. Якщо у вас є кохана людина, зробіть вигляд, що ви збираєте інформацію для організації Greenpeace. Отримавши номери, можете про них забути.

Кінець ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (https://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25291316&lfrom=362673004) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

notes

Примітки

1

Незвичні терміни траплятимуться впродовж усієї книги. Коли щось незрозуміло чи вам потрібно більше інформації, завітайте на сайт www.fourhourblog.com. (Тут і далі прим. авт., якщо не зазначено інше.)

2

Більшість людей не вірять, що такі маніпуляції з вагою можливі, тому я прикріпив кілька фотографій на сайті www.fourhourblog.com. Не експериментуйте з цим удома. Я постійно перебував під медичним наглядом.

3

Стаття Living Well (журнал Barron's, 20 березня 2006 року, автор - Сюзанна Макгі).

4

Goldian VandenBroeck, ed. From Less Is More: An Anthology of Ancient and Modern Voices Raised in Praise of Simplicity (Inner Traditions, 1996).

5

www.nexussurf.com

6

Виявилося, що я сам накладав на себе обмеження і мав хибне уявлення про власну особистість. 2009 року компанію BrainQUICKEN придбала приватна інвестиційна фірма. Деталі на сайті www.fourhourblog.com.

7

Саймон отримав Нобелівську премію 1978 року за значний внесок у дослідження процесу прийняття рішень. Він вважав, що досконало та в усій повноті оволодіти інформацією неможливо.

8

2004 року.

9

Ха-ха.

10

Як людина, котра впродовж 15 років читає виключно науково-популярну літературу, можу сказати вам дві речі: одночасно читати дві книги, в основі яких лежать певні факти, неефективно (це перша річ), а художня література – дієвіший засіб для сну, ніж снодійні препарати.