

ВСЕМИРНЫЙ
БЕСТСЕЛЛЕР

СБРОСЬТЕ ОКОВЫ
ОФИСНОГО РАБСТВА,
ОСВОЙТЕ НОВЫЙ СТИЛЬ ЖИЗНИ
И ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НОВОМУ
ПОКОЛЕНИЮ УСПЕШНЫХ
ТВОРЧЕСКИХ ЛЮДЕЙ!

ТИМОТИ ФЕРРИС КАК РАБОТАТЬ ПО 4 ЧАСА В НЕДЕЛЮ

*и при этом
не торчать в офисе
«от звонка до звонка»,
жить где угодно
и богатеть*



ДОБРАЯ КНИГА



ВТОРОЕ ИЗДАНИЕ, ДОПОЛНЕННОЕ И ПЕРЕРАБОТАННОЕ

Более 100 СТРАНИЦ новых материалов — еще больше ресурсов,
инструментов и «фишек» для тех, кто хочет работать по 4 часа в неделю

Тимоти Феррис

**Как работать по 4 часа в
неделю и при этом не торчать
в офисе «от звонка до звонка»,
жить где угодно и богатеть**

«Добрая книга»

2007

Феррис Т.

Как работать по 4 часа в неделю и при этом не торчать в офисе «от звонка до звонка», жить где угодно и богатеть / Т. Феррис — «Добрая книга», 2007

ISBN 978-5-98124-495-7

Второе издание, дополненное и переработанное. Книга рассказывает о секретах «новых богатых» – представителей новой субкультуры, которые отказались от «синдрома отложенной жизни» и научились вести роскошную жизнь «здесь и сейчас», управляя своим временем и большую часть жизни путешествуя по свету. Прочитав книгу, вы сможете: • увеличить свой доход в десятки раз; • отказаться от традиционной карьеры в пользу коротких периодов энергичной работы, чередующихся с длинными отпусками; • отдать на аутсорсинг неприятную часть жизни, а в сэкономленное время делать то, что хочешь; • управлять бизнесом из любой точки мира. Сбросьте оковы офисного рабства, освоите новый стиль и новую философию жизни, и присоединяйтесь к новому поколению творческих и успешных людей! Второе издание супербестселлера Тимоти Ферриса содержит более 100 страниц новых материалов – еще больше ресурсов, инструментов и «фишек» для тех, кто хочет работать по 4 часа в неделю.

ISBN 978-5-98124-495-7

© Феррис Т., 2007
© Добрая книга, 2007

Содержание

Предисловие к дополненному и обновленному изданию	8
Дизайн жизни от Дубая до Берлина	9
Никаких «исправлений»	10
Первое и самое главное	12
Вопросы и ответы для сомневающих	12
Обо мне и о том, зачем вам нужна эта книга	13
Хронология патологии	18
Шаг I: П – постановка задачи	21
Глава 1	21
1:00 ночи, высота 9000 м над Лас-Вегасом	21
Яблоки или апельсины?	22
Сел не в тот поезд? Соскочи!	23
Дизайн жизни в действии	26
Глава 2	27
Как вести игру, а не играть в нее	27
Искать добро от добра или глупить?	28
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Тимоти Феррис

Как работать по четыре часа в неделю

© Tim Ferriss, 2007

© Издание на русском языке, перевод на русский язык. ООО «Издательство «Добрая книга», 2008, 2010

* * *

Эта книга об искусстве управлять временем. Она представляет собой долгожданный манифест мобильного образа жизни, и Тим Феррис – его идеальный апологет. Книга произведет фурор.

Джек Кэнфилд, соавтор серии «Куриный бульон для души» (Chicken Soup for the Soul)

Изумительно и великолепно! Здесь найдется все – от мини-отставок до аутсорсинга собственной жизни. Кем бы вы ни были – офисным винтиком на окладе или генеральным директором компании из списка Fortune 500, – эта книга изменит вашу жизнь!

Фил Таун, автор книги «Правило № 1 успешного инвестора» (Rule #1) – первой в рейтинге бестселлеров газеты New York Times

Книга «Как работать по четыре часа в неделю» – новый способ решить извечную проблему: жить, чтобы работать, или работать, чтобы жить? Мир бесконечных возможностей откроет тот, кто прочитает эту книгу и вдохновится ею!

Майкл Е. Гербер, основатель и председатель совета директоров компании E-Myth Worldwide и специалист № 1 в мире по вопросам малого бизнеса

Это совершенно новая игра. Очень рекомендую.

Доктор Стюарт Д. Фридман, советник Джека Уэлча и бывшего вице-президента Эла Гора по профессиональным и семейным вопросам, руководитель программы «Интеграция работы и жизни» в школе Уортон при Университете Пенсильвании

Тимоти успел в свои 29 лет намного больше, чем Стив Джобс в свои 51.
Том Форемси, журналист и издатель сайта SiliconValleyWatcher.com

Если вы хотите жить по своим правилам, эта книга для вас.

Майк Мейплс, один из основателей компании Motive Communications (IPO, организация по первичному размещению акций с рыночной капитализацией \$260 млн), основатель и исполнительный директор компании Tivoli (проданной IBM за \$750 млн)

Благодаря Тиму Феррису у меня появилось больше времени, чтобы проводить его с семьей и писать рецензии на книги. Это блестящая и очень полезная книга.

Э. Дж. Джейкобс, редактор журнала Esquire и автор книги «Знать все» (The Know-It-All)

Тим – Индиана Джонс XXI века. Я воспользовался его советом, чтобы ловить рыбу с помощью копья на островах и спускаться на лыжах по лучшим склонам Аргентины. Проще говоря, сделайте то, что он советует, и вы сможете жить как миллионер.

Альберт Поуп, специалист по производным ценным бумагам всемирного офиса UBS

Чтение этой книги поможет добавить нескольких нолей к вашему счету. Тим поднимает уровень жизни на новую ступень – послушайте его!

Майкл Д. Керлин, консультант от компании McKinsey & Co при фонде Буша и Клинтона для пострадавших от урагана «Катрина» и фонде Дж. Уильяма Фулбрайта

Наполовину ученый, наполовину путешественник, Тим Феррисс создал новую дорожную карту совершенно нового мира. Я прочитал эту книгу на одном дыхании, я никогда не читал ничего подобного прежде.

Чарльз Л. Брок, председатель и член совета директоров группы компаний Brock Capital Group, бывший финансовый директор и глава операционного отдела, а также главный консультант компании Scholastic, Inc. и бывший президент Ассоциации Гарвардской школы права

Аутсорсинг больше не прерогатива компаний из списка Fortune 500. Небольшие и средние компании, так же как штатные сотрудники, могут работать удаленно, чтобы увеличить свою производительность и освободить время для более важных вещей.

Вивек Кулькарни, член совета директоров компании Brickwork India, бывший глава министерства по ИТ в Бангалоре, обладатель титула «технобюрократ», благодаря которому Бангалор и ИТ нашли свою нишу в Индии

Тим – мастер! Я это точно знаю. Я видел, как он двигался на пути к богатству и как он стал успешным предпринимателем. Он всегда ищет лучший путь.

Дэн Партленд, лауреат премии «Эмми», продюсер реалити-шоу American High («Американский кайф») и Welcome to the Dollhouse («Добро пожаловать в кукольный дом»)

Книга «Как работать по четыре часа в неделю» необходима каждому, кто хочет жить полной жизнью. Купите эту книгу и прочитайте ее прежде, чем вы пожертвуете бóльшим!

Джон Ласк, менеджер по группе товаров в головном офисе Microsoft World Headquarters

Если вы хотите осуществить свои мечты сейчас, а не через 20 или 30 лет, купите эту книгу!

Лора Роден, председатель Ассоциации начинающих предпринимателей Силиконовой долины и преподаватель корпоративного финансирования в Университете Сан-Хосе

С этим видом тайм-менеджмента, который позволяет сосредоточиться на важных вещах, можно сделать в 15 раз больше, чем при обычной продолжительности рабочей недели.

Тим Дрейпер, основатель компании Draper Fisher Jurvetson, специализирующейся на финансах и инновациях, в том числе финансировавшей сайты Hotmail, Skype и Overture.com

Тиму удалось сделать то, о чем большинство людей только мечтают. Не могу поверить, что он раскрыл все свои секреты. Каждый обязан прочитать эту книгу!

Стивен Ки, известный изобретатель и дизайнер команды разработчиков игрушки «Медвежонок Ракспин» и устройств для игры «Лазертаг», консультант телешоу American Inventor («Американский изобретатель»)

Посвящается моим родителям, Дональду и Фрэнсис Феррис, которые объяснили маленькому сорванцу, что плясать под собственную дудку – это здорово.

Я люблю вас обоих, вам я обязан всем.

Поддержки местного учителя – 10 % своего гонорара автор перечисляет некоммерческим образовательным организациям, в том числе Donorschoose.org.

Предисловие к дополненному и обновленному изданию

Книгу «Как работать по четыре часа в неделю» отвергло 26 издательств из 27.

После того как права на ее издание все-таки купили, президент крупной книготорговой компании, один из потенциальных маркетинговых партнеров, прислал мне по электронной почте историческую статистику по бестселлерам, ясно давая понять: успех у широкой публики книге не светит.

И я сделал все, что мог. Я писал, думая о двух своих ближайших друзьях, обращаясь непосредственно к ним и их проблемам – проблемам, которые раньше были и у меня, – и постарался сосредоточить внимание на нестандартных решениях, которые оказывались эффективными для меня в любой точке мира.

Разумеется, я пытался подготовить почву для неожиданного триумфа, но знал, что он маловероятен. Я надеялся на лучшее и строил планы на случай наихудшего исхода из возможных.

2 мая 2007 года мне на мобильник позвонила мой редактор:

– Тим, ты в списке.

В Нью-Йорке был уже шестой час вечера, я вымотался. Книга вышла пять дней назад, я только что закончил давать на радио более двадцати интервью подряд, начавшихся в шесть часов тем же утром. Рекламное турне я не планировал, предпочитая вместо него группировать дела – в течение 48 часов «партиями» выдавать интервью по спутниковой радиосвязи.

– Хэзер, я тебя люблю, только прошу, не ври.

– Да нет же, ты правда в списке. Поздравляю, господин автор бестселлера из списка New York Times!

Я привалился к стене и съехал по ней на пол. Закрыв глаза, улыбнулся и глубоко вздохнул. Назревали перемены.

Измениться должно было все.

Дизайн жизни от Дубая до Берлина

К настоящему времени проданы права на перевод книги «Как работать по четыре часа в неделю» на 35 языков мира. В списке бестселлеров она продержалась более двух лет, и каждый месяц приносил новые истории и новые открытия.

От журнала Economist до рубрики «Стиль» в New York Times, от улиц Дубая до берлинских кафе – повсюду мои идеи нового дизайна жизни пересекали культурные границы и превращались в общемировое движение. Оригинальные идеи этой книги были разобраны на составляющие, усовершенствованы и проверены в совершенно новой обстановке способами, которых я представить себе не мог.

Так зачем понадобилось новое издание, если и без него все складывалось так хорошо? Просто я понял, что может быть и лучше, недостает лишь одного ингредиента – вас.

Это дополненное и обновленное издание содержит более 100 страниц нового текста, в том числе описания самых передовых и актуальных методов, испытанных ресурсов и, самое главное, подлинных историй успеха, выбранных из более чем 400 страниц примеров, присланных читателями.

Семейные люди или студенты? Топ-менеджеры или профессиональные путешественники? Выбирайте сами. Среди этих людей наверняка найдется хоть кто-нибудь, чьи результаты вы сможете повторить. Нужна примерная схема переговоров о дистанционной работе или оплачиваемом годичном пребывании в Аргентине? На этот раз вы найдете ее здесь.

Блог «Эксперименты в области дизайна жизни» (www.fourhourblog.com) был создан одновременно с выпуском этой книги и уже через полгода вошел в тысячу самых популярных блогов мира из более чем 120 млн существующих. Тысячи читателей поделились своими поразительными инструментами и приемами, позволяющими добиться феноменальных и неожиданных результатов. Блог стал лабораторией, о которой я всегда мечтал, и я приглашаю вас присоединиться к нашей работе в ней.

В новый раздел «Избранное из блога» включено несколько самых популярных постов блога «Эксперименты в сфере области дизайна жизни». В самом блоге вы также найдете рекомендации от кого угодно – от Уоррена Баффета¹ (честно, я отловил его и показал, как сделал это) до шахматного гения Джоша Вайцкина. Этот блог – опытный полигон для всех, кто хочет добиться лучших результатов с меньшими затратами времени.

¹ Уоррен Баффет (р. 1930) – один из самых известных и богатых инвесторов, прозванный Оракулом из Омахи. – *Примеч. пер.*

Никаких «исправлений»

Это вовсе не «исправленное» издание, выпущенное по той причине, что первоначальное утратило актуальность. Опечатки и мелкие ошибки в нем были устранены по мере выхода более чем 40 тиражей в США. Это издание – первое значительно отличающееся от первоначального, но не по тем причинам, какие можно было бы заподозрить.

С апреля 2007 года произошло немало кардинальных изменений. Банки терпели крах, всевозможные пенсионные фонды разорялись, рабочие места сокращались в рекордно короткие сроки.

И читатели, и скептики задавались вопросом: по-прежнему ли эффективны принципы и приемы, изложенные в этой книге, в период экономического спада или депрессии?

Да и еще раз да.

По сути дела, вопросы, которые я задавал еще до начала спада, в том числе «Как изменились бы ваши приоритеты и решения, если бы вы знали, что пенсии не будет никогда?», перестали быть гипотетическими. Миллионы людей увидели, как стоимость их накоплений и сбережений снизилась на 40 % и более, и кинулись на поиски выхода из ситуации. Можно ли перераспределить пенсионный отдых по жизни так, чтобы он стал более доступным? Или проводить несколько месяцев в году где-нибудь в Коста-Рике или Таиланде, чтобы повысить КПД сократившихся сбережений? Или продать свои услуги британским компаниям и получать зарплату в более твердой валюте? Ответ на все эти и многие другие вопросы – «да».

Концепция нового дизайна жизни – логичная замена многоэтапного планирования карьеры: эта концепция отличается большей гибкостью, позволяет опробовать разный стиль жизни, не связывая себя обязательствами по 10– или 20-летней программе пенсионных накоплений, которую может постигнуть фиаско из-за рыночных колебаний, не поддающихся вашему контролю. Люди готовы рассматривать альтернативы (и более терпимо относиться к тем, кто поступает тем же образом), поскольку другие, некогда «надежные» решения уже не работают.

Когда рушится все и вся, какими могут быть затраты на небольшие эксперименты вне привычных рамок? Чаще всего – нулевыми. Перенесемся в 2011 год: кадровик, проводящий собеседование, спрашивает:

– Почему вы не работали целый год?

– Во всех делах образовался просвет, и у меня наконец-то появилась возможность объехать весь мир – такой шанс выпадает раз в жизни. Это было бесподобно!

Если ваш собеседник и продолжит расспросы, то лишь для того, чтобы попросить советов и последовать вашему примеру. Сценарии из этой книги по-прежнему эффективны.

Социальные сети Facebook и LinkedIn создавались в условиях краха «доткомов» (компаний, занятых интернет-торговлей) после 2000 года. Другие «дети кризиса» – «Монополия», компания Apple, производители натуральных пищевых продуктов Cliff Bar, скрэббл (Scrabble), сети закусочных быстрого питания KFC и Domino's Pizza, экспресс-почта FedEx и Microsoft. И это не случайное совпадение: экономический спад создает обесценившуюся инфраструктуру, талантливых фрилансеров с выгодными расценками и минимальные цены на рекламные услуги – это недостижимо, когда все настроены оптимистично.

Что бы вы ни задумали – отпуск длиной в год, новую бизнес-идею, модернизацию и реорганизацию собственной жизни в рамках корпоративной машины или воплощение мечты, отложенной на неопределенный срок, – более подходящего времени для реализации нетривиального не найти.

В конце концов, что самое худшее из всего, что только может произойти?

Советую вам не пренебрегать этим вопросом, как только вы начнете различать безграничные возможности за пределами своей нынешней зоны комфорта. Этот период всеобщей паники – ваш шанс внести ценные коррективы в свою жизнь.

Для меня было честью провести последние два года в обществе замечательных читателей со всего мира, и я надеюсь, что читать новое издание этой книги вам понравится так же, как мне понравилось составлять его.

Я усердно учусь у всех вас и навсегда останусь вашим скромным учеником.

*Крепко обнимаю,
Тим Феррис
Сан-Франциско,
Калифорния,
21 апреля 2009 года*

Первое и самое главное

Вопросы и ответы для сомневающихся

Вы готовы быть хозяевами своей жизни? Скорее всего, да. Далее приводятся самые типичные сомнения и страхи, которые одолевают людей, задумавших присоединиться к «новым богатым».

Придется ли мне бросить работу? Должен ли я рисковать?

Нет и еще раз нет. Найдется вариант на любой вкус: кому-то удобнее исчезать из офиса с помощью эзотерических умений джедаев, кому-то – создавать компании с таким расчетом, чтобы они финансировали удобный образ жизни. Каким образом руководитель компании из списка Fortune 500 на месяц уезжает в Китай искать сокровища и замечает следы с помощью современных технологий? Как создать компанию, которая работает без участия инвестора и приносит 80 тыс. долларов в месяц? Обо всем этом читайте ниже.

Обязательно ли быть целеустремленным и амбициозным юнцом?

Вовсе нет. Эта книга предназначена для всех, кому осточертело строить планы на будущее и кто хочет жить, а не ждать. Примеры разнообразны: от двадцатилетнего обладателя Lamborghini до матери-одиночки, которая пять месяцев путешествовала по всему миру с двумя детьми. Если комплексный обед сидит у вас в печенках и вы готовы выбирать из бесконечного множества блюд, эта книга для вас.

А нельзя ли обойтись без путешествий? Мне бы просто побольше времени.

Пожалуйста. Это лишь один из вариантов. Главное – иметь в своем распоряжении сколько угодно времени и пространства и пользоваться ими как вздумается.

Должен ли я родиться богатым?

Нет. Совокупный доход моих родителей никогда не превышал 50 тыс. долларов в год, и моя трудовая карьера началась с 14 лет.

Я не Рокфеллер, и вам незачем быть им.

Должен ли я быть выпускником «Лиги плюща»?

Ни в коем случае. Персонажи, представленные на страницах этой книги, никогда не учились в гарвардах, среди них есть даже исключенные из учебных заведений. Образование, полученное в престижных университетах, – это замечательно, но само по себе успеха не гарантирует. Выпускники лучших учебных заведений вкалывают по 80 часов в неделю и считают, что без 15–30 лет такой каторги никак нельзя обойтись. Откуда я знаю? Это я проходил и своими глазами видел разрушительные последствия. Моя книга опровергает такой подход.

Обо мне и о том, зачем вам нужна эта книга

Всякий раз, когда оказываешься на стороне большинства, задумайся.

Марк Твен (1835–1910), американский писатель

Каждый, кто живет по средствам, страдает от недостатка воображения.

Оскар Уайльд (1854–1900), английский писатель

У меня взмокли ладони.

Уставившись в пол, чтобы не ослепнуть от света потолочных прожекторов, я стоял в одном ряду с остальными участниками и уже был, вероятно, признан лучшим в мире, только пока не знал об этом. Моя великолепная партнерша Алисия переминалась с ноги на ногу. Вместе с девятью другими парами нас отобрали из тысячи участников конкурса, представляющих 29 стран и 4 континента. Заканчивался последний день полуфинала чемпионата мира по танго, мы в последний раз предстали перед жюри, телекамерами и аплодирующими зрителями. Другие пары танцевали вместе в среднем 15 лет. А для нас этот чемпионат стал результатом пяти-месячной подготовки – репетиций по шесть часов в день в режиме нон-стоп: мы наконец-то показали, на что способны.

– Ну как ты? – спросила меня опытная танцовщица Алисия на характерном аргентинском диалекте испанского.

– Супер! Давай просто наслаждаться музыкой. Забудь про зрителей – их здесь просто нет.

Если бы! Трудно было даже представить себе 50-тысячную армию зрителей и организаторов, собравшуюся в La Rural – крупнейшем выставочном зале Буэнос-Айреса. Сквозь густой табачный дым едва удавалось разглядеть гигантскую колышущуюся толпу на трибунах: люди со всех сторон обступали расчищенную в центре зала площадку размером 9×12 метров. Я одернул свой костюм (в едва заметную полоску), а потом так долго поправлял голубой шейный платок, что стало ясно: мне не по себе.

– Нервничаешь?

– Нет, сгораю от нетерпения. Я просто станцую в свое удовольствие, а там будь что будет.

– Пара номер 152, приготовьтесь.

Наша провожатая сделала свое дело, теперь очередь была за нами. Выходя на деревянный помост, я шепнул Алисии на ухо шутку, понятную только нам двоим: «Tranquilo!» («Спокуха!») Она засмеялась, а я вдруг задумался: «Интересно, чем бы я занимался сейчас, если бы год назад не бросил работу и не укатил из Штатов?»

Эта мысль улетучилась так же быстро, как и появилась. Стоило ведущему подойти к микрофону и произнести «Pareja numero 152, Timothy Ferriss y Alicia Monti, Ciudad de Buenos Aires!» («Пара номер 152, Тимоти Феррис и Алисия Монти, Буэнос-Айрес!»), как толпа взорвалась радостными криками.

Мы победили, и я просиял.

К счастью, сейчас мне трудно ответить на излюбленный вопрос американцев. Иначе вы не держали бы в руках эту книгу.

– Так чем вы занимаетесь?

Если вы все-таки разыскали меня (что само по себе нелегко) да еще задали этот вопрос (лучше бы вы этого не делали), в зависимости от времени ответ может быть различным: участвую в европейских мотогонках, ныряю с аквалангом у берегов частного острова в Панамском заливе, валяюсь под пальмой в Таиланде после тренировки по кикбоксингу или танцую танго

в Буэнос-Айресе. Вся прелесть моего положения в том, что я вовсе не мультимиллионер и не рвусь в таковые.

Я всегда терпеть не мог отвечать на этот типичный для вечеринок с коктейлями вопрос – симптом эпидемии, которая когда-то поразила и меня. Рассказ о себе искусно подменяется рассказом о своей работе. Сейчас, когда ко мне пристают с подобными формальными вопросами, я объясняю свой образ жизни и загадочный источник средств очень просто:

– Торгую колесами.

И мой собеседник мигом теряет интерес к этому разговору.

Не вдаваться же мне в подробности! Чтобы рассказать всю правду, потребуется не один час. Посудите сами: как в двух словах растолковать, что мое время и дело, которыми я зарабатываю себе на жизнь, не имеют ничего общего? И что я работаю меньше четырех часов в неделю, а мой месячный доход больше прежнего годового?

Это моя первая попытка раскрыть карты. Речь пойдет о представителях незаметной субкультуры – о группе людей, называемых «новыми богатыми».

Почему житель эскимосского иглу становится миллионером, а прикованный к компьютеру офисный работник – нет? Потому что первый следует правилам, которые мало кому известны.

Каким образом сотрудник высокодоходной компании целый месяц путешествует по миру, а его начальник об этом не подозревает? Сотрудника прикрывают современные технологии.

Деньги устаревают. «Новые богатые» (НБ) – люди, которые перестали откладывать жизнь на потом и выработали для себя новый стиль, пользуясь валютой НБ – временем и мобильностью. Этот стиль мы будем в дальнейшем называть дизайном жизни (ДЖ).

Последние три года я провел, путешествуя вместе с обитателями мира, пока выходящего за пределы вашей фантазии. Я покажу вам, как прогибать мир под себя вместо того, чтобы прогибаться самому и ненавидеть его. Это проще, чем кажется. Мой путь от изможденного работой и не избалованного деньгами офисного клерка до представителя НБ причудливее любого вымысла, однако теперь, когда код расшифрован, повторить его проще простого. Вот рецепт.

Жизнь не должна быть каторгой. Честное слово, это необязательно. Большинство людей, включая до определенного момента и меня, слишком долго убеждали себя в том, что легкой жизни не бывает, смирились с нудным трудом с девяти до пяти в обмен на воскресное безделье (в лучшем случае) и редкие отпуска по принципу «хочешь отдыхать дольше – увольняйся».

Между тем истина, по крайней мере та, которой я придерживаюсь и собираюсь изложить в этой книге, заключается совсем в другом. Я покажу вам, как с помощью игры на разнице курсов, аутсорсинга жизни и периодических исчезновений небольшая группа людей выделяет финансовые трюки и добивается невозможного.

Раз уж вы купили эту книгу, вы наверняка не желаете торчать в офисе до 60 лет. О чем бы вы ни мечтали – бросить крысиные гонки, наяву совершить путешествие своей мечты, подолгу странствовать по миру, устанавливать мировые рекорды или просто взять и сменить сидящую в печенках работу – в этой книге вы найдете все необходимое, чтобы добиться целей здесь и сейчас, а не коротать жизнь в ожидании пенсии. Способ ускорить воздаяние за упорный труд существует.

Но какой? Все начинается с осознания простой разницы, которую не замечает большинство. Мне понадобилось ровно 25 лет, чтобы ее уловить.

Люди не хотят быть миллионерами ради спортивного интереса: они мечтают о ярких впечатлениях, которые, как им кажется, доступны только миллионерам. В этот набор нередко входят впечатления от посещения горнолыжных курортов, пребывания в роскошных отелях, экзотических путешествий. Большинство людей хотят беззаботно валяться в гамаке, слушать,

как волны бьются о сваи бунгало с соломенной крышей, и растирать по животу кокосовое масло. Блаженство.

Мечта – это не миллион долларов в банке, а вся полнота свободы, которую дают такие деньги. Следовательно, напрашивается вопрос: можно ли вести свойственный миллионерам образ жизни, пользоваться полной свободой и не иметь миллиона долларов?

За последние пять лет я сформулировал собственный ответ на этот вопрос, который вы найдете в этой книге. Я объясню вам, как научился трудиться так, чтобы размер дохода не зависел от количества затраченного на работу времени, и переключился на идеальный для меня образ жизни. Я объездил мир и воспользовался всеми благами, которые может предложить нам планета. Так каким же образом с 14-часового рабочего дня и дохода в 40 тыс. долларов в год я перешел на 4-часовую рабочую неделю и ежемесячный доход в 40 тыс. долларов?

Полезно будет начать с самого начала. Странно, но факт: завязка этой истории произошла в среде будущих инвестиционных банкиров.

В 2002 году декан факультета предпринимательства в сфере высоких технологий Принстонского университета и мой бывший преподаватель Эд Шау попросил меня прочесть студентам курс лекций о моих авантюрах в бизнесе. Сначала я растерялся. В подобной обстановке мне случалось выступать тысячи раз, и хотя мне и удалось создать высокодоходную компанию, специализирующуюся на поставках спортивных товаров, я давно уже отплясал под чужую дудку.

Но вскоре я понял, что все ожидают разговора о том, как организовывать крупные и преуспевающие компании, налаживать продажи и добропорядочно жить. Логично. Однако почему-то никто не задавался другим вопросом и уж точно не искал на него ответа: зачем все это нужно? Какой должна быть найденная золотая жила, чтобы оправдать потерю лучших лет жизни ради далекого счастья?

В конце концов я подготовил цикл лекций под названием «Торговля колесами ради забавы и прибыли» исходя из простой предпосылки: а что если подвергнуть сомнению основные компоненты жизненного уравнения?

- Как изменились бы ваши решения, если бы о пенсии не могло быть и речи?
- А что если бы вам уйти в «мини-отставку» уже сейчас, чтобы вы могли испробовать свой план устройства лучшей жизни раньше, чем отработаете положенные 40 лет?
- Действительно ли каторжный труд необходим, чтобы жить, как подобает миллионеру?

Я и не подозревал, насколько далеко заведут меня эти вопросы. Я пришел к неожиданному выводу. Практические соображения, принятые в «реальном мире», – преходящее собрание иллюзий, оберегаемых общественным мнением. Эта книга научит вас видеть возможности, которых не замечают другие, и пользоваться ими.

В чем уникальность этой книги?

Во-первых, я не стану отнимать у вас много времени. Полагаю, вы уже страдаете от нехватки времени, одолеваемы страхами, а в худшем случае свыклись с ненавистной работой. Последнее – самое распространенное и наиболее коварное обстоятельство.

Во-вторых, я не буду призывать вас экономить и отказываться от ежедневного бокала красного вина, чтобы через 50 лет владеть миллионом долларов. Я бы предпочел вино. Вам не придется делать выбор между радостями сегодняшнего дня и будущим капиталом. Я считаю, что иметь можно и то и другое, причем уже сейчас. Наша цель – увлекательная жизнь и стабильный высокий доход.

В-третьих, эта книга не научит вас находить «работу вашей мечты». Примем как данность, что для 6–7 млрд человек, населяющих Землю, идеальной представляется работа, отнимающая минимум времени. Подавляющему большинству людей ни за что не найти работу, которая служила бы источником непреходящего удовлетворения, поэтому такую цель мы перед

собой не будем ставить. Наша задача – высвободить время и обеспечить автоматическое получение доходов.

Каждое занятие со студентами я начинал с того, что объяснял, как важно быть «дельцом» – специалистом по заключению сделок. Лозунг дельца прост: предметом сделки может быть все, что составляет реальность. Любые правила, за исключением юридических и научных законов, можно видоизменить или нарушить, не становясь при этом нарушителем морали.

Вступление в Лигу «новых богатых» возможно только после того, как вы сделаете несколько определенных, предварительно обдуманных шагов, поэтому путь к заветной цели я обозначил аббревиатурой ПЛАН.

Перечисленные ниже этапы и стратегии позволят добиться невероятных результатов как наемному работнику, так и предпринимателю. Вы можете поладить с боссом точно так же, как сделал я? Вряд ли. Можете воспользоваться теми же принципами, чтобы удвоить доход, вдвое сократить продолжительность рабочего дня и хотя бы в два раза увеличить продолжительность отпуска? Определенно да.

Вот подробное описание процесса, который вас реанимирует.

П – постановка задачи: переворачивает общепринятое мнение с ног на голову и вводит правила и цели новой игры. При этом заведомо провальные предпосылки заменяются более эффективными, вводятся такие концепции, как относительное богатство и эвстресс². Кто такие НБ и как они действуют? В этом разделе приводятся общие сведения о дизайне жизни, так сказать, азы, прежде чем мы добавим еще три ингредиента.

Л – ликвидация: благополучно хоронит устаревшую концепцию тайм-менеджмента. Этот компонент дает понять, как я, воспользовавшись советом одного итальянского экономиста, за два дня сократил 12-часовой рабочий день до двух часов. Увеличьте часовую производительность труда в десять и более раз с помощью контринтуитивных методик НБ, культивирующих избирательное невежество, низкоинформационную диету, и в целом вытесняйте несущественное. Здесь вы узнаете, как добывать первый из трех ингредиентов комфорта – время.

А – автоматизация: создает постоянный приток наличных с помощью географических арбитражных операций, аутсорсинга, правил непринятия решений. В этом разделе вы найдете все – от определения рамок до режима и практики самых преуспевающих НБ. Таким образом, у вас появится второй ингредиент комфортной жизни – доходы.

Н – начало новой жизни: представляет собой манифест мобильности для тех, кто привык мыслить глобально. В этом же разделе вводится концепция мини-отставок как безотказного средства дистанционного управления и выхода из-под контроля босса. Освобождение – это не дешевые путешествия, а полное и окончательное устранение ограничений, из-за которых вы вынуждены все время торчать на одном месте. У вас появится третий и последний ингредиент комфортной жизни – мобильность.

Должен заметить, что мало кто из боссов обрадуется, если его подчиненный будет проводить в офисе всего час в день. Поэтому читать аббревиатуру, обозначающую последовательность этапов на пути к жизни НБ, надо как ПЛАН, а внедрять ее как ПЛНА. Если вы решили остаться на прежней работе, необходимо обеспечить себе свободу перемещений, чтобы сокра-

² Определение малоизвестных терминов дается в тексте книги по мере их введения. Если вы не поняли или хотите уточнить значение какого-либо термина, обратитесь к толковому словарю на сайте www.fourhourblog.com и другим источникам. – Примеч. ред.

тить рабочее время на 80 %. Даже если вы никогда не задумывались о предпринимательстве в современном понимании, ПЛАН превратит вас в предпринимателя в строгом смысле этого термина (впервые введенного в обращение французским экономистом Ж.-Б. Сеем в 1800 году): вы станете человеком, который переводит экономические ресурсы из низкодоходной сферы в высокодоходную³.

Последнее, но тем не менее важное замечание: все мои рекомендации обычно кажутся невыполнимыми и противоречащими здравому смыслу, как я и предвидел. Воспользуйтесь моими концепциями, чтобы просто расширить свой кругозор. Первые же попытки покажут вам, где зарыта собака, и вы вряд ли пойдете на попятный.

Вздохните поглубже, и вперед за мной, в мой мир. Помните заклинание: «Tranquilo!» Пора развлечься, и будь что будет.

*Тим Феррис
Токио, Япония,
29 сентября 2006 года*

³ <http://www.peter-drucker.com/books/0887306187.html>.

Хронология патологии

Эксперт – это человек, который совершил все возможные ошибки в очень узкой области.

Нильс Бор (1885–1962), датский физик, лауреат Нобелевской премии 1922 года

Обычно он сумасшедший, но в моменты просветления становится просто дураком.

Генрих Гейне (1797–1856), немецкий поэт

Эта книга расскажет вам о принципах, благодаря которым я стал:

- приглашенным преподавателем курса предпринимательства в Принстонском университете;
- первым американцем, попавшим в Книгу рекордов Гиннесса благодаря танго;
- спортивным консультантом более чем 30 обладателей мировых рекордов в профессиональном и олимпийском спорте;
- лучшим пропагандистом собственных идей 2008 года по версии журнала Wired;
- конным стрелком из лука (ябусамэ) в Никко (Япония);
- исследователем и активистом политических убежищ;
- брейк-дансером на MTV в Тайване;
- игроком в ирландский хёрлинг⁴;
- актером популярных телесериалов в Китае и Гонконге (Human Cargo – «Живой груз»).

Мой путь к этим вершинам был не столь блистательным, как результат.

1977 год. Я родился на шесть недель раньше срока, поэтому вероятность моего выживания составляла 10 %. Но я все-таки выжил и так растолстел, что долго не мог научиться переворачиваться на живот. Из-за дисбаланса глазных мышц мои глаза смотрели в разные стороны, и мама ласково прозвала меня рыбкой-тунцом. Пока неплохо.

1983 год. Меня чуть не выставили из подготовительного класса, потому что я наотрез отказался учить алфавит. Учительница, в свою очередь, отказывалась объяснить, зачем он мне сдался, и твердила одно: «Потому что я учитель!» Пришлось втолковывать ей, что это нелогично, и попросить не мешать мне рисовать акул. Тогда учительница пересадила меня за «стол двоечников» и задала мне выволочку. Так началась история моего противостояния авторитетам.

1991 год. Моя первая работа! Меня наняли за мизерную зарплату уборщиком в кафе-мороженое, где я быстро понял, как действует потогонная система. И поступил по-своему: вместо восьми часов справлялся с работой за час, а остальное время читал журналы по кунг-фу и практиковался в приемах на заднем дворе. Меня уволили спустя рекордно короткий срок – через три дня – с прощальным напутствием: «Может, когда-нибудь ты научишься ценить тяжелый труд». Увы, я не сподобился.

1993 год. Я вызвался по обменной программе отправиться на год в Японию, где люди изводят себя работой до смерти – это явление называется «кароси» – и говорят, что родиться хорошо синтоистом, жениться – христианином, а умереть – буддистом. Я пришел к выводу, что жизнь ставит в тупик большинство людей. Однажды вечером, прося хозяйку дома, где я

⁴ Хёрлинг (hurling) – командная игра кельтского происхождения, существующая более 2000 лет и распространенная в Ирландии. В нее играют клюшками и кожаным мячом, забивая его в H-образные ворота.

жил, разбудить («окосу») меня утром, я попросил изнасиловать меня («окасу»). Она страшно сконфузилась.

1996 год. Я ухитрился-таки пролезть в Принстон, хотя по стандартному тесту SAT набрал балл на 40 % ниже среднего, а мой консультант из школы настоятельно рекомендовал «быть реалистом». Вывод: реалист из меня никакой. Сначала я нажимал на неврологию, а потом переквалифицировался в специалиста по Дальнему Востоку, только чтобы не цеплять датчики на головы кошкам.

1997 год. Пора зарабатывать миллион! Я записал аудиокнигу под названием «Как я обставил “Лигу плюща”» и на деньги, заработанные во время каникул на трех работах, изготовил 500 экземпляров. И не продал ни единого. Выбросить их я разрешил маме только в 2006 году, через девять лет после фиаско. Вот они, итоги ничем не подкрепленной самонадеянности.

1998 год. После того как четыре амбала проломили одному моему другу голову, я бросил работу вышибалы, самую прибыльную в кампусе, и организовал семинар по скорочтению. Я облепил весь кампус сотнями мерзко-зеленых листовок с лозунгом «Увеличьте скорость чтения в три раза всего за три часа!», а студенты Принстона, как и следовало ожидать, приписали на каждой: «Дерьмо». Мне удалось продать всего 32 билета по 50 долларов на трехчасовой семинар, и 533 доллара, заработанные за час, убедили меня: сначала нужно найти рынок, а затем производить товар. Через два месяца мне осточертели муки скорочтецов, и я прикрыл лавочку. Терпеть не могу сферу услуг: мне подавай товар.

Осень 1998 года. Изнурительная предзащита диплома и острый страх перед будущим в роли инвестиционного банкира побудили меня совершить академическое самоубийство и уйти из университета. Отец был убежден, что обратно я никогда не вернусь, я сам – что моя жизнь кончена. А мама считала, что ничего страшного не случилось и не из-за чего устраивать трагедию.

Весна 1999 года. За три месяца я успел найти и бросить работу составителя учебной программы языковой школы Берлица, крупнейшей в мире организации, распространяющей материалы по иностранным языкам, а также работу аналитика в компании из трех сотрудников, занимающейся исследованием проблемы предоставления политического убежища. Потом я улетел в Тайвань создавать с нуля сеть тренажерных залов, но помешала «триада» – китайская мафия. В США я вернулся побежденным, но с твердым решением серьезно заняться кик-боксингом и через четыре недели выиграл чемпионат страны, продемонстрировав самый уродливый и оригинальный стиль из всех существующих.

Осень 2000 года. Восстановив веру в свои силы и окончательно забросив дипломную работу, я вернулся в Принстон. Моя жизнь продолжалась, а годичный перерыв в занятиях только сыграл на руку. У двадцатилетних появились те же возможности, что и у Дэвида Кореша⁵. Мой приятель продал компанию за 450 млн долларов, а я решил двинуть на запад, в солнечную Калифорнию, чтобы заработать свои первые миллиарды. Несмотря на самый бешеный в истории спрос на рынке труда, я умудрился найти работу только через три месяца после выпускного: разыграл козырную карту и отправил боссу одной молодой компании 32 электронных письма подряд. Наконец он не выдержал и взял меня в отдел продаж.

Весна 2001 года. Безвестная компания TrueSAN Networks, в которой поначалу работали 15 человек, стала «частной компанией номер один, специализирующейся на хранении

⁵ Дэвид Кореш (1959–1993) – глава религиозной секты «Ветвь Давидова», объявивший себя последним пророком. Кореша обвиняли в педофилии и многоженстве. Он погиб вместе с 79 последователями, среди которых были женщины и дети, при пожаре на 51-й день осады поместья «Маунт Кармел» агентами ФБР. Эта трагедия потрясла США, и до сих пор нет однозначного ответа на вопрос, что же произошло 19 апреля 1993 года с членами «Ветви Давидовой». Согласно официальной версии, сектанты устроили массовое самосожжение, поддавшись проповеди Кореша о наступившем конце мира, однако есть немало свидетельств того, что гибель осажденных людей стала следствием либо преднамеренных, либо ошибочных действий силовиков. – *Примеч. ред.*

данных» (интересно, как это определили?), со 150 сотрудниками (чем они занимались?). Новоиспеченный директор отдела продаж велел мне обзвонить всех потенциальных клиентов из справочника, начиная с буквы А. Как можно тактичнее я поинтересовался, зачем нам такой дебильный способ ведения бизнеса. Он ответил: «Потому что я так сказал». Неудачное начало.

Осень 2001 года. Проработав целый год по 12 часов в день, я обнаружил, что меньше меня платят только одному сотруднику компании – секретарше. Пришлось заняться агрессивным 12-часовым веб-серфингом. Однажды после обеда, пересмотрев всю порнуху в Сети, я задумался о том, трудно ли будет открыть компанию, которая занималась бы биологически активными добавками. Выяснилось, что отдать на сторону можно все этапы работы – от производства до дизайна рекламы. Через две недели я займел 5000 долларов долга по кредитке, первую партию продукции и действующий сайт. Еще через неделю меня уволили. Очень кстати.

2002–2003 годы. Компания BrainQUICKEN LLC укрепила позиции, я зарабатывал больше 40 тыс. долларов в месяц – вместо 40 тыс. в год. Одно было плохо: жизнь вызывала у меня отвращение, я работал по 12 часов в день семь дней в неделю. Добровольно загнал себя в угол. Взяв отпуск на неделю, я укатил вместе с родными во Флоренцию и по 10 часов в день торчал в интернет-кафе до полной невменяемости. Очуметь можно. Я начал учить студентов Принстона создавать «преуспевающие» (читай «прибыльные») компании.

Зима 2004 года. Чудеса случаются: ко мне обратилась одна информационная компания и израильский концерн (даже так?), заинтересованные в покупке моего детища – BrainQUICKEN (BQ). Я старался не усложнять себе жизнь, пренебрегал условностями, навел марафет, чтобы пустить компанию в расход. Удивительно, но BQ не развалилась, зато обе сделки сорвались. Опять «день сурка». Вскоре после этого оба конкурента попытались воспроизвести мой товар и потеряли миллионы.

Июнь 2004 года. Я рассудил: даже если моя компания лопнет, пора сваливать, прежде чем я превращусь в Говарда Хьюза⁶. Плюнув на все, я с рюкзаком отправился в аэропорт Кеннеди в Нью-Йорке и купил билет на ближайший рейс в Европу в один конец. Очутившись в Лондоне, я двинулся дальше, в Испанию, чтобы расслабиться недели на четыре, а потом снова вернуться на рудники. Расслабление началось с нервного срыва в первое же утро.

Июль 2004 – июль 2005 года. Четыре недели растянулись на все восемь, я решил задержаться с возвращением, чтобы сдать последний экзамен по автоматизации и экспериментальному образу жизни, и ограничить работу с электронной почтой одним часом только по понедельникам. Едва я протиснулся в бутылочное горлышко, прибыль подскочила до 40 %. Что прикажете делать, если работа потеряла смысл, оправдать свою гиперактивность ничем, избежать расспросов невозможно? Видимо, дрожать и держаться за задницу.

Сентябрь 2006 года. Я вернулся в США в каком-то странном дзен-состоянии, но прежде методично уничтожил все свои стереотипы о том, что осуществимо, а что нет. Цикл лекций «Торговля колесами ради забавы и прибыли» превратился в семинар по идеальному дизайну жизни. Новая идея была проста: я видел землю обетованную и вернулся с хорошими вестями. Туда пускают всех.

⁶ Говард Хьюз (1905–1976) – авиатор, инженер, промышленник, кинопродюсер, режиссер, один из самых богатых и эксцентричных людей своего времени. – *Примеч. пер.*

Шаг I: II – постановка задачи

Действительность – это всего лишь иллюзия, хотя и очень стойкая.

Альберт Эйнштейн (1879–1955)

Глава 1

Предостережения и сравнения

Как просадить миллион за одну ночь

Что до тех, у кого хлопотливая бедность ложно присвоила имя богатства, то они вроде больных лихорадкой, про которых говорят: у него лихорадка, а между тем как раз он у нее во власти.

Сенека (4 г. до н. э. – 65 г. н. э.), римский политический деятель, философ и писатель

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

Генри Дэвид Торо (1817–1862), американский писатель и философ

1:00 ночи, высота 9000 м над Лас-Вегасом

Его друзья упились в стельку и спали. Мы бодрствовали вдвоем в первом классе. Он протянул руку и представился. В свете лампочки над моим сиденьем блеснуло кольцо с огромным, карикатурно огромным бриллиантом.

Марк имел полное право называться магнатом. В разное время ему принадлежали практически все бензоколонки, крупные продовольственные магазины и игорные заведения Южной Каролины. С кривой улыбкой он признался, что во время каждой поездки в Город греха он и его спутники тратят в среднем от 500 тыс. до 1 млн долларов каждый. Вот это да!

Когда речь зашла о моих путешествиях, он оживился, но меня больше интересовала его уникальная способность добывать деньги.

– Так какое из ваших дел вам нравится больше всего?

Над ответом он не думал и секунды:

– Никакое.

И он объяснил, что потратил более 30 лет на жизнь с людьми, которых терпеть не мог, и покупку вещей, в которых не нуждался. Жизнь превратилась в погоню за новыми трофеями: женами (он остановился на счастливом числе «три»), роскошными машинами, прочими бесполезными предметами гордости. Оказалось, Марк – живой труп.

Именно этой участи мы постараемся избежать.

Яблоки или апельсины?

Итак, в чем же разница? Чем «новый богатый», располагающий в первую очередь средствами, отличается от тех, кто откладывает жизнь (ОЖ) на потом, экономит, копит деньги на старость, а потом понимает, что жизнь прошла мимо?

Начнем с самого начала. «Новых богатых» (НБ) отличают их цели, четкая расстановка приоритетов и житейская философия.

Обратите внимание: достаточно почти незаметных словесных нюансов, чтобы полностью изменить смысл действий, необходимых для достижения, казалось бы, одинаковых целей. Речь идет не только о владельцах компаний. Напротив, в первую очередь дальнейшее касается наемных работников, и мы еще поговорим об этом позднее.

ОЖ: Работать на себя.

НБ: Сделать так, чтобы на тебя работали другие.

ОЖ: Работать, когда хочется.

НБ: Не работать ради самой работы, выполнять необходимый минимум для достижения максимального эффекта («минимальная полезная нагрузка»).

ОЖ: Уйти с постоянной работы пораньше или в молодости.

НБ: Равномерно распределить регулярные периоды отдыха и приключения (министавки) на весь жизненный период, осознавать, что бездействие – не самоцель. Заниматься тем, что тебя увлекает.

ОЖ: Покупать все, что захочется.

НБ: Заниматься всем, чем нравится, становиться всем, кем захочется. Если для этого нужны инструменты или принадлежности, покупать их, но помнить, что они либо средства для достижения цели, либо дополнительные бонусы, а не самоцель.

ОЖ: Быть не наемным работником, а начальником. Быть главным.

НБ: Быть не боссом, не наемным работником, а хозяином. Владеть поездами и платить тем, кто будет следить, чтобы они ходили по расписанию.

ОЖ: Зарабатывать кучу денег.

НБ: Зарабатывать кучу денег на конкретные цели, иметь четкие стратегии осуществления мечты вплоть до графиков и этапов работы. Иначе ради чего трудиться?

ОЖ: Иметь больше.

НБ: Мал золотник, да дорог. Располагать огромными финансовыми резервами, но понимать, что большинство материальных потребностей – оправдание пустой траты времени на то, что на самом деле лишено смысла, в том числе на покупку вещей и подготовку к их покупке. Вы две недели вели переговоры с автодилером по поводу новой Infiniti и получили 10 тыс. долларов скидки? Здорово. У вас появился смысл жизни? Вы приносите хоть какую-нибудь пользу миру или только перебираете бумажки, долбите по клавишам и ждете выходных, чтобы напиться вдрызг?

ОЖ: Получить крупное вознаграждение – пакет акций, имущество, пенсию, другую золотую жилу.

НБ: Мыслить глобально, но следить, чтобы каждый день приносил доходы: сначала наладить постоянное движение денежных средств, потом – получение крупных вознаграждений.

ОЖ: Иметь возможность не делать то, что тебе не нравится.

НБ: Иметь возможность не делать то, что тебе не нравится, и вместе с тем иметь свободу и решимость осуществлять свои мечты, а не работать ради работы (РРР). После долгих лет упорного труда вам придется вспомнить о прежних увлечениях, переосмыслить свои мечты, воскресить хобби, которые безнадежно забыты. Главное – не просто устранить негатив, после чего неизбежно останешься в вакууме, а стремиться ко всему лучшему, что есть в мире.

Сел не в тот поезд? Соскочи!

Первый принцип: нельзя дурачить себя, тем более что одурачить самого себя проще простого.

Ричард Филлипс Фейнман (1918–1988), американский физик, лауреат Нобелевской премии 1965 года

Все, с меня довольно. Поиграли в леммингов – и хватит. Поиск богатства вслепую – мартышкин труд.

Я гонял частные самолеты через Анды, смаковал лучшие вина мира в перерывах между заездами по лыжным трассам мирового класса, жил по-королевски на частной вилле с гигантским бассейном. И вот маленькая тайна, о которой я обычно умалчиваю: все это обходилось дешевле, чем плата за жилье в США. Если время и место для вас не играют роли, ценность ваших денег сама собой возрастает в 3–10 раз.

И разница курсов тут ни при чем. Быть богатым в денежном эквиваленте и иметь возможность жить, как миллионер, – диаметрально противоположные вещи.

Практическая ценность денег резко возрастает в зависимости от того, ЧТО вы делаете, КОГДА вы делаете, ГДЕ вы делаете, С КЕМ вы делаете. Эти вопросительные слова я называю «множителями свободы».

Если применить этот критерий оценки, окажется, что инвестиционный банкир, который работает по 80 часов в неделю и зарабатывает 500 тыс. долларов в год, имеет меньше возможностей, чем «новый богатый» – наемный работник, который трудится четверть рабочего дня за 40 тыс. долларов, зато имеет полную свободу выбирать, когда, где и как ему жить. 500 тыс. первого стоят значительно меньше, чем 40 тыс. второго, а 40 тыс. второго гораздо ценнее 500 тыс. первого, если произвести подсчеты и посмотреть, какую жизнь обеспечивают одна и вторая суммы.

Право выбора – подлинная власть. Вся эта книга посвящена умению распознавать и создавать такие возможности выбора с наименьшими усилиями и затратами. Невероятно, но факт: делая вполупину меньше, чем сейчас, можно заработать больше, гораздо больше денег.

Итак, кто такой НБ?

- Наемный работник, который заново составил график и договорился об удаленной работе, чтобы добиваться 90 % результатов и при этом тратить в десять раз меньше времени. Благодаря этому он имеет возможность кататься на лыжах и каждый месяц по две недели путешествовать вместе с семьей.

- Владелица компании, которая отказалась от наименее прибыльных клиентов и проектов, позаботилась об аутсорсинге всех этапов процесса и теперь путешествует по миру, собирая редкие рукописи и одновременно выкладывая на сайте свои рисунки.

- Студент, который рискнул всем (в сущности, ему было нечем рисковать), чтобы организовать онлайн-прокат фильмов. Небольшая группа поклонников HDTV (телевидения высо-

кой четкости) приносит ему доход 5000 долларов в месяц, затраты времени не превышают два часа в неделю, а остальное время он посвящает борьбе за права животных.

Список возможностей бесконечен, но любой путь начинается с первого шага, а именно с замены предпосылок.

Чтобы примкнуть к нашему движению, вам придется освоить новый лексикон и другую систему координат, ориентироваться в которой поможет необычный компас. Правила игры необходимо поменять, начиная от традиционного представления об ответственности и заканчивая осмыслением концепции «успеха» как таковой.

Для новой игры – новые игроки, мыслящие глобально и ничем не стесненные

Турин, Италия

Цивилизация навязала мне слишком много правил, поэтому я сделал все возможное, чтобы переписать их.

Билл Косби (р. 1937), американский комик

Когда Дейл Бегг-Смит выполнил в прыжке поворот на 360 градусов, оглушающие крики зрителей затихли. Затем он закончил выступление безупречным акробатическим прыжком назад со скрещенными лыжами и, едва приземлившись, вошел в книги рекордов.

Это произошло 15 февраля 2006 года, теперь он – олимпийский чемпион в могуле (разновидность фристайла), обладатель золотой медали зимней Олимпиады в Турине. В отличие от профессиональных спортсменов, после звездного часа ему не придется вновь работать на износ и вспоминать Олимпиаду как пик своей славы. В конце концов, ему всего 21 год, и он ездит на черном Lamborghini.

Дейл родился в Канаде, поначалу слегка отставал в развитии, но уже в возрасте 13 лет нашел свое призвание – интернет-компанию в сфере информационных технологий. К счастью, у него был более опытный наставник и партнер – 15-летний брат Джейсон. Созданная ради осуществления их общей мечты – выхода на олимпийский пьедестал – компания через два года стала третьей по величине в мире.

Товарищи Дейла по команде не упускали случая лишний раз скатиться по склону, а он угощал сакэ клиентов в Токио. В мире, где все подчинено принципу «бери упорством, а не умом», тренеры пришли к выводу, что Дейл посвящает слишком много времени бизнесу и слишком мало тренировкам, хотя и показывает отличные результаты.

Вместо того чтобы выбрать бизнес или мечту, Дейл продолжал заниматься и тем и другим, вместо «или-или» действовал по принципу «и то и другое». На самом деле Дейл вовсе не злоупотреблял бизнесом: просто вместе с братом они слишком много общались с франкоязычными канадцами.

В 2002 году братья перебрались в мировой лыжный центр, Австралию, где команда была поменьше, зато универсальнее, и ее тренировала живая легенда. Через три года Дейл получил гражданство, вступил в борьбу с

бывшими товарищами по команде и стал третьим «австралийцем» в истории зимних Олимпиад, выигравшим золото.

В стране кенгуру и высокого прибора Дейла знает каждый. В буквальном смысле слова. Марки с его портретом продаются рядом с памятной серией, посвященной Элвису Пресли.

У славы есть свои плюсы, например привилегия не ограничиваться выбором, который тебе предлагают. Новые возможности найдутся всегда.

Новая Каледония, южная часть Тихого океана

Стоит только сказать, что собираешься остановиться всего на секунду, как жизнь дает тебе такую возможность.

Джон Ф.Кеннеди (1917–1963), американский президент

Есть люди, которые твердо убеждены: будь у них чуть больше денег, все пошло бы по-другому. Они постоянно ставят перед собой новые цели: 300 тыс. в банке, 1 млн в портфеле, 100 тыс. в год вместо 50 тыс. и т. д. Цель Жюли была исполнена глубокого смысла: вернуться домой с тем же количеством детей, с которым она отправилась в путь.

Откинувшись на спинку кресла, она посмотрела на мужа Марка, спящего по другую сторону прохода, и пересчитала детей, как делала тысячу раз: один, два, три. Пока неплохо. Через 12 часов все они вернутся в Париж, целые и невредимые. Конечно, при условии, что самолет не развалится по пути из Новой Каледонии.

Из Новой Каледонии?

В Новой Каледонии, французской провинции в тропическом Коралловом море, Жюли и Марк купили яхту, на которой совершили кругосветное плавание длиной 22,5 тыс. километров. Разумеется, в их планы входило сэкономить и возместить часть затрат. В конечном счете 15-месячное кругосветное плавание, в ходе которого семья осмотрела и гондолы в каналах Венеции, и малонаселенные острова Полинезии, обошлось в каких-то 18–19 тыс. долларов. В Париже ушло бы больше денег только на жилье и покупку багетов.

Многие скажут, что так не бывает. Но они не знают, что каждый год из Франции отплывает около 300 семей, путешествующих таким же образом.

Об этом путешествии семья мечтала почти 20 лет, но постоянно откладывала его из-за регулярно пополняющегося списка дел. Казалось, новая причина отложить отъезд возникала каждую минуту. Однажды Жюли поняла: сейчас или никогда. Препятствующие доводы, насколько бы убедительными они ни были, будут расти как снежный ком, пока она не уверует, что путешествие – несбыточная мечта.

После годичной подготовки и 30-дневного пробного плавания вдвоем с мужем они отправились в путешествие всей своей жизни. Едва был поднят якорь, Жюли поняла, что дети – главная причина, чтобы откладывать поездку, и все-таки отважилась на нее.

До плавания ее трое мальчишек вечно ссорились и дрались по любому поводу. Пропитавшись морским ветром и солью, они научились терпению, что не только пошло на пользу им самим, но и помогло сохранить рассудок их

родителям. До плавания дети кривились при виде книг, будто им предложили пожевать песок. Но когда пришлось выбирать – либо читать, либо паять в стену в открытом море, – все трое полюбили книги. А перерыв в учебе на один год и перемена обстановки оказались наиболее удачными вложениями в дальнейшее образование детей.

Сидя в самолете, Жюли смотрела, как под крылом проплывают облака, и опять строила планы: найти домик где-нибудь в горах и круглый год кататься на лыжах, а доход, который приносит мастерская по починке такелажа, пустить на подготовку склонов и новые путешествия.

Первая удачная попытка только разожгла аппетит.

Дизайн жизни в действии

«Мне осточертело кататься за сыном в детский сад через весь город, скользить по обледеневшим шоссе, возвращаться обратно с ребенком и пытаться закончить работу. Благодаря моей мини-отставке мы оба поселились в альтернативном интернате, очутились в большой компании детей и персонала, творчески подходящих к образу жизни, среди роскошного флоридского леса с прудом, питающимся от родников, и обилием солнца. Оказалось, очень легко найти альтернативные или традиционные школы, в которые примут детей на все время твоего пребывания в том или ином месте. Альтернативные школы часто берут на себя роль поддерживающих организаций и оказывают исключительно радушный прием. Возможно, вам даже повезет найти работу прямо в школе и исследовать новую среду вместе с ребенком».

Деб

* * *

«Тим, твоя книга и блог вдохновили меня, побудили бросить работу, написать две электронные книги, заняться прыжками с парашютом, пройти с рюкзаком за спиной через Южную Америку, выкинуть из своей жизни весь хлам и провести ежегодный съезд «инструкторов по свиданиям» (это мое первое коммерческое предприятие, работающее уже три года). Самый большой плюс? Купить выпивку даже руки не доходят. Спасибо тебе большое, брат».

Энтони

Глава 2

Правила, которые меняют правила

Все, что популярно, – негодно

Я не могу дать вам точную формулу успеха, зато могу назвать формулу фиаско: постоянно старайтесь угодить всем и каждому.
Герберт Байярд Суон, американский журналист и редактор, первый лауреат Пулитцеровской премии

Все, что популярно, – негодно.
Оскар Уайльд (1854–1900), английский писатель

Как вести игру, а не играть в нее

В 1999 году, спустя некоторое время после ухода со второй ненавистой работы, заедая неприятные воспоминания сэндвичами с арахисовым маслом, я завоевал золотую медаль на национальном чемпионате по китайскому кикбоксингу (санышоу).

Дело вовсе не в том, что я хорошо дерусь руками и ногами. Боже упаси. Мне самому авантюра казалась опасной, тем более что я ввязался в нее на спор и у меня было только четыре недели на подготовку. И потом, моя большая и бритая голова – отличная мишень.

Я победил потому, что прочитал правила и нашел в них две лазейки:

1. Взвешивание полагалось проводить за день до состязаний. Пользуясь методиками выведения жидкости, которые практикуют лучшие тяжелоатлеты и олимпийские борцы, я потерял почти 13 кг за 18 часов и за день до состязаний весил 74 кг, а затем снова увеличил содержание жидкости в организме и довел свой вес до 87 кг⁷. Трудно драться с противником, превосходящим тебя на три весовые категории. Бедные малые.

2. В правилах обнаружилось напечатанное мелким шрифтом условие: если один из бойцов упадет с помоста трижды за один раунд, его противник объявляется победителем. Я решил обратить это условие себе на пользу и просто сталкивал соперников с помоста. Как и следовало ожидать, судьи были недовольны, но поделать ничего не могли.

И что же? Я выиграл все матчи техническим нокаутом и вернулся домой чемпионом страны – сделал то, что оказалось не под силу 99 % бойцов с 5–10-летним стажем.

Но разве выталкивание соперника с ринга не противоречит этике? Ничуть – это всего лишь нетривиальный поступок, вписывающийся в рамки правил. Важно делать различие между официальными правилами и правилами, добровольно принятыми к исполнению. Обдумайте следующий пример с официального сайта олимпийского движения (www.olympic.org):

«В 1968 году на Олимпийских играх в Мехико состоялся международный дебют Дика Фосбери и его знаменитого прыжка «фосбери-флоп», который вскоре буквально произвел революцию в прыжках в высоту. В то время прыгуны... делали внешней ногой мах вверх и через перекладину [такой прием назывался «ноги врозь» или «разножка», как при беге с препятствиями, и позволял приземляться на ноги]. Метод Фосбери заключался в том, что сначала он с огромной скоростью подбегал к планке и делал толчок правой (внешней) ногой. Затем

⁷ Вы наверняка скажете, что такие манипуляции с весом невозможны, поэтому советую вам посмотреть фотографии на сайте www.fourhourworkweek.com. Ни в коем случае не пробуйте повторить то же самое. Я проделал этот фокус под наблюдением врача. – Примеч. авт.

он поворачивался всем телом так, чтобы перелететь через планку головой вперед, спиной к планке. Пока тренеры всего мира изумленно качали головами, зрители Мехико, покоренные Фосбери, приветствовали его удачный прыжок криками «ole!». Фосбери брал каждую высоту вплоть до 2,22 м с первой же попытки, а затем установил личный рекорд, взял высоту 2,24 м и завоевал золотую медаль.

К 1980 году 13 из 16 финалистов Олимпийских игр выполняли прыжок «фосбери-флоп».

Методика изменения веса и выталкивания противника с помоста, которой пользовался я, в настоящее время является стандартной для состязаний по санышоу. Я не вводил ее, только предвидел ее неизбежность, как делали и другие, опробовавшие этот превосходный метод. Теперь он в порядке вещей.

Спорт развивается, когда убивают «священных коров» – подвергают сомнению фундаментальные представления.

То же самое справедливо для жизни и ее дизайна.

Искать добро от добра или глупить?

Большинство людей ходят по улицам на ногах. Значит ли это, что я хожу на руках? Или ношу трусы поверх брюк, лишь бы выделиться? Обычно нет. Пока что меня вполне устраивает возможность ходить на ногах и носить трусы под брюками. Незачем чинить то, что не сломано.

Если уж выделяться, то тем, что повышает эффективность или развлекает.

Если все вокруг одинаково смотрят на проблему или решают ее одним способом и результаты оставляют желать лучшего, пора задаться вопросом: а если я поступлю прямо противоположным образом? Если не стану следовать примеру, который не действует? Если рецепт дрянной, то и стряпня будет такой же, как бы хорошо вы ни готовили.

Когда после учебы я нашел первую работу и начал торговать устройствами для хранения информации, я быстро понял, что обзванивать с предложениями товара секретарей-церберов – мартышкин труд. Стоило мне перейти к обзвону потенциальных клиентов с 8:00 до 8:30 и с 18:00 до 18:30, когда вероятность напороться на какую-нибудь секретаршу заметно снижалась, всего за один час я назначал вдвое больше встреч, чем старшие менеджеры по продажам, которые не отходили от телефона с девяти утра до пяти вечера. Иными словами, за одну восьмую этого времени я увеличивал производительность вдвое.

Основные правила успеха НБ одинаковы повсюду – от Японии до Монако, для всех – от путешествующих по миру матерей-одиночек до гонщиков-мультимиллионеров. Они не только на редкость единообразны, но и ничуть не похожи на правила, которых придерживается остальной мир.

Перечисленные ниже правила вносят существенное отличие. Их следует держать в памяти, пока вы читаете эту книгу.

1. Выход на пенсию – наихудший из возможных страховых вариантов.

Планирование выхода на пенсию – то же самое, что и страхование жизни. Его следует рассматривать как вариант, который немногим лучше абсолютно провального сценария: в данном случае физической потери трудоспособности и потребности в накоплениях с целью выживания.

У подхода, при котором выход на пенсию воспринимается как цель или вознаграждение, есть по меньшей мере три недостатка:

1. Он подразумевает, что работа, на которую вы тратите лучшие годы жизни, вам не по душе. Дохлый номер: такую жертву ничем не оправдать.

2. Мало кому удастся после выхода на пенсию сохранить хотя бы мало-мальски приемлемый уровень жизни. Даже миллион – сущие гроши в мире, где продолжительность жизни

на пенсии достигает 30 лет, а инфляция снижает покупательную способность на 2–4 % в год. Концы с концами не сходятся⁸. «Золотые годы» превращаются в повторение пройденного – убогое существование низов среднего класса. Победа с привкусом поражения.

3. Если концы с концами все-таки сошлись, значит, вы не человек, а работающая на износ машина. Знаете, что вас ждет в этом случае? Выйдя на пенсию, вы изведетесь от скуки в первую же неделю, да так, что полезете на стену. Скорее всего, вы начнете подыскивать себе новую работу или создадите новую компанию. Спрашивается, ну и зачем тогда ждать?

Я не говорю, что принимать меры на крайний случай не надо вообще: я уже исчерпал возможности пенсионной программы 401k и индивидуального пенсионного счета, которыми пользовался в первую очередь с налоговыми целями. Но не следует превращать пенсионные накопления в самоцель.

2. Приливы интереса и энергии чередуются с отливами.

Если я предложу вам 10 млн долларов с условием, что вы будете работать в течение 15 лет круглосуточно, вы согласитесь? Конечно, нет, просто не сможете. Это недостижимо, как и то, что принято понимать под карьерой – выполнение одних и тех же задач на протяжении восьми с лишним часов в сутки до тех пор, пока не сломаешься или не накопишь столько денег, что сможешь позволить себе отдохнуть.

Иначе почему тогда все мои 30-летние друзья выглядят как помесь Дональда Трампа и комедийной актрисы Джоан Риверс? Преждевременное старение, спровоцированное ударными дозами тройного фрапучино и непосильными нагрузками, – страшная штука.

Чтобы выжить, а тем более сохранить здоровье и хороший внешний вид, необходимо чередовать периоды активности и отдыха. Способности, интерес, психологическая устойчивость нарастают и убывают. Значит, это надо учитывать, когда строишь планы.

Цель НБ – равномерно распределить мини-отставки по жизни, а не приберегать все самое вкусненькое ко времени возжеленной пенсии. Работайте только тогда, когда вы в хорошей форме, и ваша жизнь станет намного более продуктивной и приятной. Это тот самый случай, когда для радостей есть и время, и возможности.

Лично я на каждые два месяца работы выделяю по одному месяцу на поездки за границу или интенсивное обучение (танго, кикбоксингу, чему угодно).

3. «Меньше» не значит «ленивее».

Отказ от лишней бессмысленной работы ради возможности уделять время тому, что имеет для вас большее значение, – это НЕ лень. Многим трудно свыкнуться с этой мыслью, потому что в нашем обществе раздаются награды за личные жертвы, а не за производительность.

Лишь немногие люди готовы (и способны) оценивать результаты своих действий и таким образом определять, было ли время потрачено с пользой. Чем больше времени мы тратим, тем сильнее уважаем себя, заслуживаем одобрение равных и вышестоящих. НБ проводят на рабочем месте гораздо меньше времени, но демонстрируют более высокие результаты, чем 10 традиционных деятелей, вместе взятых.

Дадим лени новое определение: лень – умение жить в далеких от идеала условиях, подчиняться воле обстоятельств или окружающих, зарабатывать состояние и при этом видеть жизнь только в окно офиса, быть в ней всего лишь зрителем. Размер вашего банковского счета тут ни

⁸ Living Well (Barron's, March 20, 2006, Suzanne McGee).

при чем, как и количество часов, которое вы посвящаете второстепенным письмам или мелким задачам.

Возьмите себе за правило ценить плодотворный труд, а не рабочую нагрузку.

4. Подходящего времени никогда не бывает.

Однажды я спросил у мамы, как она решилась родить первого ребенка, т. е. меня. Ответ был прост: «Мы давно этого хотели и решили, что откладывать бессмысленно. Подходящего времени для рождения ребенка никогда не бывает». Вот и все.

Для важных перемен в жизни, как правило, не бывает подходящего времени. Ждете удобного случая, чтобы уйти с работы? Напрасно: расположение звезд вечно будет неблагоприятным, на светофорах жизни вряд ли вспыхнет зеленый. Это не заговор вселенной против вас: никому не удастся подстелить соломку сразу везде. Условия идеальными не бывают. «Когда-нибудь потом» – опасная болезнь, которая рано или поздно похоронит ваши мечты вместе с вами. Еще хуже составлять списки «за» и «против». Если вы задумали важное дело и все равно хотите приступить к нему, так приступайте, устраняя проблемы по мере их поступления.

5. Просите прощения, а не разрешения.

Если задуманный поступок не отразится на окружающих, то сначала совершите его, а уж потом оправдывайтесь. Люди, будь то родители, супруги или начальство, зачастую отвергают по эмоциональным причинам то, с чем легко смирятся постфактум. Если потенциальный ущерб умеренный или обратимый, не давайте окружающим шанса сказать «нет». Многие попробуют остановить вас до того, как вы приступите к делу, но после того, как вы сделаете первый шаг, предпочтут не вмешиваться. Научитесь проявлять своеволие, а извиниться успеете – в том случае, если действительно допустили промах.

6. Нажимайте на свои сильные стороны и не заикливайтесь на слабых.

Большинству людей хорошо удастся лишь несколько дел, а остальные получаются из рук вон плохо. Я прекрасно умею создавать новые товары и проводить маркетинговые кампании, но что делать дальше – понятия не имею.

Мое тело создано для того, чтобы поднимать тяжелые предметы и метать их, и больше ни для чего. Долгое время я старался не задумываться об этом. Я учился плавать, но едва держался на воде. Учился играть в баскетбол, но на площадке выглядел как пещерный человек. Потом я стал борцом и на этом остановился.

Гораздо выгоднее и увлекательнее соизмерять свои силы и возможности, вместо того чтобы пытаться заделать все трещинки в броне. Середина между развитием сильных сторон и устранением слабостей вряд ли окажется «золотой». Вместо того чтобы постоянно заниматься ремонтом, сосредоточьте усилия на поисках наилучшего применения своих талантов.

7. В своем крайнем проявлении вещи меняют знак на противоположный.

Кашу маслом все-таки можно испортить. Избыточные стремления и усилия приобретают характеристики диаметрально противоположных. Так,

пацифисты становятся воинствующими;
борцы за свободу – тиранами;
блаженство – проклятием;
помощь – медвежьей услугой;
большее – меньшим⁹.

⁹ Less Is More. Goldian VandenBroeck.

Предмет любых желаний приедается, если он достается нам слишком часто и в слишком больших количествах. Это справедливо и для вещей, и для времени. Таким образом, в задачи дизайна жизни входит не создание опасного избытка свободного времени, а рациональное использование свободного времени, возможность делать просто то, что хочется, в противовес тому, что должен.

8. Деньги решают не все.

Разглагольствовать о власти денег можно долго (я сам их поклонник), но зачастую преумножение капитала не становится решением, которое мы ищем. Чаще всего дело в лени. «Вот если бы у меня было больше денег» – самый легкий способ отказаться от глубокого самонализа и принятия решения, позволяющего вести интересную жизнь именно сейчас, а не когда-нибудь потом. Выбрав деньги козлом отпущения и занимаясь всепоглощающей рутинной, мы очень удобно устраиваемся и просто не даем себе возможности перестроить собственную жизнь: «Джон, я бы рад поговорить о том, что моя жизнь пуста и что каждое утро я включаю компьютер с чувством обреченности, но у меня столько дел! Сначала я битых три часа буду отвечать на второстепенные письма, а потом буду названивать потенциальным клиентам, которые отказали мне еще вчера. Ну, мне пора!».

Не давайте себе вырваться из этой круговерти, поставьте зарабатывание денег во главу угла, и вы искусственно создадите постоянный отвлекающий момент, который не даст вам даже задуматься о том, насколько бессмысленны ваши действия. В глубине души вы понимаете, что все это иллюзия, но, поскольку в ней участвуют все вокруг, она выглядит правдоподобно. Тем проще поверить в нее.

Проблема не исчерпывается деньгами.

9. Относительный доход гораздо важнее абсолютного.

Диетологи и другие специалисты по питанию ведут бурные споры о значении калорий. Действительно ли калория – это калория, точно так же как роза – это роза? Неужели для того, чтобы похудеть, достаточно просто расходовать больше калорий, чем потребляешь, или источник калорий тоже играет роль? Поработав с выдающимися спортсменами, я убедился, что последнее предположение верно.

А как же доходы? Действительно ли доллар – это просто доллар? «Новые богатые» иного мнения.

Рассмотрим его на примере задачи по математике для пятого класса. Два трудолюбивых человека движутся навстречу друг другу. Человек А движется со скоростью 80 рабочих часов в неделю, человек Б – со скоростью 10 рабочих часов в неделю. Оба зарабатывают по 50 тыс. долларов в год. Кто окажется богаче к моменту встречи? Если вы назовете человека Б, то не ошибетесь: в этом и заключается разница между абсолютным и относительным доходом.

Абсолютный доход измеряется с помощью единственного и неизменного параметра – элементарного и всемогущего доллара. Джейн Доу зарабатывает 100 тыс. долларов в год, следовательно, она вдвое богаче Джона Доу, который зарабатывает 50 тыс. долларов в год.

В определении относительного дохода участвуют два параметра: доллар и время, обычно в часах. Такой период времени, как «весь год», выбран произвольно, он легко может ввести в заблуждение. Посмотрим, что мы имеем на самом деле. Джейн Доу зарабатывает 100 тыс. долларов в год, по 2000 в каждую из 50 недель, работая 80 часов в неделю. Таким образом, за час работы Джейн получает 25 долларов. Джон Доу зарабатывает 50 000 долларов в год, по 1000 в каждую из 50 недель. Но при этом он работает 10 часов в неделю, следовательно, в час получает 100 долларов. Относительный доход Джона в четыре раза выше.

Разумеется, относительный доход должен расти, чтобы собралась сумма, необходимая для достижения целей. Если я зарабатываю 100 долларов в час, но работаю всего час в неделю,

о миллионах можно забыть. При условии, что суммарный абсолютный доход достаточен для воплощения моих мечтаний (но при этом не является характеристикой для сравнения моего дохода с доходом Джонсонов), относительный доход – подлинный критерий богатства для НБ.

Отдельные НБ зарабатывают не меньше 5000 долларов в час. Закончив учебу, я начинал с 5 долларов в час. Сейчас я приближаюсь к первой сумме.

10. Дистресс вреден, эвстресс полезен.

Мало кто из жизнелюбивых двуногих знает, что не все стрессы одинаково вредны. НБ не стремятся избавиться от любых стрессов – ни в коем случае! Существуют два вида стресса, такие же разные, как эйфория и ее редко упоминаемая противоположность – дисфория.

Дистрессом (или просто стрессом) называется болезненная реакция на негативный раздражитель, в результате которой мы слабеем, теряем уверенность и способности. Такими раздражителями могут стать неконструктивная критика, злое начальство, пощечина на виду у всех. Подобных раздражителей мы стремимся избегать.

Скорее всего, слово «эвстресс» вы видите впервые. «Эв-» («эй-», «эу-») – греческая приставка, означающая «здоровый, полезный», как в слове «эйфория». Образцы для подражания, которые побуждают нас превосходить себя, физические нагрузки, укрепляющие организм, риск, который расширяет нашу зону комфорта, – все это источники эвстресса, благотворного стресса, стимулирующего развитие.

Люди, избегающие любой критики, в конце концов терпят поражение. Избегать следует неконструктивной, а не любой критики. Подобно этому, без эвстресса нет прогресса, и чем больше полезного стресса мы создаем в жизни, тем раньше сможем осуществить свои мечты. Главное – научиться различать стрессы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) 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.