

Манифест

КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО ПО ИСПОЛНЕНИЮ ЖЕЛАНИЙ

Представьте, что все свое время вы тратите на занятия, которые вам по душе.

Представьте, что занимаетесь только собственными проектами и вы уже не винтик в машине, служащей для обогащения других.

Представьте, что вручаете своему начальнику письмо следующего содержания: «Дорогой шеф, спешу сообщить, что в ваших услугах больше не нуждаюсь. Спасибо за все. Теперь я пойду своей дорогой».

Представьте, что сегодня вы последний день работаете в качестве наемного служащего. Допустим, очень скоро — не в столь уж отдаленном и непредсказуемом будущем — вы начнете рабочий день с включения ноутбука в домашнем офисе, открытия собственного магазина, звонка клиенту, который вам доверяет и ценит ваши рекомендации, или с чего-то еще, но с того, чего *вы* хотите; больше вы не выполняете ничьих распоряжений.

Во всем мире тысячи людей поступают именно так. Они переписывают стандарты трудоустройства, становятся сами себе начальниками и формируют свое собственное новое будущее. Такая модель бизнеса отлично себя зарекомендовала на примере «случайных» предпринимателей, которые никогда не считали себя таковыми. Произошла революция микробизнеса, благодаря которому можно достойно зарабатывать, сохраняя при этом независимость и цель в жизни.

Некоторые книги, описывающие рост интернет-стартапов, заканчиваются дифирамбами в адрес венчурного капитала и фантастическими историями о ресторанах с изысканной кухней для сотрудников. Во многих руководствах рассказывается, как сочинять 80-страничные бизнес-планы, которые никто никогда не читает и которые не имеют никакого отношения к реальному бизнесу. Эта книга совсем о другом. Она опирается на два ключевых положения: *свобода* и *ценности*. Мы все стремимся к свободе, а ценности — это средство ее обрести.

Вкус свободы

Более десяти лет назад я начал путь длиною в жизнь, и этот путь так или иначе должен был привести меня к открытию собственного дела. Я никогда не стремился стать предпринимателем, просто не хотел работать ни на кого, кроме себя. Из дешевой квартирки в Мемфисе я наблюдал за другими людьми, пытаясь проанализировать их успехи. В конце концов, я занялся импортом кофе с Ямайки и продавал его через Интернет, так как видел, что другие на этом зарабатывают. Я мало что знал об импорте, обжарке кофейных зерен или продажах, однако перепробовал почти все сорта кофе благодаря бесплатным «пробникам».

Когда мне нужны были деньги, я думал не о том, как снизить расходы или найти себе работу, а думал о том, как создать и продать некий продукт. То есть делал все вразрез с общепринятыми нормами, поскольку обычно составление бюджета начинается с поиска доходной ниши и анализа имеющихся возможностей. Я же поступал по-другому: начинал с перечня того, чем бы хотел заниматься, а затем обдумывал, как это реализовать.

Мой маленький бизнес не принес больших денег, но позволял оплачивать счета и обрести нечто более ценное — свободу. Я не придерживался никакого расписания, не заполнял табелей рабочего времени, не составлял бессмысленных отчетов, не следовал правилам поведения в офисе и даже не посещал обязательных собраний.

Часть времени я занимался делами компании, но не позволял плотному графику мешать мне наслаждаться жизнью — например, уютно устроиться с книгой в кафе или подрабатывать по вечерам джазовым музыкантом.

Желая подарить миру что-то воистину прекрасное, я отправился в Западную Африку и четыре года проработал волонтером в медицинской

благотворительной организации. Я садился за баранку «Ленд Ровера» и развозил медикаменты по больницам Сьерра-Леоне и Либерии. Тогда я понял, что свобода неотделима от ответственности и я могу объединить свое стремление к независимости с вещами, которые послужат на благо человечеству.

По возвращении в Штаты я строил карьеру писателя по привычному для себя сценарию: начал с идеи, а все остальное изучил в процессе работы. Решив объездить весь мир, я посещал по 20 стран в год и управлял своим бизнесом из любой точки планеты. На каждом этапе неизменным компасом мне служило стремление к свободе.

Для «свободоманов» не существует программ реабилитации. Если вы хоть раз ощутили вкус свободы, попробуйте потом жить по чужим правилам — не получится.

Доктрина ценностей

Вторую часть книги я посвятил *ценностям* — это слово часто используют, хотя редко понимают его смысл. Ценность, как правило, создается, когда человек делает что-то полезное и делится этим с окружающими. Люди, с которыми вы познакомитесь на страницах моей книги, преуспели, потому что именно так и поступали. Комбинация свободы и ценностей обычно возникает тогда, когда человек с энтузиазмом отдается любимому делу и в итоге оно превращается в бизнес.

Вокруг нас бушует революция микробизнеса. Люди говорят традиционному трудоустройству: «Нет уж, спасибо», и выбирают свой путь, самостоятельно строя свое будущее. Идея микропредпринимательства не нова, но никогда доселе в одно время и в одном вместе не предлагалось столько возможностей. Доступ к информационным технологиям значительно упростился, а расходы на них резко снизились. Вывести на рынок ту или иную идею можно немедленно, не ожидая месяцами, что потенциальные клиенты откликнутся на предложение. Достаточно за пять минут зарегистрироваться в PayPal и получать платежи из более чем 180 стран мира.

Мало того, сформировав группу лояльных клиентов, вы сможете предугадывать их потребности и повышать шансы на успех, сведя инвестиции к минимуму. Чем лучше вы поймете, как ваши знания и навыки могут помочь окружающим, тем выше вероятность, что фортуна вам улыбнется.

И наверное, на самый главный вопрос карьеры — где работать рискованнее? — теперь можно ответить по-другому. Раньше приходилось выбирать из альтернативы: спокойно трудиться в компании или пойти на риск и открыть свое дело. Сегодня первый вариант сопряжен с большими рисками. Поэтому выбирайте безопасный путь и работайте на себя.

Предположим, вы живете так, как хотите, обходясь без всего, что прежде казалось обязательным. Не занимаете денег, а начинаете — прямо сейчас — без серьезных вложений. Отказываетесь от наемных сотрудников и создаете бизнес своими силами, опираясь исключительно на уникальную комбинацию личных качеств и умений. Не поступаете в бизнес-школу (которая в принципе не учит основам малого бизнеса), а экономите 60 тыс. долл. и учитесь в процессе работы.

Учите, эта книга посвящена не тому, как основать крупный интернет-стартап или создать обычную компанию, напялить костюм и вымаливать деньги у банка. Перед вами рассказ о людях, которые сумели реализовать свои мечты и достойно зарабатывать, занимаясь тем, что им действительно интересно. Может, попробуем повторить их успех? Возьмем на вооружение общую стратегию и будем учиться у тех, у кого получилось.

Это конкретная программа, а не сумбурный поток сознания

В дальнейшем я расскажу о себе больше, хотя эта книга не обо мне, а о тех, кто обрел свободу, а также о том, как повторить их путь. Во время тура при подготовке книги я посетил 63 города в США и Канаде и в пятнадцати других странах, встречаясь с людьми, которые решились на смелый шаг, — отказались от «работы на дядю» в пользу своего дела.

С небольшой группой я провел подробнейшее долгосрочное исследование, содержащее более 100 вопросов. Проанализировав кипы документов (более четырех тысяч страниц анкет, сотни расшифровок телефонных звонков и разговоров по скайпу, электронных писем), я объединил самые важные моменты и представил их здесь для ознакомления и практического использования. Перед вами совершенно реальный, проверенный на практике план обретения свободы. В процессе чтения вы в любое время можете сделать паузу и составить собственный, откорректированный, вариант, а затем вернуться к чтению.

Очень немногие из опрошенных мною людей — прирожденные бунтари, с детства мечтавшие о свободе. Большинство — обычные люди, которые не собирались превращаться в бизнесменов, но — одних уволили с работы, и они были вынуждены искать возможности платить по счетам. (Почти все представители этой группы говорят примерно такие слова: «Потеря работы — лучшее, что со мной произошло. Если бы меня не турнули, я бы никогда не совершил такой скачок».) Других сподвигли на такое решение иные обстоятельства.

Будьте внимательны: программа направлена не на снижение объема работы, а на повышение ее *эффективности*. Цель не в том, чтобы быстро разбогатеть, а в том, чтобы создать достойный продукт, который окружающие будут с радостью покупать. Вы не просто организуете себе рабочее место, вы создаете наследие.

В этой книге нет секретов, шпаргалок и прочих ухищрений. Отсутствуют и упражнения на визуализацию. Если вы полагаете, что сможете обзавестись деньгами, просто думая о них, положите ее на полку и займитесь медитацией. Напротив, в книге содержатся только практические советы о том, как взять на себя ответственность за собственное будущее. Прочтите ее, если на пути к свободе хотите создать нечто прекрасное.

Можно ли все изменить, жить полной жизнью и заниматься только тем, что нравится? Можно. Можно ли на этом заработать? Да, и здесь рассказы истории людей, которым это удалось. Есть ли путь, позволяющий этого достичь? Да, и он перед вами. Благодаря ему вы обретете долгожданную свободу.