

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, пытаюсь 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 компаном 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 месте 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.

Учтите, эта книга посвящена не тому, как основать крупный интернет-стартап или создать обычную компанию, напаять костюм и вымалывать 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 о истории людей, которым это удалось. Есть ли путь, позволяющий этого достичь? Да, и он перед вами. Благодаря ему вы обретете долгожданную свободу.