

4-х часовая рабочая неделя

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

<http://marketing2.ru>

Тимоти Феррисс

Перевод выполнен вдохновителями сайта об улучшении отношений WWW.MWR.SU

Перевод выполнили: Аристархов Александр и Гусева Екатерина

Отзывы о книге «4-х часовая рабочая неделя»

«Эта книга написано вовремя. Это давно назревший призыв к мобильному и быстрому образу жизни, а Тимоти Феррисс идеальный проводник в этом. Это что-то». Джек Кэнфилд (Jack Canfield) один из авторов «Chicken soup for the soul» («Куриный суп для души») продано уже более 100 миллионов экземпляров.

«Невероятная и удивительная. От выхода на пенсию (скорее всего имеется ввиду пассивный доход), до беззаботной жизни, все в этой книге. Неважно кто вы, конторский служащий, или управляющий компанией из списка «Fortune 500», эта книга изменит вашу жизнь» Фил Таун (Phil Town) Нью-Йорк таймс, автор бестселлера «Правило номер 1» (Rule #1)

(Fortune - это американский журнал о бизнесе издается с 1930 года, Fortune 500 - список, который публикует этот журнал, в этот список входят 500 американских компаний, которые ранжируются согласно их валовому доходу «gross revenue»)

«Эта книга - новое решение старой проблемы: как мы можем работать и при этом сделать так, чтобы наша жизнь не была только работой? Тем, кто прочитает эту книгу, и кого она вдохновит, откроется мир бесконечных возможностей». Майк Гребер (Michael E. Greber) учредитель и руководитель E-Myth Worldwide и гуру номер один в мире по малому бизнесу.

И много других отзывов.

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

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

➤ Оглавление

Прежде всего

Ответы на вопросы для сомневающихся.....	
Моя история, и почему Вам нужна эта книга	
Хронология патологии.....	

Шаг 1: О - Определение

1 Предостережения и сравнения: Как промотать 1 миллион долларов за вечер	
2 Правила, которые меняют правила: Всё популярное - неверно	
3 Уклонение от пуль: Берем страх в свои руки и устраняем паралич	
4 Системный сброс: Будучи неразумным и недвусмысленным	

Шаг 2: У - Устранение

5 Конец управления временем: Иллюзии и итальянцы	
6 Низко-информационная диета: Развивая выборочное незнание.....	
7 Прерывая перерывы и искусство отказываться	

Шаг 3: А - Автоматизация

8 Аутсорсинг жизни: Разгружая отдых и вкус геоарбитра.....	
9 Автопилот дохода I: Находи музу.....	
10 Автопилот дохода II: Тестируем музу.....	
11 Автопилот дохода III: MBA – управление с помощью отсутствия.....	

Шаг 4: О - Освобождение

<http://www.marketing2.ru>

12	Акт исчезновения: Как перестать работать в офисе
13	После ремонта: Убивая вашу работу
14	Мини-отставки: Пользуясь мобильным стилем жизни
15	Заполняя вакуум: Прибавляем жизнь после вычитания работы.....
16	13 самых больших ошибок Новых Богачей.....
	Последняя глава: Письмо, которые вы должны прочитать.....
	Ограниченное чтение
	Бонусная глава.....
	Как разместить рекламу на 700000\$ всего за 10000\$
	Как изучить любой язык за 3 месяца
	Математическая муза: Предсказание дохода любого продукта
	Лицензирование: от тай бо до Тэдди Рукспина
	Реальное лицензионное соглашение с реальными долларами
	Более колоритные учебные примеры и интервью Новых Богачей
	Онлайн планировщик поездки вокруг света
	Благодарности.....
	Об авторе

Прежде всего

Перевод выполнен вдохновителями сайта об улучшении отношений WWW.MWR.SU

Перевод выполнили: Аристархов Александр и Гусева Екатерина

➤ **Ответы на вопросы для сомневающихся**

Для чего вы живете? Существует много хороших шансов. Здесь приведен список наиболее частых вопросов, который люди задают себе, прежде чем сделать рывок и стать «новым богачем».

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

Ответ на оба вопроса «нет». Различные еврейские хитрости, которые позволяют уйти из офиса и заняться организацией своего бизнеса, который будет позволять вам жить так, как хочется, в этой книге есть различные варианты реализации этого, не напрягаясь. Как работник предприятия из Fortune 500 путешествует по Китаю исследуя его скрытые сокровища а течении месяца, и использует технологические уловки чтобы скрыть это. Как вы создадите бизнес, приносящий \$80K в месяц, при этом вы не будет участвовать в его непосредственном управлении. Все в этой книги.

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

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

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

Нет, что-нибудь одно. Цель - создать достаточное количество ресурсов (время, деньги, свобода передвижения) и использовать их по своему усмотрению.

Должен ли я быть богатым от рождения?

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

Должен ли я быть выпускником Ivy league (объединение самых престижных американских университетов)?

Нет. Для реализации большинства описанных в этой книге моделей не надо быть выпускником Гарварда. Лучшие академические учебные заведения - это замечательно, но существует еще и очень много скрытых возможностей. Обучение в одном из лучших вузов, по умолчанию, прямой путь к 80-ти часовой рабочей недели и к 15-30 годам изнурительной и опустошающей душу работе. Откуда я это знаю? Я сам прошел через это. Книга поможет это изменить.

➤ **Моя история, и почему Вам нужна эта книга**

«Когда вы поймете, что вы - среди большинства, знайте, настало время остановиться и задуматься».

—*Марк Твен*

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

—*Оскар Уайлд*

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

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

- Фантастично. Необычайно. Давай просто наслаждаться музыкой. Забудь о толпе - ее здесь нет. Это было чистой правдой. Невозможно было разместить 50-ти тысячную толпу зрителей и координаторов в El Rural, даже если бы он был самым большим выставочным центром в Буэнос-Айрэсе. Через плотную завесу сигаретного дыма едва можно было разглядеть волнообразную людскую массу, везде там был голый пол (имеется ввиду без паркета), за исключением кусочка 30 на 40 дюймов (76 сантиметров на 1 метр) посередине. Я поправил на себе свой костюм в тонкую полосочку, и начал теревить свой голубой шелковый платок и стало заметно, что я нервничаю.

- Ты нервничаешь?

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

- Пара 152, на выход.

Наш сопровождающий выполнил свою работу, и теперь дело было за нами. Пока мы шли на паркет, я сказал на ухо Алисии:

- Tranquilo (спокойно исп.). Расслабься.

Она засмеялась, и в этот момент я подумал про себя: «Что бы я сейчас делал, если бы не бросил свою работу в Штатах год назад.»

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

Мы вышли на паркет, я сиял от переполнявших меня чувств.

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

- Так чем же вы занимаетесь?

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

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

- Я нарко-дилер.

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

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

Что такого делает миллионер живущий в иглу (жилище эскимосов), чего не делает обитатель коробки из стекла и бетона. Следуйте набору неочевидных правил.

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

Золото стареет. Новые Богачи (**НБ**) - это те, кто бросает отсроченный жизненный план и создает для себя люксовый стиль жизни прямо сейчас, используя валюту НБ: время и мобильность. Это искусство и наука, мы это будем называть ЛайфДизайном (**ЛД**).

Последние три года я провел, путешествуя среди тех, кто живет в мирах, которые находятся за пределами вашего воображения. Я вам расскажу, как подчинить реальность своей воле, вместо того, чтобы вы ее ненавидели. Это намного легче, чем кажется. Мой путь от много перерабатывающего и недооплачиваемого офисного работника к члену «клуба» НБ намного невероятнее, чем фантастические книги, я расшифровал этот код и его достаточно просто скопировать. Существует рецепт.

Жизнь не должна быть такой чертовски тяжелой. Действительно не должна. Множество людей, я раньше тоже к ним относился, тратят слишком много времени, рассказывая друг другу, какая тяжелая у них жизнь, нудная работа с девяти до пяти сменяется (иногда) расслабляющими выходными, и случайными каникулами (проси меньше, а не то уволю). На самом деле все не так, и я расскажу об этом в книге. Я расскажу обо всем, начиная с того, как пользоваться

<http://www.marketing2.ru>

разницей в стоимости валют и заканчивая тем, как исчезнуть и наслаждаться жизнью (словосочетание *outsourcing your life* я перевожу как «наслаждаться жизнью»). Я покажу вам как небольшие экономические трюки, позволяют делать то, что большинство считает невозможным.

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

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

Люди не хотят быть миллионерами, они мечтают о переживаниях (ощущениях), которые, по их мнению, можно получить, только с помощью миллионов. Шале в Альпах, дворецкий, экзотические путешествия, вот о чем обычно мечтает большинство. Возможно, некоторые представляют, как они лежат в гамаке, который находится рядом с их тростниковым бунгалом, слушают ритмический шум набегающих на берег волн океана, а в это время их тело натирают кокосовым маслом (во блин завернул :)). Звучит клево.

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

За последние пять лет, я нашел для себя ответ на этот вопрос и в этой книге напишу ответ для вас. Я четко опишу, как я организовал свое время, как я достиг своего идеального стиля жизни, параллельно путешествуя по миру и наслаждаясь самым лучшим, что только может предложить наша планета. Как на Земле я прошел путь от четырнадцати часового рабочего дня и заработка 40 000 долларов в год к четырех часовой рабочей недели и заработку 40 000 долларов в месяц.

Необходимо знать где все это началось. Достаточно странно, Это было на занятиях будущих инвестиционных банкиров.

В 2002-м году, Эд Зшай (Ed Zschau), мой бывший профессор из высшей школы предпринимательства Принстонского университета пригласил меня на семинар рассказать о моих бизнес приключениях в настоящем мире, это ввело меня в ступор. Перед этими студентами уже выступали декамиллионеры, именно поэтому я разработал (дальше не могу перевести это предложение).

В последующие дни, однако, я понял, что все хотят обсуждать, как построить большие успешные компании, много продавать и жить хорошей жизнью. Наверное, так и должно было быть. Но никто не мог сказать, зачем это надо, и почему именно об этом говорят в первую очередь. Где же тот горшок с золотом, который дает право проводить лучшие годы жизни в надежде на чудо, которое должно когда-либо наступить.

Курс лекций, который я в конце концов разработал, назывался он «Торговля наркотиками - развлечение и прибыль», начинался так. Я предложил студентам протестировать следующие утверждения касающиеся работы

- Как изменится ваше поведение, если вы узнаете, что пенсии никогда не будет?
- Что если бы вы могли уйти на мини-пенсию, чтобы попробовать реализовать ваши отложенные планы на жизнь, прежде чем начать работать 40 лет для этого?
- Действительно необходимо работать как раб, чтобы потом жить как миллионер?

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

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

Чем эта книга отличается от других?

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

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

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

Все семинары я начинаю с объяснения того, насколько это необходимо, быть человеком дела (dealmaker). Манифест человека дела достаточно прост: реальность продается. Вне пределов науки и закона, все правила могут быть нарушены или разрушены, и совсем необязательно при этом поступать неэтично.

Порядок действий (the **DEAL**) делового человека также представляет собой акроним процесса входа в «клуб» НБ.

Шаги и стратегии могут привести к невероятным результатам - и не важно наемный ли вы работник или предприниматель. Можно ли применять все, что я здесь опишу к вашему боссу? Нет. Можно ли использовать эти принципы для удвоения своего дохода, и сокращения рабочего времени вдвое, или хотя бы удвоить время для отдыха? Определенно, можно.

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

D (Defenition) Определение переворачивает, так называемый, здравый смысл с ног на голову и вводит правила и задачи новой игры. Оно замещает пораженческие настроения и объясняет новые концепции, такие как относительное богатство и положительный стресс (Вводятся

<http://www.marketing2.ru>

необычные термины, которые используются в книге как концепции. Если что-то непонятно и вам нужна справка, посетите сайт www.fourhourworkweek.com). Кто такие НБ и как они действуют. Эта секция объясняет достаточно общий рецепт лайф дизайнера - основы - прежде чем мы добавим три ингредиента.

E (Elimination) Устранение - убивает изношенное представление об управлении временем раз и навсегда. Здесь отчетливо и предельно ясно показано, как я использую слова одного итальянского экономиста (про которого постоянно забываю), чтобы превратить 12-ти часовой день в двухчасовой ... за 48 часов. Увеличьте свои ежечасные результаты в десять раз или больше с помощью парадоксальной техники НБ для развития выборочного внимания, низкоинформационной диеты и игнорирования неважных вещей. Этот раздел описывает один из трех компонентов для организации люксового образа жизни: время.

A (Automation) Автоматизация ставит получение дохода на поток с помощью географического арбитража (извлечение дохода из скупки и продажи ценных бумаг), аутсорсинга, и правила невмешательства (или невлияния в значении не принятия решений). Здесь все, начиная от невозможного и заканчивая рутинной ультра-успешного НБ. Этот раздел описывает второй компонент для организации люксового образа жизни: **доход**.

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

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

И последнее на данном этапе, многое из того, что я рекомендую, будет казаться невозможным и даже отвратительным с точки зрения здравого смысла - я этого ожидаю. Решитесь сейчас протестировать мои концепции, хотя бы в качестве упражнений, в уме. Если вы попытаетесь, вы увидите, насколько глубоко вы зашли и не захотите выбираться обратно.

Вздохните поглубже, и позвольте мне показать вам мой мир. И помните - tranquilo. Время развлекаться и путь все идет как идет.

Токио, Япония

29 сентября 2006 года.

Тим Феррисс.

➤ Хронология патологии

«Эксперт – это человек, который совершил все возможные ошибки в очень узкой специальности».

—*Нильс Бор, датский физик, лауреат нобелевской премии*

«Обычно он был сумасшедшим, но иногда наступали просветления, когда он становился глупым».

—*Генрих Гейне, немецкий критик и поэт*

Эта книга научит вас четким и ясным принципам, которые я использовал, чтобы достичь следующих результатов:

- Я стал борцом с оковами и победил в четырех мировых чемпионатах.
- Я стал первым американцем, занесенным в книгу рекордов Гиннеса за достижения в танго.
- Приглашенный лектор по предпринимательству в Принстонском университете.
- Прикладной лингвист по японскому, китайскому, немецкому и испанскому языкам.
- Участвовал в национальном китайском чемпионате по кикбоксингу.
- Танцевал брейк на MTV В Тайване.
- Я стал спортивным консультантом более чем 30-ти мировых рекордсменов.
- Я снимался в сериалах в Китае и Гон-Конге.
- Владелец телестудий в Тайланде и Китае.

Исследовал вопросы политического убежища.

- Я стал ныряльщиком за акулами.
- Мотоциклистом

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

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

Пока все хорошо.

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

Я начинаю презирать власть.

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

Кажется, я до сих пор не понял.

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

Она в замешательстве.

1996 год. Мне удастся тайно проникнуть в Принстон, несмотря на низкий, на 40% ниже среднего, балл за выпускной тест для будущих абитуриентов, и несмотря на слова педагога из допускающей комиссии, который советует мне "быть ближе к реальности". Из чего я делаю вывод, что я, видимо, не очень хорошо разбираюсь в реальности. Я специализируюсь на нейробиологии, но потом перехожу на востоковедение ...

1997 год. Время делать миллионы! Я создаю аудиокнигу и называю ее "Как я победил Ivy League", трачу все свои деньги за три лета работы, чтобы выпустить 500 копий, из которых удастся продать чуть больше, чем ничего. Я разрешу матери выкинуть их только в 2006 году, лишь спустя 9 лет после "признания".

Таково удовольствие от необоснованной самонадеянности.

1998 год. После того, как четверо с клюшками для гольфа проламывают голову моему другу, я прекращаю заниматься разборками, самой высокооплачиваемой работой в кампусе, и открываю курсы скоротечения. Я заляпываю кампус сотнями жутких флаеров, на которых зеленой неоновой краской написано: "Читайте в три раза быстрее через три часа!" А студенты Принстона в их обычной манере продолжают подписывать "дерьмо" (bullsh*t) на каждом из них. Я продаю 32 места по \$50 каждый на трехчасовое мероприятие, и \$533 в час убеждают меня в том, что найти рынок до того, как придуман продукт — умнее, чем наоборот. Через два месяца скоротечение вызывает у меня зеленую тоску, и я закрываю лавочку. Я ненавижу услуги, и мне нужен продукт, который можно поставлять.

Осень-1998. Масштабные диспуты вокруг моей диссертации и острый страх превратиться в инвестиционного банкира заставляют меня совершить академический суицид. Я ставлю в известность секретаря о том, что уйду из университета до следующего уведомления. Мой отец уверен, что я туда уже не вернусь, а я сам убежден в том, что моя жизнь кончена. Мама думает, что ничего страшного не произошло, ведь совершенно не обязательно становиться звездой.

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

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

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

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

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

Зима 2004 г. Происходит невозможное, ко мне обращается компания, занимающаяся рекламно-информационными роликами, и израильский многопрофильный холдинг (ха!), они

заинтересованы в приобретении моего детища, BrainQUICKEN. Я упрощаю, устраняю, другими словами, навожу марафет, чтобы сделаться расходным материалом. Чудесным образом, BQ не разваливается, что происходит с обеими сделками. День сурка. Вскоре обе компании пытаются скопировать мой продукт и теряют миллионы долларов.

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

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

Сентябрь 2006 г. Я возвращаюсь в Соединенные Штаты в странном, буддийско-созерцательном состоянии после методичного разрушения всех своих представлений о том, что может и что не может быть сделано. «Торговля наркотиками для денег и развлечений» выходит для меня в класс идеально смоделированного образа жизни. Новый посыл прост: Я видел землю обетованную, и это хорошая новость. Вы можете это все получить.

Шаг 1:

0 – Определение.

Реальность - это просто иллюзия. Хотя и достаточно устойчивая.

– Альберт Эйнштейн.

1.

Предостережения и Сравнения.

➤ Как промотать 1 миллион долларов за вечер.

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

—Сенека.

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

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

1 час ночи по центрально американскому времени,

30000 футов над Лас-Вегасом

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

Марк был магнат. В разное время он управлял сетью заправок, продуктовыми магазинами, и играл в Южной Каролине. С полуулыбкой на лице он рассказывал, что в среднем за поездку в Город Грехов, он и его «приятели на выходные» могут проиграть от 500 000 до 1 000 000 долларов каждый. Замечательно.

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

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

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

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

Совершенно точно, что мы не хотим так закончить.

<http://www.marketing2.ru>

Яблоки и апельсины: сравнение.

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

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

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

О (Откладывающие): Работать на себя.

НБ (Новые Богачи): Сделать так, чтобы другие работали на тебя.

О: Работать, когда ты этого хочешь.

НБ: Оградить работу от себя для ее же блага, совершать минимум необходимых усилий для достижения максимального эффекта ("минимальная эффективная нагрузка").

О: Отойти от дел рано или молодым.

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

О: Покупать все то, что тебе хочется иметь.

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

О: Быть боссом, а не наемным работником; стоять во главе.

НБ: Не быть ни боссом, ни наемным работником. Быть владельцем. Владеть поездами, и пусть кто-то другой следит за тем, чтобы они приходили вовремя.

О: Делать кучу денег.

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

О: Иметь больше.

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

О: Дожить до большой выплаты, будь то IPO, поглощение, пенсия или другая крупная сумма.

НБ: Мыслить глобально, и все же гарантированная получка должна быть каждый день; поток наличности - прежде всего, "большой куш" – вторичен.

О: Иметь свободу через занятие тем, что тебе не нравится.

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

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

Слезает с чужого поезда.

Первый принцип - не надо душить себя, это сделать легче всего.

—Ричард Фейнман, Нобелевский лауреат по физике.

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

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

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

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

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

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

И так, кто же НБ?

<http://www.marketing2.ru>

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

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

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

=====

=====

Новые игроки для новой игры: Глобальные и неограниченные.

Турин, Италия

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

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

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

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

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

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

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

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

Новая Каледония, южная часть Тихого океана.

Некоторые люди до сих пор убеждены, что им нужно еще немного денег и все будет хорошо. Их цели - это хаотично движущиеся мишени: 300 000 долларов в банке, 1 000 000 долларов в портфеле, 100 000 долларов в год вместо 50 000 и так далее. Цель Джулии имела внутренний смысл: возвратиться с тем же самым числом детей, с которыми она уехала. (не очень понятно о чем это)

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

Новая Каледония?

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

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

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

Один год на подготовку и одна 30-ти дневная пробная поездка с ее будущим мужем, и они под парусом поплыли в путешествие. Как только они подняли якорь, Джулия поняла, насколько

далеко от нее теперь стало все то, что не давало им уехать путешествовать в поисках приключений, дети, возможно, самая главная причина, чтобы это сделать.

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

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

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

=====

=====

2.

Правила, которые меняют правила.

➤ Все популярное неверно.

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

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

Все популярное неверно.

—Оскар Уайлд. Как важно быть серьезным.

Как выиграть игру, не начиная её.

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

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

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

1. Взвешивание было за день до соревнования: Используя технику обезвоживания, которой я сейчас обучаю элиту пауэрлифтеров, я потерял 28 фунтов (12.7 кг) за 18 часов и весил 165 фунтов (74.84 кг), и затем, используя обратную технику, довел свой вес до 193 фунтов (87.54 кг). Очень трудно драться с тем, кто на 3 весовых категории тяжелее тебя. Бедные маленькие парни. (Большинство людей могут подумать, что такие манипуляции с весом невозможны, у меня есть несколько фотографий на сайте www.fourhourworkweek.com. Не пытайтесь повторить это дома. Я делал это под наблюдением врачей.
2. В правилах была одна техническая деталь, написанная мелким шрифтом: Если один из сражавшихся оказывался за пределами ринга три раза за один раунд, его противник признавался победителем по умолчанию. Я решил использовать эту особенность, как свою

единственную технику и просто выкидывал людей. Как вы можете предположить, они не были особенно счастливы.

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

Развивайте себя, а не будьте глупыми.

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

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

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

Когда я продавал хранилища данных, моя первая работа вне колледжа, я понял, что большинство «холодных» звонков не доходят до заинтересованных лиц по одной причине - «сторожа». Если же я звонил с 8.00 до 8.30 и с 18.00 до 18.30, в общей сложности всего лишь один час, у меня была возможность обойти секретарей, и я получал заказов более чем в два раза больше, чем опытные менеджеры, которые звонили с 9 до 17. Иначе, за одну восьмую времени я получал вдвое больший результат.

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

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

1. Отставка - страховка на самый худший случай.

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

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

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

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

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

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

2. Интерес и энергия цикличны.

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

Почему мои тридцатилетние друзья выглядят как Дональд Трамп или Джоан Риврес (актриса)? (имеется ввиду очень старо выглядят) Это очень ужасно - преждевременное старение, приправленное тройным Frappuccino (кофейный напиток) и невозможным объемом работы.

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

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

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

3. Делать меньше - не означает лениться.

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

Не многие люди измеряют (или могут измерить) результаты своих действий и таким образом берегут свое время. Время представляет ценность само по себе и делает человека сильнее.

Несмотря на то, что НБ проводят в офисе пару часов, они достигают больше значимых результатов, чем дюжина не-НБ вместе взятых.

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

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

4. Все сроки неверны.

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

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

5. Просите прощения, а не разрешения.

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

6. Подчеркивайте сильные стороны, не заделывайте бреши.

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

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

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

<http://www.marketing2.ru>

или постепенное улучшение в процессе латания своих слабых сторон, которые в лучшем случае станут посредственного качества. Фокусируйтесь на лучшем использовании своего наилучшего оружия, вместо постоянной починки и заделывании брешей.

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

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

- Пацифисты становятся милитаристами.
- Борцы за свободу становятся тиранами.
- Благословение становится проклятием.
- Помощь становится препятствием.
- Больше становится меньшим.

Слишком часто, слишком много и т.п. чего-нибудь, чего вы хотите, становится тем, что вы не желаете. Это касается как различных увлечений, так и отдыха. Lifestyle Design, поэтому, не заинтересован в создании избытка свободного времени, это - яд, но в положительном использовании этого времени, это заключается в том, что вы делаете то, что вам хочется, а не то, что вы должны.

8. Одни деньги не являются решением.

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

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

Проблема гораздо больше, чем просто деньги.

9. Относительный доход более важен, чем абсолютный.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Евстресс - eustress - (положительный стресс), с другой стороны, скорее всего вы это слово никогда не слышали. Греческий префикс «Eu» обозначает «здоровье», в этом же значении он

<http://www.marketing2.ru>

используется в слове эйфория (euphoria). Образец для подражания, который заставляет нас выходить за рамки возможного, физические упражнения (занятия физкультурой), that removes our spare tires и риски, которые расширяют нашу зону комфорта -это все примеры евстресса - стресс, который укрепляет и побуждает к дальнейшему развитию.

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

НБ одинаково активно избегают отрицательных стрессов и находят положительный стресс.

➤ **Вопросы и действия**

1. Как ваши «ответственность» и «реалистичность» уберегли вас от той жизни, которую вы желаете?
2. Как, делая то, что вы «должны», вы пожалели о том, что не сделали что-то другое или получили посредственные результаты?
3. Посмотрите на то, что вы сейчас делаете и спросите себя: «Что может измениться, если я буду делать прямо противоположное, нежели все люди вокруг? Чем я пожертвую, если продолжу этим заниматься еще 5, 10 или 20 лет?»

3.

Уклонение от пуль

➤ Берем страх в свои руки и устраняем паралич.

Во время неподвижного стояния было сделано много неправильных шагов.

—*Fortune Cookie*

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

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

Рио де Жанейро, Бразилия.

Двадцать футов (6 метров) и все.

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

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

Это было воскресенье.

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

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

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

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

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

Этого ли он так боялся?

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

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

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

Он не мог не засмеяться.

Сила пессимизма: Определяем кошмары.

Действие не всегда приносит счастье, но без действия нет счастья.

- Бенджамин Дизраели, бывший премьер министр Великобритании.

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

Простое решение пришло ко мне четыре года назад. В это время у меня уже было больше денег, чем я мог распорядиться, я был несчастен больше, чем когда-либо. У меня не было свободного времени, и я почти довел себя работой до смерти. Я открыл свою собственную

компанию только для того, чтобы понять, что ее невозможно будет продать. Я оказался в ловушке. Я думал, что я смогу в этом разобраться. Почему я такой идиот? Почему я не могу справиться с этой работой?! Надо перестать быть таким (вставьте неприличное слово)! Что случилось со мной? Правда была в том, что со мной все в порядке. Я не достиг предела своих возможностей, я достиг предела возможностей своей бизнес модели. Проблема не в водителе, а в машине.

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

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

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

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

Преодоление страха=Определение страха.

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

—Сенека.

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

Неожиданно я стал думать о том, как я смогу собрать необходимые ресурсы и снова взяться за дело, если все мое дело однажды накроется медным тазом. Я всегда могу найти временную

<http://www.marketing2.ru>

работу бармена, чтобы я мог платить за квартиру, если будет необходимо. Я могу продать немного мебели и урезать себя в еде. Я могу отбирать карманные деньги у школьников, которые каждое утро проходят мимо моего дома. Было много вариантов. Я понял, что будет не так сложно вернуться туда, где я был и выжить. Ни одна из этих вещей не была фатальной, ни одна.

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

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

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

Раскрываем страх, замаскированный под оптимизм.

Нет разницы между пессимистом, который говорит «Это безнадежно, поэтому не надо беспокоиться и делать что-либо» и оптимистом, который говорит «Не надо беспокоиться, когда что-либо делаете, все будет в любом случае хорошо» В любом случае ничего не произойдет.

—Ивон Шаунард (*Yvon Chouard*), основатель компании «Патагония» (*Patagonia*).

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

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

Вы действительно думаете, что дальше будет лучше? Или это принятие желаемого за действительное и оправдание бездействия? Если бы вы действительно были уверены в

улучшении, задавали бы вы себе такие вопросы? Скорее всего, нет. Это страх неизвестного, замаскированный под оптимизм.

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

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

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

Кто-нибудь, позвоните метрдотелю

У вас есть комфорт. У вас нет роскоши. И не надо говорить мне, что деньги решают все. Роскошь, которую я защищаю, не имеет никакого отношения к деньгам. Её нельзя купить. Она - награда для тех, кто не боится дискомфорта.

- Жан Кокто. Французский поэт, писатель, агент боксеров, кинодеятель, его работами вдохновлялись сюрреалисты.

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

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

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

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

«Ух ты, я могу выжить!»

Жан-Марк миновал точку невозвращения, но это не имело значения. После двух недельного привыкания к завтраку, обеду и ужину, у него больше не было желания сбежать оттуда. Он

доказал, что понастоящему человеку необходимо, только самая основная пища и хорошие друзья, и то, что со стороны могло показаться бедствием было самым жизнеутверждающим опытом, который он когда-либо получал: Худшее, на самом деле не было плохим. Чтобы наслаждаться жизнью, вам не нужны всякие причудливые штуки, вы просто должны контролировать свое время и понимать, что большинство вещей не настолько важны и серьезны, как вы думаете.

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

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

=====

=====

➤ Вопросы и действия

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

—Марк Твен

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

- 1. Определите свой кошмар, самое страшное, что может случиться, если Вы сделаете то, что хотите.** Какие сомнения, страхи, и "что-если" у Вас проявляются, когда Вы хотите совершить большие изменения? Распишите их в самых подробных деталях. Это может быть конец Вашей жизни? Как бы они влияли на Вас день ото дня, если это можно выразить в масштабе 1-10? Эти действительно происходит постоянно? Как Вы думаете, насколько вероятно, что что это всё действительно произойдёт?
- 2. Какие шаги Вы могли бы предпринять, чтобы уменьшить возможные потери или вернуть, когда Вы будете идти к успеху, даже если это временно?** Возможности гораздо легче, чем Вы думаете. Как бы Вы могли получить контроль над тем, что потеряли?
- 3. Какие могут быть результаты или выгоды, как временные, так и постоянные, в самых вероятных сценариях?** Теперь, когда Вы определились с кошмарами, определите какимим могут быть положительные результаты, внутренние ли (уверенность, чувство собственного достоинства, и т.д.) или внешние? Как бы они влияли на Вас день ото дня, если это можно выразить в масштабе 1-10? Насколько вероятно то, что Вы можете создать, по крайней мере, достаточно хороший результат? Менее интеллектуальные люди когда-нибудь делали это и

<http://www.marketing2.ru>

добивались-ли каких-то результатов?

4. **Если бы Вы были уволены сегодня, что бы Вы сделали, чтобы восстановить финансовый контроль?** Вообразите этот сценарий и пробежите вопросы 1-3 выше. Если Вы увольняетесь, чтобы попробовать что-нибудь ещё, как Вы могли позже возвратиться на то же самое рабочее место, если бы оно было Вам нужно как воздух?
5. **Что Вы откладываете из-за страха?** Обычно, то чего мы больше всего боимся, это то, что нам больше всего нужно сделать. Тот звонок, та беседа, в независимости от того, что может произойти в результате - это страх перед неизвестными результатами, который препятствует тому, чтобы мы сделали то, что мы должны сделать. Определите чего Вы боитесь больше всего и сделайте это. Я повторю кое-что, что Вы могли бы рассмотреть набивание татуировку на своем лбу: *Что мы больше всего боимся делать, в том обычно состоит то, что мы больше всего должны сделать.* Как я уже говорил, успех человека в жизни зависит от того числа неизвестностей, которые он или она хотят иметь в своей жизни. Решите для себя - делать одну вещь, которую Вы боитесь каждый день. Я построил себе эту привычку, пытаюсь связаться со знаменитостями и известными деловыми людьми чтобы получить от них совет.
6. **Во что Вам обходится - материально, эмоционально, и физически – откладывание действий на потом?** Оцените не только потенциальную неудачу. Одинаково важно измерить жуткую стоимость бездействия. Если Вы не занимаетесь теми вещам, которые вдохновляют Вас, где Вы будете через один год, пять и десять лет? Как Вы будете себя чувствовать, позволив обстоятельствам управлять вашей жизнью ещё лет 10, зная, что Вы не будете получать удовольствие от этой жизни? Если Вы посомтрите на свои 10 лет и 100%-ой уверенностью будете знать, что это путь разочарования и сожаления. И если мы точно определим риск как "вероятность необратимого отрицательного результата", то Вы поймёте, что бездействие - самый большой риск.
7. **Чего Вы ждете?** Если Вы не можете ответить на эти вопросы, не обращаясь к старой привычке откладывать «до лучших времен», ответ прост: Вы боитесь, точно так же как остальная часть мира. Измерьте стоимость бездействия, поймите неправдоподобность и ремонтпригодность большинства ошибок, и развейте самую важную привычку тех, кто превосходит себя и любит делать: **ДЕЙСТВИЯ.**

4.

Системный сброс

➤ Будучи неразумным и недвусмысленным

- Скажи пожалуйста, куда мне отсюда идти?

- Это зависит от того, куда ты хочешь попасть, - ответил Кот.

- Да, в общем-то все равно куда.. - сказала Алиса.

- Тогда не имеет значения куда ты пойдешь.

—*Льюис Керролл, Алиса в стране чудес*

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

—*Джордж Бернард Шоу, Аксиомы для революционеров*

Весна 2005го, Принстон, Нью-Джерси

Мне пришлось подкупить их. Что я еще мог сделать?

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

Это проблема, которую надо было решать.

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

Задание было задумано, чтобы протестировать их зоны комфорта, заставив их использовать некоторые приемы и тех, которым я их учил. Задание было простое: связаться с тремя людьми,

до которых, на первый взгляд, не возможно добраться, - J Lo., Warren Buffett, Bill Clinton, J.D. Salinger, и т.д. — и хотя бы от одного из них получить ответы на три вопроса...

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

Никто. Ни один.

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

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

На другой год результаты были совершенно другими.

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

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

Делать что-то нереальное легче, чем реальное

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

Наверху очень одиноко. 99 % людей убеждены, что они неспособны достигнуть чего-то значимого и всегда остаются на вторых ролях. Таким образом уровень конкуренции за «реальные цели» очень высок, как это ни парадоксально, и поэтому они наиболее энерго- и временемемкие. Легче достигнуть 10 000 000 \$ чем 1 000 000 \$.

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

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

Если потенциальная выгода от достижения цели посредственная или средняя, то ваши усилия, направленные на ее достижение, такие же. Я пройду сквозь стены, чтобы совершить

путешествие на катамаране по Греческим островам, но я не пошевелью и пальцем, чтобы съездить на выходные в Колумбус штат Огайо. Если я выберу второе, потому что это «реалистично, у меня не будет энтузиазма для преодоления даже небольшого барьера и достижения цели. Видя красивые кристально чистые греческие воды, выпив восхитительного вина, я подготовлюсь к сражению за мечту, о которой стоит мечтать. Даже при том, что их трудность достижения этих целей по десятибальной шкале 2 и 10 соответственно, идея с Колумбусом, скорее всего провалится.

За большие цели меньше конкуренция.

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

Чего Вы хотите? Лучший вопрос будет первым

Большинство людей никогда не будут знать, чего они хотят. И я не знаю, чего я хочу. Но с другой стороны, если Вы меня спросите, что я собираюсь делать в следующие пять месяцев, чтобы выучить язык, я Вам отвечу абсолютно точно. Это дело специфики. "Чего Вы хотите?" - слишком неопределенный вопрос, чтобы дать на него точный и исчерпывающий ответ. Забудьте о нем.

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

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

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

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

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

Болезнь взрослых «РНП»:

Расстройство Нехватки Приключений

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

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

<http://www.marketing2.ru>

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

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

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

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

Жирный мужик в красном BMW

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

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

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

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

Корректировка курса: Становимся нереалистичными

Есть способ, который я использовал, и все еще использую, чтобы снова зажечь жизнь или скорректировать курс, когда Жирный мужик в красном BMW оборачивает в мою сторону свою уродливую голову. В некотором смысле, это тот самый способ, используемый

<http://www.marketing2.ru>

наиболее выразительными Новыми Богачами, которых я встретил во время кругосветного путешествия, - «мечтание во времени». А называется он так, потому что применяет временную шкалу к тому, что большинство бы назвало мечтами.

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

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

Теперь Ваша очередь ставить Большие цели.

➤ Вопросы и действия

Экзистенциальная пустота проявляется в виде скуки.

—Виктор Франкль, *Человек ищет смысл*

Жизнь слишком коротка, чтобы быть слабым.

—Бенджамин Дизраели

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

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

Убедитесь, что не судите и не обманываете себя. Если Вы действительно хотите Феррари,

<http://www.marketing2.ru>

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

2. Не получаешь никаких результатов?

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

- a. Что бы Вы делали, день ото дня, если бы у Вас было \$100 000 000 в банке?
- b. Что может заставить Вас проснуться утро следующего дня с ожиданием и предвкушением?

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

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

3. Как можно выразить желания через действия?

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

Вот несколько примеров:

- === Уметь готовить → *приготовить Рождественский обед без посторонней помощи*
- === Говорить на китайском языке → *пять минут поговорить с китайским партнёром*

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

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

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

Если эти цели можно или нужно финансировать, то какова будет стоимость в месяц для каждой мечты (арендная плата, стоимость оборудования, абонемент, и т.д.)? Начните думать о доходах и расходах в терминах ежемесячного потока наличности – в рублях и только в рублях - вместо непонятных обобщений. Многие вещи зачастую стоят гораздо дешевле, чем Вы думаете. Например, Lamborghini Gallardo Spyder, который стоит 260 000 \$, Вы можете взять в кредит за 2.897\$ в месяц. Я нашел свою машину, Astin Martin DB9 с пробегом 1.000 миль, через eBay за \$136 000 --- \$2003 в месяц. Как насчёт Путешествия вокруг света (Лос-Анджелес→ Токио→ Сингапура→ Бангкока→ Дели или Бомбей→ Лондона→ Франкфурта→ Лос-Анджелеса) за 1.399 \$?

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

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

Пример "Мечты во времени"

цель прибить в месяц

$A + B + C + (1.3 \text{месячные затраты})$

цпм: $\$3,337 + (\$2,600) = \$5,937$
 $+ 30$
 $=$

цпш: $\$197.90$

через 6 месяцев будет:	<p>Шаг 1: Иметь</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Aston Martin DB9 2. go Board from 1800s 3. Personal assistant 4. Full Kendo armor 5. 	<p>Шаг 5: цена</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. \$2,003/month 2. 3. \$5/hr. x 80 = \$400 4. 5. <p>$A = \\$2,403$</p>	
	<p>Шаг 2: быть</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. flexible → 2. best-selling author → 3. fluent in Greek → 4. excellent cook → 5. → 	<p>Шаг 4: сделать</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. full side splits 2. sell 20,000 per week 3. have 15-minute conversation w/native 4. make Thanksgiving dinner for six people 5. 	
	<p>Шаг 3: сделать</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. sell a TV show 2. visit Creation coast 3. find smart & gorgeous girlfriend 4. 5. 	<p>Шаг 5: цена</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 2. \$514 roundtrip airfare, \$420 rent 3. 4. 5. <p>$C = \\$934$</p>	

<p>Шаги сейчас</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Find showroom, schedule test drive 2. Post bullet-point job description on 3 major sites 3. Send top 3 questions to five best-selling authors from 2-3 years ago 4. Visit Virtual Tourist and determine best season and to-do top 5 	<p>завтра</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Take test drive 2. Assign 1- to 2-hour task to top 3 3. Formulate plan around responses (marketing/PR) 4. Research tickets & housing for 3 weeks and invite friend to go 	<p>после завтра</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Decide on desired details & extras 2. Choose top 1 for 20 hrs per week 3. Send intern recruitment e-mail to nearby college English departments 4. Reserve tickets (for yourself even if friend refuses)
---	---	--

<p>Шаг 5: цена</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 2. \$0 (3 free interns for media calls & own time) 3. 4. 5. 	<p>$B = \\$0$</p>
--	------------------------------

Мечта во времени

(Посетите www.fourhourworkweek.com для версии в большем размере и онлайн-калькулятора)

цель прибить в месяц

$A + B + C + (1.3 \times \text{месячные затраты})$

цпм:

+ 30

цпд:

через _____
 месяцев
 у меня
 будет:

Шаг 1: Иметь	Шаг 5: цена
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
A = <input type="text"/>	

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

Шаг 3: делать	Шаг 5: цена
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
C = <input type="text"/>	

B =

шаги сейчас	завтра	послезавтра
1.		
2.		
3.		
4.		
1.		
2.		
3.		
4.		
1.		
2.		
3.		
4.		

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

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

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

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

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

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

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

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

➤ **Вызов комфорта**

Самые важные действия никогда не бывают комфортны. К счастью, можно подготовить себя так, чтобы перешагнуть через любую дискомфортность. Я научился, самостоятельно предлагать решения, вместо того, чтобы спрашивать о них, научился добиваться необходимых ответов,

<http://www.marketing2.ru>

вместо того чтобы сидеть и ждать их, и научился быть настойчивым, не сжигая мостов. Чтобы иметь необычный образ жизни, Вы должны *развить в себе необычную привычку принятия решений, и для себя самого и для других.*

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

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

Поехали!

Учитесь пялиться (2 дня)

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

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

1. Сосредоточьтесь на одном глазу и моргайте иногда, чтобы никто не подумал, что Вы психопат или чтоб никто Вам не отвешал люлей.
2. В беседе, смотрите в глаза, когда *Вы говорите*. Это легко делать, когда слушаешь.
3. Практикуйте с людьми, которые сильнее Вас или более уверенные и харизматичные чем Вы. Если прохожий спрашивает Вас, на что, черт возьми, Вы уставились, то просто улыбнитесь и скажите: "Извините, Я просто подумал, что Вы мой старый знакомый".

Шаг 2:

У – Устранение.

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

– Брюс Ли.

5.

Конец управления временем

➤ Иллюзии и итальянцы

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

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

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

—*Вильям Оккам, автор «Бритвы Оккама»*

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

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

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

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

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

Добро пожаловать в мир устранения.

<http://www.marketing2.ru>

Как Вы будете использовать продуктивность

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

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

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

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

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

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

Для обоих путей подготовлено несколько объяснений.

Результативность против Продуктивности

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

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

Это также относится к людям, которые проверяют 30 раз в день электронную почту и создают сложную систему правил папок и сложных методов для того, чтобы гарантировать, что каждый из

<http://www.marketing2.ru>

тех 30 "мозговых насильников" получают ответ на их письмо как можно быстрее. Я был когда-то профессионалом в кручении этого бельичего колеса. Это эффективно на извращенно низком уровне развития, но совсем не эффективно.

Вот два трюизма, которые стоит держать в голове:

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

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

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

Парето и его сад:

80/20 и освобождение от дел, не приносящих результата

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

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

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

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

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

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

80 % последствий вытекают из 20 % причин.

80 % результатов вытекают из 20% усилия и время.

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

<http://www.marketing2.ru>

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

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

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

1. Какие 20 % источников вызывают 80 % моих проблем и несчастья?
2. Какие 20 % источников приводят к 80 % моих желательных результатов и счастья?

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

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

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

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

У Вас всегда будут плохие клиенты и это - затруднительное положение, которое вызывает все

<http://www.marketing2.ru>

виды проблем, не мало из которых являются причиной ненависти к себе и депрессии. Исходя из этого, я взял их запугивания, оскорбления, отнимающие время аргументы и тирады как стоимость ведения любых дел с ними.

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

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

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

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

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

Я сделал это 1 раз по телефону и один через электронную почту. И что случилось? Я потерял одного клиента, но другие при этом изменили своё поведение и просто начали отправлять заказы. Снова, снова и снова. Проблема была решена. С минимальными затратами. И я стал гораздо более счастливым.

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

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

чем два года.

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

1. Реклама

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

2. Онлайн Аффилиаты и Партнеры

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

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

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

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

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

Иллюзия рабочего дня с 9 до 6 и Закон Паркинсона

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

—*Стивен Райт, комедиант*

Если Вы - служащий который, тратит большую часть времени на ерунду - это не Ваша ошибка. Зачастую у Вас просто нет стимулов использовать время лучше, если Вам не будут за это доплачивать. Мир просто согласился перетаскивать бумаги туда-сюда между 9:00 и 18:00, и так как Вы попались в эту офисную ловушку, то Вам просто приходится придумывать какую-нибудь работу, чтобы заполнить время. Время никогда не хватает именно потому, что времени слишком

<http://www.marketing2.ru>

много. Это понятно. Но теперь, когда у Вас есть новая цель ведения переговоров об удаленной работе вместо того, чтобы только забирать зарплату, пришло время пересмотреть статус-кво и стать продуктивным. Лучшие работники всегда имеют больше рычагов давления.

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

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

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

Так как у нас есть 8 часов, которые мы должны заполнить – мы заполняем 8 часов. Если бы у нас было 15 часов работы – мы бы заполнили 15. Если бы у нас был кризис и нам нужно бы было выполнить работу за 2 часа – мы бы магическим образом выполнили её за 2 часа. Это всё связано с законом, в который меня посвятил Эд Жо весной 2000.

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

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

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

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

Двадцать четыре часа спустя и за одну минуту до крайнего срока, поскольку его помощник был в офисе, я сдал заключительный документ на 30 страниц. Он был основан на различных компаниях, которые я нашел, у которых взял интервью, и проанализировал сидя ночью за большим количеством кружков с кофе, чтобы меня наконец дисквалифицировали с Олимпийских Игр. В итоге, это закончилось тем, что это оказалась лучшая работа из тех, которые я писал за последние четыре года, и я получил высший бал.

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

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

крайний срок и на которых было сильнее всего сконцентрировано внимание.

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

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

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

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

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

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

Дюжина кексов и 1 вопрос

Если Вы спешите – это не значит, что Вы стараетесь.

—Сенека

Маунтин Вью, Калифорния

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

Между моим десятым и двенадцатым кексом, я плюхнулся на кушетке, чтобы насладиться сахаром, пока часы не проббили полночь и не вернули меня в реальность к моей взрослой

жизни и диеты воскресенья-пятницы. Был другой гость на вечеринке, сидевший рядом со мной на стуле, нянча стакан вина, не двенадцатый, конечно, но и далеко не первый, и мы начали беседу. Как обычно. Я должен был изо всех сил пытаться ответить на вопрос: "Что Вы делаете?" и, как обычно, мой ответ заставлял людей задуматься, был ли я патологическим лгуном или преступником.

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

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

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

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

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

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

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

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

Я продуктивен или просто активен?

Чарни описал сущность этого вопроса менее абстрактной формулировкой:

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

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

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

➤ Вопросы и действия

Мы сами создаем для себя стресс, потому что нам кажется, что мы должны так сделать. Просто должны. Я избавилась от этого чувства.

—Опра Уинфри, актриса и ведущая ток-шоу, Шоу Опры Уинфри

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

7. Не надо выполнять много дел одновременно.

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

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

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

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

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

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

➤ **Вызов комфорту**

<http://www.marketing2.ru>

Учитесь предлагать (2 Дня)

Прекратите спрашивать мнения и начните предлагать решения. Начните с маленьких вещей. Если кто-то собирается спросить или спрашивает: "Где мы будем есть?", "Какое кино мы будем смотреть?", "Что мы будем делать сегодня вечером?" или что-нибудь подобное, то НЕ отвечайте вопросом на вопрос: "А что бы ты хотел...?" *Предложите решение.* Перестаньте переминаться с ноги на ногу и примите решение. Практикуйте это как личной жизни, так и в работе. Вот несколько примеров, которые могут помочь (мои любимые - первый и последний):

«Можно мне кое-что предположить?»

«Я предлагаю...»

«Я хотел бы предложить...»

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

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

6.

Низко-информационная диета

➤ Развивая выборочное незнание

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

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

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

—Альберт Эйнштейн

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

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

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

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

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

Развивая отборную неосведомленность

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

—*Ральф Вальдо Эмерсон (1803-1882)*

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

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

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

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

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

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

Как же чёрт возьми я при этом могу быть ответственным? Позвольте мне пивести пример того, как я и другой Новый Богач рассматриваем и получаем информацию. Я голосовал на последних президентских выборах, несмотря на то, чтобы был в Берлине. Я принял решение всего за несколько часов. Во-первых, я послал электронные письма образованным друзьям в Соединенных Штатах, которые разделяют мои ценности и спросил их, за кого они будут голосовать и почему. Во-вторых, я сужу о людях по их делам, а не словам; таким образом, я опросил друзей в Берлине, у которых было больше перспективы за пределами американской пропаганды СМИ о том, как бы они выбрали кандидатов, основываясь на их историческом

поведении. И в конце, я посмотрел президентские дебаты. Этого было достаточно. Я позволил другим надежным людям синтезировать сотни часов и тысячи страниц СМИ для меня. Это всё равно что иметь личных информационных помощников, и при этом я не должен был платить им ни копейки.

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

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

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

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

И ещё раз, меньше - это больше.

Как читать на 200% быстрее уже через 10 минут

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

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

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

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

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

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

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

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

=====

=====

➤ Вопросы и действия

Научиться не обращать внимания на некоторые вещи – это один из великих путей к внутреннему миру.

—Роберт Дж.Сойер, Вычисляя Бога

<http://www.marketing2.ru>

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

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

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

Никаких газет, журналов, аудиокниг или радио.

Музыка разрешена всегда.

Никаких новостных сайтов, чтобы это ни было.

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

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

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

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

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

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

Спросите хорошо осведомленного коллегу или официанта в ресторане: «Что-нибудь важное случилось сегодня в мире? Я не смог прочитать новости». Остановите ответ сразу, как только Вы поймёте, что ответ никак Вас не касается, и вообще никак не повлияет на Ваши действия. Большинство из людей даже не вспомнит ту информацию, которую они пару часов утром поглощали.

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

<http://www.marketing2.ru>

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

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

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

3. Практикуйте искусство «незаканчивания».

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

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

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

➤ Вызов комфорта

Достаньте телефонные номера (2 Дня)

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

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

<http://www.marketing2.ru>

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

7.

Прерывая Прерывания и Искусство Отказывать

Думай независимо. Будь игроком в шахматы, а не пешкой.

—Ральф Черелл

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

—Дейв Берри, американский юморист, награжден Пулицеровской премией

Весна 2000 года, Принстон, Нью-Джерси

13:35

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

15:45

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

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

В течение всех четырех лет школы, у меня была своя конституция. Если я получил что-то меньшее чем пятерку на первом странице или в тесте с ответами да-нет, то я приносил 2-3 часа

вопросов в кабинет учителя и не уходил, пока не получал на них все ответы или пока меня не останавливали от истощения.

Это удовлетворяло двум важным целям:

1. Я учился точно так, как учитель оценивал работу, включая его предубеждения и любимые мозоли.
2. Учитель всегда долго и тяжело думал прежде чем мне меньше чем 5. Он никогда не поставил бы мне плохую оценку не имея на то исключительных причин, потому что знали, что тогда я приду и постучу для очередного трехчасового посещения.

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

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

Будьте тем ребенком.

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

Пришло время прекратить злоупотребление информационным мусором.

Не всё зло создано равным

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

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

2. Потребители времени: повторяющиеся задачи или запросы, которые должны быть закончены, но часто прерывают работу высокого уровня. Вот например такие: чтение почты и ответы на почту, принимать и делать звонки по телефону, обслуживать клиентов

<http://www.marketing2.ru>

(статус заказа, помощь по продукту, и т.д.), личные поручения, все необходимые повторные действия и задачи.

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

Давайте посмотрим на предписания врача для всех трёх.

Расточители времени: Перестаем быть вежливыми

Лучшая защита – это хорошее оскорбление.

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

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

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

1. Выключите любые оповещения о приходящей почте.
2. Проверяйте электронную почту дважды в день, первый раз в 12:00 или прямо перед обедом, и второй раз в 16:00. 12:00, и 16:00 – время, которое гарантирует, что Вы ответите на большую часть пришедшей Вам почты во время. Никогда не проверяйте электронную почту утром.¹⁰ Вместо этого, закончите Вашу самую важную задачу до 11:00, чтобы избежать использование обеда или чтение электронной почты как оправдание отсрочки.

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

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

Вот шаблон письма, который Вы можете использовать:

Приветствую, Друзья [или Уважаемые Коллеги].

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

Если Вам срочно необходимо в чём-то помочь (очень прошу – убедитесь в том, что

<http://www.marketing2.ru>

это действительно срочно), что не может ждать до 12:00 или 16:00, то пожалуйста свяжитесь со мной по телефону (777)55-555-555.

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

Искренне Ваш.

Тим Феррис

• • •

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

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

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

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

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

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

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

Вы попали в голосовой ящик Тима Ферриса.

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

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

<http://www.marketing2.ru>

мной по телефону (777)55-555-555.

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

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

Хорошего Вам дня.

[Сигнал]

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

Джейн (принимает звонок): Привет!

Джон (звонящий): Привет, этот джэйн?

Джейн: Это - Джейн.

Джон: Привет. Джейн, это - Джон.

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

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

Джейн: Джейн у телефона.

Джон: Привет. это - Джон.

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

Потенциальное продолжение:

Джон: О. Я могу перезвонить.

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

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

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

В Первый день, когда наш новый коммерческий директор приехал TrueSAN в 2001, он пришёл на встречу со всей компанией и сделал объявление, примерно звучащее так: «Я не должен здесь ни

с кем подружиться. Я был нанят, чтобы построить коммерческую команду и продать продукт, и это - то, что я намереваюсь сделать. Спасибо». Так мало для маленькой беседы.

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

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

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

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

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

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

2. Отвечайте на голосовую почту через электронную почту во всех случаях, когда это только возможно. Это обучает людей быть краткими. Помогите им развить эту полезную привычку.

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

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

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

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

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

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

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

4. Устанавливайте длительность встречи в 30 минут, если Вы абсолютно не можете отменить встречу, и всегда *определяйте точное время её окончания*. Не оставляйте эти обсуждения открытыми, и следите, чтобы они были короткими. Если цели являются четкими, принятие решения не должно занять больше чем 30 минут. Предлагайте нечетное время, чтобы сделать причину встречи более правдоподобной (например, 3:20, а не 3:30) и вынудить людей сосредоточиться вместо того, чтобы «социализироваться», сочувствовать вашей занятости, и

просто понимающе молчать. Если Вы должны участвовать во встрече, которая, как намечается, продлится долгое время, или она с открытым временем окончания, то сообщите организатору, что Вы хотели бы спросить о возможности закрыть сначала Вашу часть дел, поскольку у Вас есть обязательства через 15 минут после начала быть в другом месте. Если Вы считаете нужным, то симулируйте срочный звонок по телефону. Свалите от туда и сделайте так, чтобы кто-то потом рассказал Вам о том, что там происходило. Другой вариант состоит в том, чтобы быть полностью честным и высказать Ваше мнение относительно того, насколько ненужной является встреча. Если Вы выбираете этот путь, то будьте готовы стойко стоять на передовой под огнём пулеметов и различными альтернативными предложениями.

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

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

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

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

Сравните следующее:

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

против

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

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

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

против

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

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

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

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

Потребители времени: Группируй и не спотыкайся

Расписание - защита от хаоса и капризов.

—Энни Диллард, призер Пулицеровской премии по документалистике, 1975

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

<http://www.marketing2.ru>

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

310 \$ и одна неделя.

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

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

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

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

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

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

Давайте использовать гипотетический пример:

<http://www.marketing2.ru>

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

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

Сохраненное время x одну неделю: 10 часов = 200 \$

Сохраненное время x две недели: 20 часов = 400 \$

Сохраненное время x месяц: 40 часов = 800 \$

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

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

Если проблемы стоят больше чем спасенные часы, включайте их в следующий список группирования, который выполняется чаще. В этом случае, я снизил бы выполнение от одного раза в неделю до двух раз в неделю (не ежедневно) и попытался бы сделать всё так, чтобы я мог в итоге вернуться к выполнению один раз в неделю. Не работайте тяжелее, когда решение работает более умно. У сгруппировыв и личные и деловые задачи всё больше и больше, по мере того как я понимал, как мало действительно серьезных проблем происходит в жизни. Некоторые из моих текущих сгруппированных групп следующие: электронная почта (понедельники 10:00), телефон (полностью устранен), прачечная (любое воскресенье в 22:00), кредитные карты и счета (большинство находится на автоматической обработке, но я проверяю балансы сразу же после проверки электронной почты в понедельник), делаю физические упражнения (каждый 4-ый день в течение 30 минут), и т.д.

Провал передачи полномочий: Правила и Исправление

Дело в том, что необходимо поддерживать работников, дать им всю информацию о том, что происходит, чтобы они сделали намного больше того, чего они достигли раньше.

<http://www.marketing2.ru>

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Всем, привет!

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

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

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

Спасибо.

Тим

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

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

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

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

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

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

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

Единственное, за что Вы имеете право бороться – ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ.

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

В следующей части, **Автоматизации**, мы увидим, как Новые Богачи создают деньги без прямого управления процессом и устраняют самое большое их препятствие: самих себя.

➤ Вопросы и действия

Люди думают, что это очень весело – быть супер-гением, но они не понимают как трудно терпеть всех в мире идиотов.

—Кэлвин, из «*Calvin and Hobbes*»

Учитесь определять и бороться с импульсом отвлечения.

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

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

Обзор с высоты птичьего полёта такой:

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

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

Насколько это возможно – избегайте личных встреч.

- Используйте электронную почту, вместо встреч с глазу на глаз, для решения проблем.

<http://www.marketing2.ru>

- Отпрашивайтесь с работы (этого можно достичь с помощью «Сделки с маленьким щенком»).

Если встреча неизбежна, помните о следующем:

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

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

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

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

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

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

➤ Вызов комфорта

И ещё 2 ужасных дня (2 Дня)

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

У Вас есть минута?

Хотите видеть кино сегодня вечером/завтра?

Вы можете помочь мне с ...?

«Нет» – должно стать Вашим стандартным ответом на все запросы и вопросы. Не надо врать, придумывать отговорки или обещать перезвонить по этому поводу. Здесь важно просто сказать:

<http://www.marketing2.ru>

«Я действительно не могу, извини; у меня слишком много дел, которые мне нужно сделать прямо сейчас», - и это будет вашим ответом на все вопросы.

Шаг 3:

А – Автоматизация.

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

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

– из сериала «Star Trek»

8.

Аутсорсинг жизни

➤ Разгружая отдых и вкус геоарбитража¹

Богатство человека прямо пропорционально количеству вещей, которые он может оставить.

—*Генри Дэвид Торо, натуралист*

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

Моя делегированная жизнь

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

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

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

На следующий день я посылаю электронное письмо в «Brickwork», одну из компаний, которую упоминал Фрилман в своей книге. Эта компания, основанная в Бангалоре, Индия, предлагает

¹ Использование ценообразования в мире и различий курсов валют на благо прибыли или Вашего стиля жизни.

«удаленных исполнительных помощников», главным образом финансовым фирмам и компаниям, работающим в области здравоохранения, которые хотят обработать данные. Я объяснил, что хотел бы нанять кого-то, кто помог бы мне с делами связанными с журналом – сделать исследование, форматировать записки и что-то подобное. Президент компании, Вивек Кулкарни, ответил: «Это было бы большим удовольствием говорить с человеком Вашего статуса». Мне это уже нравится. У меня никогда не было статусу прежде. В Америке. Я внушал уважение только метрдотелям в гостинице «Бенинган», поэтому было приятно знать, что в Индии у меня есть статус.

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

Дорогой Якобс.

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

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

• • •

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

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

• • •

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

• • •

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

• • •

Четвертое утро моей новой передоверенной жизни, и когда я щелкаю на своем компьютере, мой почтовый ящик уже заполнен обновлениями от моих зарубежных помощников. Странное чувство – иметь людей, которые работают на тебя, пока ты спишь. Странно, но великолепное. Я не трачу время понапрасну, в то время как я пускаю слюни на своей подушке; вещи становятся сделанными.

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

Привет всем,

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

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

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

Мы не хотим унижать Вашу исследовательскую работу этим.

Мы надеемся, что Вы тоже всё поймете.

С благодарностью,

Хани К. Б.

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

• • •

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

Привет Аша.

Моя жена была раздражена мной, потому что я забыл получить наличные деньги в банкомате... Интересно, можешь ли ты сказать ей, что я люблю ее, но

<http://www.marketing2.ru>

мягко напомнить ей, что она также забывает вещи - она потеряла свой бумажник дважды в прошлом месяце. И она забыла купить маникюрные ножницы для Джаспер.

А.Я.

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

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

Джули.

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

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

С любовью, А.Я.

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

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

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

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

• • •

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

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

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

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

Сразу: Где Вы будете

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

—Вильям Гибсон, автор Neuromancer, придумал термин «кибер-пространство» в 1984

Вот предварительный просмотр полной автоматизации.

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

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

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

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

Но я – наёмный рабочий! Как мне это поможет?

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

—Малкольм Икс, *Говорит Малкольм Икс*

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

<http://www.marketing2.ru>

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

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

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

Это - первое упражнение.

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

Но что по поводу стоимости?

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

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

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

<http://www.marketing2.ru>

Но что, если Ваш босс волнуется?

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

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

Опасности делегирования: Перед тем как начать

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

—*Билл Гейтс*

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

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

Устраните прежде, чем Вы делегируете.

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

Я говорил об устранении прежде, чем Вы делегируете?

Например, это популярно среди руководителей, чтобы их помощники читали электронную почту. В некоторых случаях это ценно. В моем случае я использую фильтры спама, автоответчик с ответами на часто задаваемые вопросы, и автоматическую переадресацию аутсорсерам, чтобы

ограничить мои обязательства по ответам на почту до 10-20 электронных писем в неделю. В неделю мне требуются 30 минут, потому что я использовал системы – устранения и автоматизации - чтобы сделать это так.

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

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

Меню: Мир возможностей

Мне не интересно собирать крохи сочувствия со стола того, кто считает себя моим хозяином. Мне необходимо полное меню прав .

—*Бишоп Десмонд Туту, южно-африканский духовник и активист*

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

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

Золотое правило #1: Каждая делегированная задача должна быть и отнимающей много времени *и четкой*. Если Вы бегаєте вокруг подобно цыпленку с отрубленной головой и поручаете Вашему виртуальному помощнику делать это за Вас, то это не улучшает положение дел во вселенной.

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

=====

=====

Приобретать индивидуальность и стать Говардом Хьюзом

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

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

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

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

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

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

=====

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

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

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

Вот самые общие задачи, которые мы выполняем:

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

Ртика из «Brickwork» добавила следующее:

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

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

Вот несколько других стандартных запросов «YMI»:

- Напоминание чрезмерно фанатичному клиенту заплатить его штрафы за стоянку, так же как напоминать о том, что не надо превышать скорость и надо платить за стоянку.
- Приносить извинения и посылать цветы и открытки супругам клиентов.
- Составлять план диеты, напоминая клиенту об этом регулярно, заказывать еду, основываясь на определенном плане диеты.
- Найти работу для человека, который потерял работу из-за аутсорсинга год назад. Мы сделали поиск работы, сделали резюме, и нашли клиенту работу через 30 дней.
- Починить сломанную оконную раму в доме в Женеве, Швейцария.
- Собрать информацию по домашней работе с голосовой почты учителя и отправить домашнюю работу клиенту (родителям ребенка).
- Сделать исследование относительно того, как связать шнурок для ребенка (сын клиента).
- Найти место для стоянки Вашего автомобиля в другом городе даже прежде, чем Вы совершите поездку.

<http://www.marketing2.ru>

- Заказать мусорные ведра для дома.
- Сделать достоверный прогноз погоды и прогноз погоды в течение специфического времени в специфическом месте в специфический день пять лет назад. Это было необходимо для использования в качестве поддерживающего свидетельства на судебном процессе.
- Поговорить с родителями вместо нашего клиента.

Главный вопрос: Нью-Дели или Нью-Йорк?

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

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

Удаленный или местный?

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

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

Индийские и китайские виртуальные помощники, так же как большинство из других развивающихся стран, будут работать за 4-15 долларов в час, как с низкоуровневыми простыми задачами, так и с высокоуровневыми задачами, эквивалентными по сложности, как для людей с Гарвардской или Стэнфордской докторской степенью или степенью М.В.А. Нуждаетесь в бизнес-плане, чтобы поднять финансирование? «Brickwork» может cltkfnm это за 2500-5000 долларов вместо 15000-20000 долларов. Иностранная помощь не только в течение маленького времени. Я знаю из первых рук, что руководители большой пятёрки компаний бухгалтерского учета и консалтинга по менеджменту обычно берут с клиентов шестизначные суммы за то, чтобы сделать научно-исследовательские отчёты, которые потом обрабатываются в Индии за менее чем четырёхзначные суммы.

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

<http://www.marketing2.ru>

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

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

Есть несколько уроков, которые стоит усвоить.

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

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

Самостоятельная работа против Команды поддержки

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

Мне не нравится зависеть от одного человека, и я ни кому этого не рекомендую. В мире высоких технологий этот тип зависимости упоминался бы как "единственный пункт отказа" - один хрупкий пункт, от которого зависит все остальное. В мире информационных технологий термин «избыточность» используется как пункт продажи систем, которые продолжают функционировать,

даже если произошёл сбой или механический отказ в любой части. В контексте виртуальных помощников, избыточность влечет за собой поддержку от падений.

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

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

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

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

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

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

Запомните следующее – никогда не используйте только что нанятых на работу сотрудников. Запретите виртуальным помощникам, которые работают с маленькими задачами, заключать субподрядный договор на работу с непроверенными внештатным сотрудникам без Вашего

письменного разрешения. Более уважаемые и высокоуровневые фирмы, «Brickwork» в примере ниже, имеют меры по безопасности, которые граничат с чрезмерностью и делают совершенно элементарным обнаружение злоумышленников в случае нарушения:

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

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

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

1. Никогда не используйте дебетовые карты для сделок онлайн или с удаленными помощниками. Обратить несанкционированные действия по кредитной карте, особенно American Express, является делом безболезненным и даже мгновенным. Восстановление фондов изъятых с Вашего текущего счета через несанкционированное использование дебетовой карты занимает множество часов в одной только бумажной волокиты и может занять месяцы, чтобы сделать это, если это вообще одобряют.
2. Если Ваш виртуальный помощник будет получать доступ к вебсайтам от Вашего имени, создайте новый уникальный логин и пароль, который будет использоваться на этих сайтах. Большинство из нас использует одни и те же логины и пароли на большом количестве сайтов, и эта предосторожность ограничивает возможные проблемы. Проинструктируйте их использовать эти уникальные логины, чтобы создать аккаунт на новых сайтах если нужно. Отметьте, что это особенно важно, когда Вы используете помощников, у которых есть доступ к онлайн-коммерческим сайтам (разработчики, программисты, и т.д.).

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

Сложное искусство простоты: Частые жалобы

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

Дорогой Абдул,

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

1. Посмотри эту статью <http://www.msnbc.msn.com/id/12666060/site/newsweek/>, найди контакты данные – телефон/e-mail/сайт Кэрол Милиган, и Марка и Джули Счекели. Также найди ту же информацию о Робе Лонге здесь <http://www.msnbc.msn.com/id/12652789/site/newsweek/>
2. Назначь 30-минутное интервью с Кэрол, Марком и Джули, и Робом Лонгом. Используйте www.myevents.com (имя пользователя: нереально, пароль: непытайся подобрать), чтобы добавить их в мой календарь на следующую неделю в любое время между 9-21 по восточно-американскому времени.
3. Найдите имя, электронную почту, и телефон (телефон наименее важен) рабочих в США, которые договорились о соглашениях об удаленной работе (дистанционный доступ к рабочему месту) несмотря на противостоящих им начальников. Те, кто путешествовал вне США, являются идеальными кандидатами. Другими ключевыми словами могут быть «teleworking» и "telecommuting". Важным фактором является то, что они провели переговоры с трудными начальниками. Пожалуйста пошли мне ссылки на их профили или напиши параграф, описывающий, почему они подходят под описанные выше характеристики.

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

Всего лучшего,

Тим

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

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

<http://www.marketing2.ru>

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

2. Я дал неточные указания.

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

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

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

3. Я дал ему лицензию на напрасную трату времени.

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

4. Я заранее устанавливал крайний срок в 1 неделю.

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

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

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

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

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

Дорогой Совмя.

Спасибо. Я хотел бы начать со следующей задачи.

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

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

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

Спасибо за Ваш самый быстрый ответ,

Тим

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

• • •

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

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

Следующая глава - проектирование первого шага: продукт.

➤ Вопросы и действия

<http://www.marketing2.ru>

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

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

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

США и Канада (20 \$ в час +)

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

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

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

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

www.onlinebusinessmanager.com

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

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

Индия

www.b2kcorp.com (15 \$ в час +) От Fortune 10 нефтяных компаний Fortune 500 клиентов до Большой Пятерки бухгалтерских фирм и членов американского Конгресса. Brickwork может обработать всех их. Это отражено в стоимости их услуг – только для бизнесов. Никакой доставки цветов для тетушки.

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

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

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

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

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

- Добавление статей, чтобы привлечь трафик на сайт и сделать список рассылки
- Участие или модерирование форумов и досок объявлений
- Управление аффилиатными программами
- Создание информационного наполнения и публикация информационных бюллетеней и написание статей в блогах

<http://www.marketing2.ru>

- Установление фактов и исследования для выхода на новые рынки или анализ результатов текущих маркетинговых мер

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

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

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

➤ Вызов комфорту

Используйте «Бутерброд Критики» (2 Дня и Еженедельно)

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

Вы: Привет, Мага. У Вас есть секунда?

Mara: Конечно. Что случилось?

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

Mara: Нет проблем.

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

<http://www.marketing2.ru>

Mara: Ммм... я посмотрю, что я могу сделать.

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

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

9.

Автопилот дохода I

➤ Находим музу

Просто сделай и забудь об этом!

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

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

—Ральф Вальдо Эмерсон

Минималист Ренессанса

Дуглас Price осознавал другое красивое летнее утро в его Бруклинском железистом песчанике. Первые вещи сначала: кофе. Реактивная задержка была несовершеннолетним, полагая, что он только что возвратился от двухнедельной прогулки до островов Хорватии. Это была только одна из шести стран, которые он посетил в прошлых t2 месяцах. Япония была следующей на плане решения.

Гудя с улыбкой и его чашкой кофе в распоряжении, он гулял к его Мас, чтобы начать работу, персонал посылают по электронной почте сначала. Было 32 сообщения и все принесенные хорошие новости.

У одного из его друзей и деловых партнеров, также соучредителя Limewire, было обновление: Последний Бамбук, их запуск, сбалансированный, чтобы повторно изобрести технологию одноранговой связи, округлял конечные углы разработки. Это мог быть их ребенок за миллиард долларов, но Дуг позволял инженерам разрастаться сначала.

У Samson Projects, одной из самых горячих современных выставок - продаж произведений искусства в Бостоне, были поздравление для последней тренировки и запросы о расширенном денежном затруднении с новыми вещественными доказательствами как их звуковой хранитель.

Последняя электронная почта в его входном почтовом ящике была символом вентилятора, направленным к " Документу Демона" и похвале за его последний инструментальный альбом хип-хопа, *единственность vi.o.i*. Дуг высвободил свой альбом как, что он назвал "открытой исходной музыкой"-апвоне, мог загрузить альбом бесплатно и использовать звуки от любой дорожки в его или её собственных оформлениях закономерностей.

Он улыбнулся снова, покончил со своей жареной темнотой, и открыл окно, чтобы иметь дело с деловой электронной почтой затем. Заняло бы намного меньше времени. Фактически, меньше

<http://www.marketing2.ru>

чем 30 минут в течение дня и 2 часа в течение недели.

Насколько вещи изменяются.

Двумя годами ранее, в июне 2004.1 был в апартаменте, проверяющем электронную почту для того, что я надеялся, будет в последний раз в течение долгого времени. Я был возглавлен к Аэропорту JFK в Нью-Йорке в течение часов и готовился к неопределенным поискам вокруг мира. Дуг наблюдал с развлечением. Он имел подобные планы относительно себя и наконец высвобождал себя из финансируемого предприятием интернет-запуска, который когда-то был статьей, иллюстрация к которой дана на обложке журнала и его страстью, но был теперь только работой. Эйфория точечного-com символа стирания была долго мертва, наряду с большинством шансов для продажи или первого выпуска акции.

Он простился со мной и принял решение как такси, перемещенное от ограничения достаточно сложного материала. Пришло время возвращаться к основам.

Prosoundeffects.com <<http://Prosoundeffects.com>>, начатый в январе 2005 после одной недели коммерческого испытания на eBay. был проектирован, чтобы сделать одну вещь: дайте много наличного расчета с минимальными инвестициями времени.

Это возвращает нас его деловому входному почтовому ящику в 2006.

Есть 10 заказов относительно звуковых библиотек. Компакт-диски, что продюсеры, музыканты, проектировщики компьютерной игры, и другое звуковое использование профессионалов, чтобы прибавить дефицитные звуки - ли спокойная работа двигателя лемура или экзотического прибора - к их собственным созданиям. Они - продукты. но ему не принадлежат они, поскольку это потребовало бы наличного запаса и искреннего наличного расчета. Его деловая модель более изящна чем это. Вот только один поток дохода:

Возможный клиент видит, что его Оплата за переход (устройство обработки указателей и кросс-соединений) дает объявление на Google или других поисковых серверах и щелчках через к его сайту, www.prosoundelTects.com <<http://www.prosoundelTects.com>>.

1. Перспектива заказывает продукт за 525 \$ (средняя покупная цена, хотя ценовой диапазон от \$29-7 500) на корзине Yahoo, и формат PDF со всем их биллингом и доставкой информации автоматически послан по электронной почте.

2. Три раза в неделю, Дуг нажимает единственную кнопку в странице управления Yahoo, чтобы обвинить, что все его клиентские кредитные карты и помещать превращают в наличные его банковский счет. Тогда он сохраняет форматы PDF как заказы Excel и посылает по электронной почте заказы изготовителям библиотек компакт-диска. Те компании отправляют по почте продукты клиентам - это называют доставкой снижения - и Дуг платит изготовителям всего 45 % розничной цены продуктов до 90 дней спустя (сетевые-tjo члены).

Давайте смотреть на математическое достоинство его системы для полного результата.

Для каждых \$\$25 заказов за его стоимость 55 % от розничной продажи. Дуг имеет право на 178.75 \$. Если мы вычитаем 1 % полной розничной цены (1 % 325 \$ = 3.25 \$) за комиссию за транзакцию Магазина Yahoo и 2.5 % для судебных издержек кредитной карты (2.5 % 325 \$ = 8.13 \$), оставляют с прибылью до уплаты налогов 167.38 \$ для этой продажи.

Умножьте это на 10, и у нас есть 1673.80 \$ в прибыли в течение 30 минут тренировки. Дуг делает 3 347.60 \$ в час и не покупает продукта заранее. Его начальные издержки освоения нового предприятия составляли 1 200 \$ для дизайна webpage, который он возмещал на первой неделе. Его затраты на рекламу устройства обработки указателей и кросс-соединений приблизительно 700 \$ в месяц и он платят Yahoo 99 \$ в месяц за их хостинг и корзину.

Он работает меньше чем два часа в неделю, часто перемещает больше чем 10 000 \$ в месяц, и вообще нет никакого финансового риска.

<http://www.marketing2.ru>

Теперь Дуг проводит свое время, делая музыку, путешествие, и исследование новых фирм для волнения. [Prosoundeffects.com <http://Prosoundeffects.com>](http://Prosoundeffects.com) не является его "концом все быть всеми", но это удалило все финансовые предприятия и освободило его ум, чтобы сосредоточиться на других вещах.

Что Вы сделали бы, если Вы не должны были думать о деньгах? Если Вы следуете совету в этой главе, Вы должны будете скоро ответить на этот вопрос.

Пришло время находить Вашу музу.

Есть миллион и способы сделать миллион долларов. От франшизинга до внештатной консультации список бесконечен. К счастью, большинство из них неподходит для нашей цели. Эта глава не для людей, которые хотят *вести* дела, а для тех, кто хочет к собственным делам и не проводит времени на них.

Ответ, который я получаю, когда я представляю это понятие, более или менее универсален: Ха?

Люди не могут полагать, что большинство ультрауспешных компаний в мире не производит свои собственные продукты, ответ их телефоны own, отправляет их собственные продукты, или обслуживает их собственных покупателей. Есть сотни компаний, которые существуют, чтобы симулировать работать для кого - то еще и обрабатывать эти функции, обеспечивая арендуемую инфраструктуру к любому, кто знает, где найти их.

Думайте, что Microsoft производит Xbox 360 или который Кодак проектирует засушливый, распространяет их цифровые камеры? 'Предположение снова. Flextronics. находящаяся в Сингапуре разработка и производство фирмы с расположениями в 30 странах и 15.3 миллиардами \$ в годовом доходе, делает оба. Большинство популярных марок горных велосипедов в Соединенных Штатах все произведено в тех же самых трех или четырех предприятиях в Китае. Множество пресса центров телефонного обслуживания одна кнопка к ответу запрашивает JC Penneys мира, другого к ответу, запрашивает Dell Computers мира, и еще один к ответу запрашивает Новое Богатое как я.

Это все красиво прозрачно и дешево.

Прежде, чем мы создадим эту виртуальную архитектуру, однако, мы нуждаемся в *продукте*, чтобы продать. Если Вам будет принадлежать предприятие сферы обслуживания, то этот раздел поможет Вам преобразовывать экспертизу в shippable, интенсивно хороший, чтобы выйти пределов в час базируемая модель. Начиная с нуля, проигнорируйте предприятия сферы обслуживания пока, поскольку постоянный контакт клиента делает отсутствие трудным²⁰

Чтобы сузить поле далее, наш целевой продукт не может взять больше чем 500 \$, чтобы проверить, это должно предоставить себя автоматизации *в течение четырех недель*, и - когда и выполняющийся - не может требоваться больше чем одного *дня в неделю* управления.

Бизнес может использоваться, чтобы изменить мир, как Вычислительный центр Тела или Патагония? Да, но это не наша цель здесь.

Бизнес может привыкнуть к отсутствию наличных денег через первый выпуск акции или продажу? Да, но это не наша цель также.

Наша цель проста: создать автоматизированный аппарат для того, чтобы генерировать наличный расчет, не потребляя время. Это - это²¹, я назову этот аппарат "музой" когда бы ни было возможно, чтобы отделить это от неоднозначного члена "бизнес", который может отослать к стенду лимонада или Благосостоянию 10 нефтяных конгломератов - наша цель более ограничена и таким образом требует более точной метки.

Так первые вещи сначала: поток наличности и время. С этими двумя валютами все другие вещи возможны. Без них ничто не возможно.

Зачем начинать, держа в голове то, что будет в итоге: Предостерегающая сказка

Сара взволнована. Это были две недели, с тех пор как ее линия юмористических футболок для игроков в гольф пошла онлайн, и она насчитывает 5 продаж футболки в день в 15 \$ каждый. Ее стоимость в модуль составляет 5 \$, таким образом она получает "грязными" \$50 в прибыли (минус 5 % в платах кредитной карты) в 24 часа, поскольку она передает доставку и обработку на клиентах. Она должна скоро возместить стоимость ее начального заказа 300 рубашек (включая заряды диска штанги, установку, и т.д.)-, но хочет заработать больше.

Это - хорошая инверсия благосостояния, рассматривая судьбу ее первого продукта. Она потратила 12 000 \$, чтобы разработать, запатентовать, и произвести высокотехнологичную бродягу для новых мам (она никогда не была новой мамой), только найти, что никто не заинтересовался.

Футболки, напротив, фактически продавали, но продажи начинали замедляться.

Кажется, что она достигла своего сетевого коммерческого потолка, также финансируемые и необразованные участники соревнований теперь потратили слишком много за стоимость рекламы и подъехавшего. Тогда это нажимает ее - розничная продажа!

Сара приближается к администратору ее местного вычислительного центра гольфа. Билл, который немедленно выражает интерес в том, чтобы нести рубашки. Она взволнована.

Билл просит общепринятую 40%-ую минимальную скидку за оптовую оценку. Это означает ее продавать цену, теперь 9 \$ вместо 15 \$, и ее прибыль прекратилась от \$10 до 4 \$. Сара решает давать этому удар и делает то же самое с тремя другими магазинами в окружающих городах. Рубашки начинают отъезжать полки, но она скоро понимает, что ее небольшую прибыль едят дополнительные часы, она потратила обрабатывающие счета и дополнительное администрирование.

Она решает приближаться к distributor²², чтобы облегчить эту рабочую силу, компания, которая действует как склад доставки и продает продукты от различных изготовителей к гольфу, хранит в национальном масштабе. Распределитель интересуется и просит свою обычную оценку 70 % прочь розничной продажи или \$4.50-, который оставил бы Сару 50 центами в отверстии на каждом модуле. Она уменьшается.

Чтобы сделать дела хуже, четыре местных магазина уже начали обесценивать ее рубашки, чтобы соревноваться среди друг друга и уничтожают свои собственные величины прибыли. Две недели спустя, переупорядочивает, исчезают. Сара отказывается от розничной продажи и возвращается к ее деморализованному вебсайту. Продажи онлайн почти ни до чего не спали с новой конкуренцией. Она не возместила свои первоначальные инвестиции, и у нее все еще есть 50 рубашек в ее гараже.

Не хороший.

Все это, возможно, было предотвращено с надлежащим испытанием и планированием.

Эдом "г. CREATINE" Бэрд не является никакая Сара. Он не вкладывает капитал и надеется на лучшее.

У Его находящейся в Сан-Франциско компании, MRI, было продающее вершину добавление мутаций в Соединенных Штатах от 2002-2005, NO2. Это - все еще ходовой товар несмотря на

<http://www.marketing2.ru>

множество имитаторов. Он сделал это через умное испытание, умное позиционирование, и блестящее распределение.

До производства MRI сначала предложил недорогую книгу, связанную с продуктом через 'рекламные объявления с 4 страницами в мужских товарных складах здоровья. Как только потребность была подтверждена с горой, подаются заказы, NO2 был оценен в возмутительных 79.05 \$. установленный, поскольку премиальный продукт в рынок, и проданный исключительно через GNC хранит в национальном масштабе. Никто больше не получал возможность, чтобы продать это.

Как это может иметь смысл отклонять бизнес? Есть несколько серьезных оснований.

Во-первых, больше соревнующихся торговых посредников там. быстрее Ваш продукт идет прекратившийся. Это было одной из ошибок Сары.

Это работает как это: торговый посредник А продает продукт за Вашу рекомендуемую официально объявленную цену 50 \$, тогда торговый посредник, которого В продает этому за 45 \$, чтобы соревноваться с А. и затем С продает это за 40 \$, чтобы соревноваться с А и Шириной полосы. В мгновение ока вообще. никто не получает прибыль от продажи Вашего продукта и переупорядочивает, исчезают. Клиенты теперь приучены к более низкой оценке, и процесс необратим. Продукт мертв, и Вы должны создать новый продукт. Это - точно причина, почему очень много компаний должны создать новый продукт после нового продукта месяц после месяца. Это - головная боль.

У меня было одно единственное добавление. BrainQUICKEN® (также продан как BodyQUICK®) в течение шести лет и поддержали непротиворечивую величину прибыли предельным оптовым распределением, особенно онлайн. к лучшему или двум наибольшим торговым посредникам, которые могут переместить серьезные количества продукта и согласиться поддержать минимальную рекламируемую оценку ²¹ Иначе, дисконтёры жулика на eBay и независимых мамы-и-выталкивания будут управлять Вами, сломался.

Во-вторых, если Вы предлагаете кому-то исключительное право продажи, которого большинство изготовителей пытается избежать, оно может разогреваться Ваша польза. Так как Вы предлагаете одной компании 100 % распределения, это возможно, чтобы договориться о лучших величинах прибыли {предлагающий меньше скидки прочь розничной цены}. лучше торгующая поддержка более быстрая оплата в магазине, и другой преференциальный режим.

Важно, что Вы решаете, как Вы продадите и распространите свой продукт прежде, чем Вы передадите продукт во-первых. Чем больше посредников возведено в степень, тем выше Ваши маржи должны быть должны поддержать рентабельность для всех ссылок в цепочке.

Эд Вурд понял это и иллюстрирует, как выполнение противоположности того, что большинство делает, может привести риск и увеличить прибыль. Выбирая распределение прежде, чем продукт - только один пример.

Эд управляет Lamborghini вниз Калифорнийское побережье, если не перемещающееся или в офисе с его небольшим сфокусированным штатом и его двумя австралийскими пастухами. Этот результат не авария. Его методы создания продукта---и таковые из Нового Богатого в общем---могут быть эмулированы.

Вот то, как Вы делаете это в наименьшем количестве числа шагов.

Первый шаг: Выберите по возможности специализированную нишу

<http://www.marketing2.ru>

Когда я была моложе... Я [не] хотела относить себя к какой-либо категории людей... Теперь же, в основном, Вы хотите быть в какой-то категории людей. Это - Ваша ниша.

—*Joan Chen. актриса; снималась в The Last Emperor and Twin Peaks*

Создание запроса является аппаратным. Заполнение запроса намного более просто. Не создавайте продукт, затем ищите кого-то, чтобы продать это. Найдите рынок - определяют Ваших клиентов тогда, находят или разрабатывают продукт для них.

Я был студентом и атлетом, таким образом я разработал продукты для тех рынков, сосредотачиваясь на входящем в другую деталь демографическом когда бы ни было возможно. audiobook, который я создал для подведенных методистов колледжа, потому что я никогда не был методистом. Я разработал последующий семинар скорочтения после понимания, что у меня был свободный доступ студентам, и бизнес следовал за потому что, сам студент понял их потребности и привычки расхода. Будьте элементом своего целевого рынка и не размышляйте, в чем другие нуждаются или будут лугом желания, чтобы покупать.

Начните с Малого. Думайте о Большой цели.

Некоторые люди пребывают всего лишь в щедрых карликовых развлечениях.

—*Danny Black, один из основателей Shortdwarf.com*

Арендные платы Дэнни Блэк затмевают как развлечение за 149 \$ в час. Как это для специализированного рынка?

Сказано, что, если все - Ваш клиент, тогда никто не Ваш клиент. Если Вы начинаетесь, стремясь продавать продукт собаке - или автомобильные любители. остановиться. Дорого дать объявление к такому оживленному рынку, и Вы соревнуетесь со слишком многими продуктами и слишком большим количеством бесплатной информации. Если Вы сосредотачиваетесь, как тренировать немецких овчарок или продукт восстановления для старинных Бродов, с другой стороны, рынок и конкуренция сжимаются, делая это менее дорогой достигнуть Ваших клиентов и проще зарядить премиальную оценку.

BrainQUICKEN был первоначально проектирован для студентов, но рынок оказался слишком рассеянным и трудным достигнуть. Основанный на позитивной обратной связи от студенческих атлетов. Я повторно начал продукт как BodyQUICK и проверил рекламу в товарных складах, определенных для военных художников и пауэрлифтеров. Они - крохотные рынки по сравнению с массивным студенческим рынком, но не небольшие. Низкая стоимость носителей и нехватка конкуренции давали возможность мне лидировать с первым "нервным акселератором" ²⁵ в этих нишах. Более выгодно быть важной персоной в небольшом водоеме чем небольшая неопределенная рыба в большом водоеме. Как Вы знаете, является ли это достаточно большим, чтобы встретить Ваш ЦМД? Для детализированного реального примера того, как я определил размер рынка недавнего продукта. см. "Математику музыки" на сопутствующем сайте этой книги.

Попросите, чтобы себя следующие вопросы нашли выгодные ниши.

<http://www.marketing2.ru>

I. Каким социальным, промышленным, и профессиональным группам Вы принадлежите, Вы принадлежали, или Вы понимаете, ли дантисты, инженеры, скалолазы, оздоровительные велосипедисты, автомобильные поклонники восстановления, балерины, или другой? Смотрите творчески на свое резюме, опыт работы, физические привычки. и хобби и составляют перечень всех групп, прошлого и настоящего. то, что Вы можете присоединить себя с. Смотрите на продукты, и наказывает Вас собственный, включать сетевые и офлайновые подписки, и спрашивать себя. "Что группирует покупки людей то же самое?" Который товарные склады. вебсайты, и информационные бюллетени Вы читаете на постоянной основе?

2. Кого из групп Вы идентифицировали, имеют их собственные товарные склады?

Посетите большой книжный магазин, такой как Barnes & Noble и просмотрите держатель кассеты для меньших товарных складов специальности, чтобы провести коллективное обсуждение дополнительных ниш. Есть буквально тысячи размещения - и interest/hobby-specific товарные склады, чтобы выбрать из. Используйте *Рынок Программы записи*, чтобы идентифицировать опции товарного склада вне книжных магазинов. Узкий - группы от вопроса I выше к тем, которые доступны через один или два небольших товарных склада. Не важно, что эти группы, у всех есть большая сумма денег (например.. игроки в гольф) - только, что the* тратят деньги (любительские атлеты, басовые рыбаки, и т.д.) на продуктах некоторого типа. Назовите эти товарные склады, говорите с рекламными директорами, и скажите им, что Вы рассматриваете рекламу; попросите, чтобы они послали по электронной почте свое текущее рекламное тарифное расписание и включали и числа читателей и выборки прошлого номера товарного склада. Ищите на прошлых номерах повторных рекламодателей, которые продают прямо к потребителю через 800 чисел или вебсайты - более повторные рекламодатели, и более частое их рекламы. более выгодное товарный склад для них... и будет для нас.

Второй шаг: Креативим (Не инвестируем!) продукты

Гениальность – это всего лишь превосходная сила наблюдения.

—*John Ruskin, известный социальный и культурный критик*

Выберите два рынка, что Вы являетесь самыми знакомыми с этим, имеют их собственные товарные склады с полностраничной рекламой, которая стоит меньше чем 5 000 \$. Должно быть не менее чем 15 000 считывающих устройств.

Это - забавная часть. Теперь мы добираемся, чтобы провести коллективное обсуждение или найти продукты с этими двумя рынками в памяти.

Цель прибыта с закономерными идеями продукта и ничего не потратить; синхронно 3, мы создадим помещение объявления о них и проверим ответы от действительных клиентов прежде, чем вложить капитал в производство. Есть несколько критериев, которые гарантируют, что готовое изделие впишется в автоматизированную архитектуру.

Главная **Выгода** Должна Формироваться в Одном Предложении.

Люди могут не любить Вас - и Вы часто продаете больше, оскорбляя некоторых - но они никогда не должны неправильно понимать Вас.

Главная выгода Вашего продукта должна быть объяснимой в одном предложении или фразе.

<http://www.marketing2.ru>

Как это является различным и почему я должен покупать это? ОДНО предложение или фраза, люди. Apple сделал превосходную работу этого с iPod. Вместо того, чтобы использовать обычный промышленный жаргон с Гбайтом, пропускной способностью, и т.д, они просто сказали, "1 000 песен в Вашем кармане." Сделанная сделка. Сохраните это простым и не продвигайтесь вперед с продуктом, пока Вы не можете сделать это, не смущая людей.

Это Должно Стоить Клиента \$50-200.

Объем компаний устанавливал цены в среднем диапазоне, и это - то, где большинство конкуренции. Оценка низко является близорукой, потому что кто - то еще всегда желает пожертвовать большим количеством величины прибыли и управлять Вами обоими банкрот. Помимо воспринятого значения, есть три главных льготы к созданию премии, высокопроизводительного изображения и зарядки больше чем конкуренция.

1. Выше оценивая средства, что мы можем продать меньше модулей - и таким образом управлять меньшим количеством клиентов - и выполнить наш «мечты во времени». Это быстрее.
2. Более высокая оценка привлекает более-эксплуатационных покупателей (лучший кредит, меньше жалоб/вопросов, меньше возвратов, и т.д.). Это - меньше головной боли. Это ОГРОМНО.
3. Выше оценка также создает более высокие величины прибыли. Это более безопасно.

Я лично стремлюсь к *8-юх разметке*, что означает, что продукт за 100 \$ не может стоить меня больше чем \$10-12.50.²⁶ Если бы я использовал обычно рекомендуемый \$x разметка с BrainQUICKEN, то это обанкротилось бы в течение 6 месяцев из-за нечестного поставщика и последнего товарного склада. Величина прибыли сохранила это, и в течение 12 месяцев это генерировало до 80 000 \$ в месяц.

Высоко имеет его пределы, как бы то ни было. Если в стоимость изделия выше определенной точки, перспективы должны говорить с кем-то по телефону прежде, чем они будут достаточно удобны, чтобы сделать покупку. Для этого служат противопоказанием на нашем низко-информационном диетическом средстве.

Я нашел, что диапазон цен \$50-200 в продажу обеспечивает большинство прибыли для наименьшего количества стычки послепродажного обслуживания. Цена высоко и затем выравнивает.

Это Должен Токе Не больше, чем 3 - 4 Недели, чтобы Произвести.

Это критически важно для сохранения стоимости низкой и адаптирования к коммерческому запросу, не запасая продукт заранее. Я не буду преследовать продукта, который занимает больше чем три - четыре недели, чтобы произвести. и я рекомендую стремиться от одного до двух к неделям от формирования заказов до shippable продукта.

Как Вы знаете, как долго кое-что берет, чтобы произвести?

Войдите в контакт с изготовителями контракта, которые специализируются в типе продуктов, которые Вы рассматриваете: <http://www.thomasnet.com/>. Назовите связанного изготовителя (например.. туалетные бачки), если Вы нуждаетесь в передаче на рассмотрение связанному изготовителю, Вы не можете найти (например.. туалетные растворы для очистки). Все еще никакая удача? Google различные синонимы для Вашего продукта в комбинации с "организацией" и "зависимостью", чтобы войти в контакт с соответствующими промышленными организациями. Спросите у них передачи на рассмотрение, чтобы заключить изготовителей и на имена их отраслевых журналов, которые часто содержат рекламные объявления for, заключают изготовителей и связанные системные службы, в которых мы будем нуждаться для Вашей

<http://www.marketing2.ru>

виртуальной архитектуры позже. Оценка запроса от изготовителей контракта, чтобы гарантировать надлежащую разметку возможна. Определите в единицы стоимости из продукции для 100,500,1.000, и 5.000 модулей.

Это Должно Быть Полностью Объяснимо в Хорошем Сетевом FAQ.

Вот то, где я действительно стянулся в своем выборе продукта с Brain-Quicken LLC .

Даже при том, что ingestibles допустили моему HOMERU легкого. Я не желал бы им на любом. Почему нет? ¹ Вы получаете 1.000 вопроса от каждого клиента: я могу съесть бананы с Вашим продуктом? Это заставит меня пукнуть во время ужина? Вперед и вперед. бесконечно. Выберите продукт, который Вы можете полностью объяснить в хорошем сетевом FAQ. В противном случае задание путешествия и иначе упущения о тренировке становится очень трудным, или Вы заканчиваете тем, что потратили благосостояние на операторы центра телефонного обслуживания.

Понимая эти критерии, остатки вопроса: "Как каждый получает хороший продукт музыки, который удовлетворяет их?" Есть три опции, которые мы закроем в порядке возрастания рекомендации.

Вариант 1: Перепродавать продукт

Покупка существующего продукта в оптовой торговле и перепродажа этого является самым простым маршрутом но также и наименее выгодным. Это является самым быстрым, чтобы установить только самое быстрое, чтобы вымереть из-за ценовой конкуренции с другими торговыми посредниками. Выгодная продолжительность жизни каждого продукта - короткое замыкание, если соглашение об исключительном праве продажи не препятствует тому, чтобы другие продали это. Перепродажа. однако, превосходная опция для вторичных обратных-end²⁷ продуктов, которые могут быть проданы существующим клиентам или попереk-sold²⁸ новым клиентам онлайн или по телефону.

Чтобы купить в оптовой торговле, используйте эти шаги.

1. Войдите в контакт с изготовителем и просите "оптовый прейскурант" (вообще 40 % от розничной продажи) и члены.
2. Если идентификационный номер налога на предприятие необходим, распечатайте надлежащее формы от вебсайта Госсекретаря Вашего государства и файла для управления логическим звеном (который я предпочитаю), или подобный защитный бизнес структура для \$100-200.

НЕ покупайте продукт, пока Вы не завершили Шаг 3 в следующую главу. Это достаточно в этой точке, чтобы подтвердить величину прибыли и иметь фотографии продукта и рекламные материалы.

Это перепродает. Не намного больше к этому.

<http://www.marketing2.ru>

Вариант 2: лицензировать продукт

Я шевелю не только всеми мозгами, которые у меня есть, но и всеми, которые я могу позаимствовать.

—WOODROW WILSON

Некоторые из самых известных марок в мире и продуктов были заимствованы от кого-то или где-то в другом месте. Основание для энергии пьет, Красный Телец исходил из тоника в Таиланде, и Smurfs были принесены из Бельгии. Покемон исходил из земли Хонды. ПОЦЕЛУЙ полосы сделал миллионы в отчете и продажах согласия, но действительная прибыль была в лицензировании - предоставление другим право произвести сотни продуктов с их именем и изображением в обмен на процент от продаж.

В сделке лицензирования есть две участвующие стороны, и элемент Нового Богатого мог быть также. Во-первых, есть изобретатель продукта ²⁹, названного "лицензиаром". кто может продать другим право произвести. использование. или продайте его или её продукт, обычно для 3-10 % оптовой цены промышленной продукции (обычно приблизительно 40 % от розничной продажи) для каждого проданного модуля. Изобретите, позвольте кому - то еще делать остальных, и обналичьте чеки. Не плохая модель.

Другая сторона уравнения - человек, интересовавшийся производством и продажей изобретательского продукта за 90-97 % прибыли: лицензиат. Это, для меня и большинства НОВЫХ БОГАЧЕЙ более интересного.

Лицензирование, однако, dealmaking-интенсивно с обеих сторон и наука к себе. Творческое согласование контракта является основным, и большинство считающихся устройств столкнется с задачами, если это будет их первый продукт. Для реальных показательных примеров с обеих сторон, в пределах от Тэдди Ruxpin к Тае-филиалу. и полные соглашения с фактическими суммами в долларах, посетите www.fourhourworkweek.com <<http://www.fourhourworkweek.com>>. От того, как продать изобретения без прототипов или патентов к тому, как - чтобы охранять права на продукты как новичок без имен, это - все там. Экономика очаровательна, и прибыль может быть поразительной.

Тем временем, мы сосредоточимся на наименее сложной и самой выгодной опции, открытой для большинства людей: создание продукта.

Вариант 3: Создать продукт

Создание - лучшее средство самовыражения, чем обладание чем-либо; именно через создание, а не обладание, раскрывается жизнь.

—Vida d. Scudder, *The Life of the Spirit in the Modern English Poets*

Создание продукта не сложно. "Создайте" более возведенные в степень звуки, чем это фактически. Если идея - аппаратный продукт - изобретение - это возможно, чтобы нанять инженеров - механиков или дизайнеров на www.elance.com <<http://www.elance.com>>, чтобы разработать прототип, основанный на Вашем описании его функции и появления, которое тогда взято изготовителю контракта. Если Вы находите универсальный или готовый продукт сделанным

<http://www.marketing2.ru>

изготовителем контракта, который может повторно ставиться целью или установлен для специального рынка, это даже более просто: Сделайте так, чтобы они произвели это, палка заказная метка на этом для Вас, и престо - новый продукт. Этот последний пример часто упоминается "как частное маркирование." Вы когда-либо видели офис хиропрактика с его собственной линией продуктов витамина или марки земли Kirk в Costco? Частное маркирование в движении.

Это истинно, что мы будем проверять рыночный ответ без производства. но если испытание успешно, производство - следующий шаг. Это означает, что мы должны иметь в виду стоимость установки, в единицы стоимости, и минимумы заказа. Инновационные устройства и устройства являются большими, но часто требуют специальной подготовки рабочего места, которая делает производственные издержки освоения нового предприятия слишком дорогими, чтобы встретить наши критерии.

Откладывая механические устройства и забывая о сварке и разработке, есть один класс продукта, который встречает все наши критерии, имеет производственный цикл меньше чем недели в небольших количествах, и часто разрешает не только 8-ю разметку x, но и 20-50X разметку.

Нет, не героин или рабский труд. Слишком большое взяточничество и человеческое взаимодействие требуются.

Информация.

Информационные продукты дешевы, быстро произвести, и отнимающий много времени для участников соревнований, чтобы дублировать. Полагайте, что продажа вершины не - в для продуктов рекламного ролика иона гимнастического мата - иметь добавления ли снаряжение осуществления или прогиб срока полезного использования двух - четырех месяцев перед имитаторами, наводняет рынок. Я изучил экономику в Пекине в течение шести месяцев и наблюдал непосредственно, как последний катер Nike или гольф-клуб Callaway могли быть дублированы и на eBay в течение недели после первого появления на полках в Соединенных Штатах. Это не преувеличение, и я не говорю о продукте имитации - я подразумеваю точный дубликат для V '20 стоимость.

Информация, с другой стороны, является слишком отнимающей много времени для большинства художников копии, чтобы беспокоиться, с тем, когда есть более простые продукты, чтобы копировать. Это проще обойти патент чем перефразировать весь курс, чтобы избежать нарушения авторского права. Три из самых успешных телевизионных продуктов всего времени - все из которых потратили больше чем 300 недель на рекламный ролик лучшие 10 списков бестселлера - отражают соревновательное преимущество и преимущество величины прибыли информационных продуктов.

Никакой Наличный расчет (Carlton Sheets)

Нападение на Беспокойство и Понижение (Lucinda Bassett)

Личная Мощность (Тони Robbins)

Я знаю от сеансов связи с основными владельцами одного из вышеупомянутых продуктов, что ценность за больше чем 65 миллионов \$ информации двигалась через их двери в 2002. Их инфраструктура состояла из меньше чем 25 внутренних операторов, и остальной части инфраструктуры. в пределах от покупки носителей к доставке, был произведен на стороне.

Их годовой доход в служащего составляет более чем 2.7 миллиона \$ плюс. Невероятный.

На противоположном конце спектра размера рынка. Я знаю человека, который создал недорогой цифровой видеодиск с практическими рекомендациями за меньше чем 200 \$ и продал это владельцам складов, которые хотели установить системы безопасности. Это интенсивно, чтобы получить больше ниши чем это. В 2001. продавая цифровые видеодиски,

<http://www.marketing2.ru>

которые стоят 2 \$, чтобы дублировать за 95 \$ за штуку через отраслевые журналы, он сделал несколько сотен тысяч долларов без служащих.

Но я не эксперт!

Если Вы не эксперт, не потейте это. Во-первых, "эксперт" в контексте продажи продукта подразумевает, что Вы знаете больше о теме чем покупатель. Нет больше. Это не необходимо, чтобы быть лучшим только лучше чем небольшое целевое число Ваших возможных клиентов. Давайте предполагать, что Ваш электрический ток «мечта во времени»-к соревнуется в 1.150-мильном Iditarod dogsledding, гонка в Аляске - требует, чтобы 5 000 \$ поняли. Если есть 15.000 считывающих устройств, и даже 50 (0.003 %) ^{может} быть убежден в Вашей превосходящей экспертизе в навыке X и потратить 100 \$ для программы, которая преподает этому. это составляет 5 000 \$. Вызовите Эскимосов. Те 50 клиентов - то, что я называю "минимальной потребительской базой" - минимальное число клиентов, которых Вы должны убедить в своей экспертизе выполнить данный «мечта во времени».

Во-вторых, опытное состояние может быть создано через меньше чем четыре недели, если Вы понимаете основные индикаторы вероятности и что люди обусловлены, чтобы равнять с доказательством превосходящего знания. См. прямоугольный текст в этой главе, чтобы учиться как.

Степень, к которой Вы лично нуждаетесь в опытном состоянии также, зависит от того, как Вы получаете свое информационное наполнение. Есть три главных опции.

1. Создайте информационное наполнение самостоятельно, часто через перефразирование и объединение точек из нескольких книг по теме.
2. Информационное наполнение перецели, которое находится во всеобщем достоянии и не подчинено защите авторских прав, такой как правительственные документы и материал, который предшествует современному закону об авторском праве.
3. Информационное наполнение лицензии или компенсирует эксперта, чтобы помочь создавать информационное наполнение. Платы могут быть одноразовыми и заплатили переднюю сторону или основанный на гонораре (5-10 % чистого дохода, например).

Если Вы выбираете опцию 1 или 2. Вы нуждаетесь в опытном состоянии в пределах ограниченного рынка.

Давайте предполагать, что Вы - брокер по операциям с недвижимостью и решили, что, как вы непосредственно, большинство брокеров хочет, чтобы простой, но хороший вебсайт продвинул себя и их предприниматели. Если Вы будете читать и будете понимать три продающих вершину книги по дизайну домашней страницы, то Вы будете знать больше о той теме чем Так % читателей товарного склада для брокеров по операциям с недвижимостью. Если Вы можете суммировать информационное наполнение и дать рекомендации, определенные для потребностей рынка недвижимости. ответ на 0.5-1.5 % из рекламы, которую Вы размещаете в товарный склад, весьма разумен, чтобы ожидать.

Используйте следующие вопросы, чтобы провести коллективное обсуждение потенциальных или информационных продуктов с практическими рекомендациями, которые могут быть проданы Вашим рынкам, используя Вашу экспертизу или заимствованную экспертизу. Стремитесь к комбинации форматов, которые предоставят себя \$50-200 оценкам, таким как комбинация двух компакт-дисков (30-90 минут каждый), запись с 40 страницами компакт-дисков. и 10-pagequickstart справочник.

1. Как Вы можете приспособить общий навык для своего рынка - что я называю "niching вниз" - или прибавляю к тому, что продается успешно в Ваших целевых товарных складах? 'Думайте узкие и глубокие, а не широкие.
2. Что навыки - you, интересовавший этим you-и другие в Вашем рынках плата, чтобы изучить? Станьте экспертом в этом навыке для вас непосредственно и затем создайте продукт, чтобы преподать тому же самому. Если Вы нуждаетесь в помощи или хотите ускорить процесс, рассмотреть следующий вопрос.

У каких экспертов Вы могли взять интервью и сделать запись, чтобы создать sellable звуковой компакт-диск? Эти люди не должны быть лучшими, но только лучше чем больше всего. Предложите им цифровой эталон интервью, чтобы сделать с или продать, поскольку им нравится (это достаточно часто), и/или предложите им небольшую искреннюю или продолжающуюся уплату роялти. Используйте Skype.com <<http://Skype.com>> с Горячим Устройством записи (больше на этих и связанных инструментальных средствах в Инструментальных средствах и Уловках), чтобы сделать запись этих сеансов связи непосредственно к Вашему персональному компьютеру и послать файл трз в сетевое обслуживание записи.

1. У Вас есть неудача к истории успеха, которая могла быть превращена в продукт с практическими рекомендациями для других? Рассмотрите задачи, Вы преодолели в прошлом и профессионала и персонал.

Создатель эксперта: Как стать Гуру за 4 недели

Пришло время стирать культ эксперта. Позвольте миру личного рекорда презирать меня, Прежде всего, есть различие между *тем, чтобы быть воспринятым* как эксперт и *быть* тем. В контексте бизнеса прежний - то, что продает продукт и последнего, относительно Вашей "минимальной потребительской базы." то, что создает высококачественные изделия и предотвращает возвращения.

Это возможно, чтобы знать, что все там должны знать о теме - медицине, для примера - но если у Вас не будет M.D. в конце Вашего имени, то немногие будут слушать. M.D. - то, что я называю "индикатором вероятности." Так называемый эксперт с большинством индикаторов вероятности - тот, кто продаст большинство продукта, не тот с большинством

<http://www.marketing2.ru>

знания темы,

Как, тогда, мы идем о приобретении индикаторов вероятности в наименьшее количество возможного времени?

Мой друг потребовались только три недели, чтобы стать "главным экспертом по отношениям, который, как показано в *Очаровании* и других национальных носителях, порекомендовал исполнительным программам в Благополучии 500 компаний о том, как улучшить их отношения через 24 часа или меньше." Как она делала это?

Она следовала за несколькими простыми шагами, которые создали результат снежка вероятности. Вот то, как Вы можете сделать то же самое.

Присоединитесь к двум или трем связанным торговым организациям со звучащими официальными именами. В ее случае она выбрала Зависимость для Разрешения конфликтов (www.acrnet.org <<http://www.acrnet.org>>) и Международная организация для Гендерного Образования (www.ifge.org <<http://www.ifge.org>>). Это может быть сделано онлайн через пять минут с кредитной картой.

1. Читайте, три продающих вершину книги по Вашей теме (ищите на исторических списках бестселлера "*Нью-Йорк Таймс*" онлайн), и суммируйте каждого на одной странице.

2. Дайте один бесплатный семинар "один трем часам" в самом близком известном университете, используя эмблемы, чтобы дать объявление. Тогда сделайте то же самое при переходах двух известных больших компаний (AT&T, IBM, и т.д.) расположенный в той же самой площадке. Скажите компании, что Вы дали семинары в Университете X или X Колледжей и являетесь элементом тех групп от шага я. Подчеркните, что Вы предлагаете это им бесплатно, чтобы получить дополнительный опыт разговора за пределами академиков и не будете продавать продукты или обслуживание. Сделайте запись семинаров от двух углов для более позднего потенциального использования как продукт компакт-диска/цифрового видеодиска.

3. Произвольный: Предложение написать одну или две системы правил для отраслевых журналов, связанных с Вашими темами, цитируя, что Вы достигли ступенчато меня и 3 для вероятности. Если они уменьшают, предлагают брать интервью у известного эксперта и писать статью - это все еще перечислило Ваше имя как вкладчика.

4. Присоединитесь к ProfNet, который является обслуживанием что использование журналистов, чтобы найти, что эксперты указывают для системы правил. Получение личного рекорда просто, если Вы прекращаете кричать и начинаете слушать. Использование шагает 1, 3, и 4, чтобы продемонстрировать вероятность и онлайн исследовать, чтобы ответить на запросы журналиста. Сделанный должным образом, это покажет Вас в носителях в пределах от небольших местных публикаций к Новостям чартерного рейса с предварительным бронированием мест и "*Нью-Йорк Таймс*".

Становление распознанным экспертом не является трудным, таким образом я хочу удалить тот барьер теперь.

Я не рекомендую симулировать быть кое-чем, что Вы не. Я не могу! "Эксперт" - туманные носители - говорят и столь злоупотреблял, чтобы быть неопределимыми. В современных членах личного рекорда доказательству экспертизы в большинстве полей показывают с усыновлениями группы, клиентскими списками, сочиняя верительные грамоты, и упоминания носителей, не точки показателя интеллекта или Физическое. D.s.

Представление правды в лучшем свете, но не фабрика это, является именем игры.

Увидимся на CNN.

➤ **Вопросы и действия**

<http://www.marketing2.ru>

Для этой практической главы «Вопросы и Действия» просты. Фактически, это больше «Вопросы».

Вопрос такой: «Вы читали главу и следовали указаниям в ней?» Если нет, сделайте это! Вместо обычного «Вопросы и Действия», конец этой главы и следующих двух покажет более обширные средства для того, чтобы начать выполнять шаги, описанные подробно в тексте.

➤ Вызов комфорту

Найдите мастера Yoda (3 Дня)

Позвоните по крайней мере одному потенциальному ментору суперзвезды в день, в течение трех дней. Пошлите письмо по электронной почте только после попытки позвонить. Я рекомендую звонить перед 8:30 утра или после 18:00 дабы сократить противостояние с секретарями и другими привратниками. Держите единственный вопрос в голове, тот, что Вы исследовали, но не смогли ответить самостоятельно. Метьте в "А" игроков --- президентов, ультрауспешных предпринимателей, известных авторов, и т.д. - и не ставьте маленьких целей, так как они слабее Вас пугают. Используйте www.contactanycelebrity.com если потребуется, и базируйте Ваш сценарий на следующем.

Неизвестная отвечающая сторона: Это - Acme Inc [или "офис Ментора X"].

Вы: Привет, это - Тим Ferriss, соедините с Джон Гришэм, пожалуйста.³⁰

Отвечающая сторона: А по какому поводу Вы звоните?

Вы: Я знаю, что это может звучать странно,⁵¹ но я – впервые издаю свою книгу и только что прочитал его интервью в Тайм Аут Нью-Йорк.³² Я – долгое время¹³ являюсь его фанатом и, наконец решил позвонить ему, чтобы спросить совет. Это не займёт больше чем двух минут его времени. Вы можете мне помочь как-нибудь достучаться до него?¹¹⁵ Я действительно, действительно ценю то, что Вы можете сделать.

Отвечающая сторона: Мммм... секунду. Я посмотрю доступен ли он. [две минуты спустя] Вам повезло.. [подключает к другой линии]

Джон Grisham: Джон Grisham у телефона.

Вы: Привет. Джон Гришэм. Меня зовут Тим Ferriss. Я знаю, что это может звучать странно, но я пишу книгу и Ваш давний фанат. Я только что прочитал Ваше интервью в Нью-Йорк Таймс и, наконец-то, набрался храбрости, чтобы Вам позвонить. Я хотел попросить у Вас совета и это не займёт больше 2-х минут? Могу я спросить?

Джон Grisham: Мм... ОК. Попробуйте. Я должен быть на совещании через несколько минут.

Вы (в самом конце звонка): большое спасибо за то, чтобы были столь щедрым, что поделились Вашим временем. Если у меня ещё будут какие-то очень серьёзные и важные вопроса – то есть ли у меня шанс связаться с Вами ещё раз, например, через электронную почту, чтобы сильно Вас не отвлекать?¹⁷

➤ Инструменты и уловки

<http://www.marketing2.ru>

Определение Достаточного Размера рынка

- **Writer's Market (www.writersmarket.com)**

Здесь Вы найдете список тысяч специальностей нишевых журналов, включая подписные номера и циркуляцию. Я предпочитаю версию для печати.

- **Standart Rate and Data Services (www.srds.com)**

Проверяйте этот ресурс для ежегодных списков того, какие списки подписчиков, каких компаний, доступны за арендную плату. Если Вы рассматриваете создание видео с практическими рекомендациями для охоты на уток, проверьте количество подписчиков на производителей оружия и близкие журналы для начала. Используйте версию для печати в библиотеках вместо того, чтобы платить за несколько запутывающий интерактивный доступ.

Поиск Производителя или Продуктов, для Перепродажи

- **Thomas Register of Manufacturer (www.thomasnet.com) (800-699-9822)**

База данных контрактов, в которой можно искать информацию по составлению контракта для любого мыслимого продукта, от нижнего белья и продовольственных продуктов до частей самолета.

- **Dropship Source (www.dropshipsource.com) (877-637-6774)**

Этот сайт даёт практические рекомендации по тому, как найти производителей, которые будут с удовольствием доставлять ваши товары потребителям. Если сайт не правильно работает, то закажите продукт, который Вы хотели бы перепродать от участника, а затем в Google поищите тех кто в поле "от" адреса отправки. Зачастую покажет Вам все необходимые контакты.

- **www.ingrambook.com, www.techdata.com**

Смотрите эти два сайта для электроники, DVD и книг.

- **www.housewares.org, www.nationalhardwareshow.com (847-292-4200)**

Смотрите тут предметы домашнего обихода, аппаратные средства, и товары связанных тематик. (экранные демонстрации), также показывают информацию о местных или государственных ярмарках.

- **www.expoeast.com, www.expowest.com**

Посетите эти сайты для расходных материалов и витаминных продуктов.

Поиск открытой информации, которую можно перепечатывать

<http://www.marketing2.ru>

Убедитесь, что поговорили с юристом по поводу интеллектуальной собственности прежде, чем использовать материал всеобщего достояния. Если кто-то изменяет 20 % работы всеобщего достояния (через сокращение и сноски, например), их "новую" законченную работу можно защитить авторским правом. Но иногда это всё равно может нарушать авторское право. Детали могут стать запутывающими. Сначала посмотрите информацию сами, а потом заставьте профессионала просматривать Ваши результаты прежде, чем продвигаться вперед с разработкой новой продукции.

- Project Gutenberg (www.gutenberg.org)

Проект Gutenberg - цифровая библиотека больше чем 15000 частей литературы, которая, вроде, была во всеобщем достоянии.

- LibriVox (www.librivox.org)

LibriVox - коллекция аудиокниг всеобщего достояния, которые доступны для скачивания.

Запись Телефонных Интервью с Экспертами для продуктов в коробке

- HotRecorder (www.hotrecorder.com)

Записывает любые разговоры принятые на ПК или совершенные с него, также может использоваться вместе со Skype (www.skype.com) и другими программами.

Лицензирование своих идей другим людям для получения гонораров

- InventRight (www.inventright.com) (800-701-7993)

Стивен Кей – самый успешный изобретатель, которого я когда-либо встречал. У него многомиллионные гонорары от таких компаний как Disney, Nestle и Coca-Cola. Он не высокотехнологичен, но специализируется в создании простых продуктов или изменении к лучшему, уже существующих продуктов, и затем лицензировании (аренды) его идей большим корпорациям. Он придумывает идею, регистрирует предварительное охранное свидетельство за меньше чем 200 \$, и затем позволяет другой компании делать работу, в то время как он собирает чеки. Этот сайт представляет его безотказный процесс для того, чтобы делать то же самое. Его методики для одного только холодного запроса - неоценимы. Строго рекомендую.

- Guthy-Renker Corporation (www.guthyrenker.com) (760-773-9022)

GRC - 800-фунтовая горилла рекламного ролика. Их оборот больше чем 1.3 миллиарда\$ ежегодно в продажах с мегаобращениями таких людей, как Тони Robbins, Proactiv Solution и Winsor Pilates. Не ожидайте гонорар больше чем 2-4 %, если Вы делаете товар. Но цифры достаточно огромные, чтобы заставить вас посмотреть этот вариант. Добавьте Ваш продукт онлайн.

Розыгрыш Патентов неэксплуатируемых Идей, чтобы их кто-то внедрил

- Патент Соединенных Штатов и Бюро регистрации товарных знаков (www.iUpto.gov) (800-786-9199)

- www.autm.net

Для лицензируемых технологий, разработанных в университетах, смотрите "view all listings"

<http://www.marketing2.ru>

при содействии "Technology Transfer Offices".

- www.uiausa.org/Resources/InventorGroups.htm

Для групп изобретателей и ассоциаций, звоните и спросите, есть ли у членов что-нибудь, чтобы лицензировать.

Развитие экспертности

- ProfNet через личный рекорд Ведет (www.prleads.com/discountpage)

Получайте ежедневно лиды от журналистов, которые ищут экспертов, чтобы процитировать и взять интервью для СМИ в пределах от местных газет до Си-Эн-Эн и "Нью-Йорк Таймс". Прекратите плавать над потоком данных и начните отвечать на истории, над которыми уже работают. Упомяните мое имя, чтобы получить два месяца за цену одного.

- ExpertClick (www.expertclick.com)

Это - другой секрет развития экспертности. Заполните профайл эксперта для СМИ, получите современную базу данных главных контактов СМИ, и пошлите бесплатные пресс-релизы 12.000 журналистам, и все это на одном вебсайте, который получает больше чем 5 миллионов обращений в месяц. Это - то, как я продвинулся на NBC и закончил тем, что разработал показываемое в прайм-тайм телешоу. Это работает. Упомяните мое имя по телефону, или используйте "Tim Ferriss \$100" онлайн, чтобы получить скидку в 100\$.

10.

Автопилот дохода II

➤ Тестируем музу

Многие из этих теорий были убиты только когда некоторый решающий эксперимент выставил их неправильность... Таким образом работа руками в любой науке... сделана экспериментатором, который должен держать теоретиков честными.

—*Michio Kaku, физик-теоретик и создатель String Field Theory, Hyperspace*

Меньше чем у пяти процентов из 195 000 различных книг, издаваемых каждый год, продажи превышают 5 000 копий. При этом профессиональные группы издателей и редакторов с десятками лет опыта прогорают чаще других. Основатель Border's Books потерял 375 миллионов долларов на WebVan, общенациональной службе доставки бакалеи. Проблема? Никому это не было нужно.

Мораль состоит в том, что интуиция и опыт плохо предсказывают какие из продуктов или бизнесов будут прибыльными. Фокус группы тоже вводит в заблуждение. Спросите у десяти человек, купят ли они Ваш товар. Тем, кто ответил «да», скажите, что у Вас в автомобиле есть десять единиц товара и предложите им купить его.

Изначальные положительные ответы, данные людьми из вежливости, превратятся в вежливые отказы, как только речь пойдёт о настоящих деньгах.

Чтобы получить точный индикатор коммерческой привлекательности вашего товара, не спрашивайте людей, хотят ли они купить Ваш товар, а сразу просите их купить его. Реагирование на второй вариант – единственное, что имеет значение.

Подход Новых Богачей отражает вышесказанное.

Шаг 3: Микро-тестирование Ваших продуктов

В рамках микротестирования используется недорогая реклама, чтобы проверить реакцию потребителя на предлагаемый товар до начала его масштабного производства.

До появления Интернета такая реклама размещалась в отдельных рубриках в газетах и журналах, которая вынуждала потенциальных покупателей звонить по телефону, указанному в рекламном объявлении. Потенциальные покупатели должны были оставить заявку со своими контактными данными. По количеству звонков и заявок по тестовому рекламному объявлению определялось, будет ли продукт производиться или же от его производства необходимо

<http://www.marketing2.ru>

отказаться.

В эпоху Интернета существуют гораздо лучшие инструменты, которые не только дешевле, но и быстрее.

Мы протестируем идеи по производству различных продуктов, упомянутых в предыдущей главе, на Google Adwords (самая большая и продуманная система «Плати за клик») за пять дней, всего за 500 долларов, а то и меньше. Система «Плати за клик» обращается к результатам поиска и выводится сверху и справа от обычных результатов поиска Google. Рекламодатели платят за то, чтобы иметь возможность ненавязчиво показать своё рекламное объявление, когда люди ищут что-либо, что по ключевым словам совпадает с названиями или описаниями их товаров и продуктов. За такую услугу рекламодатель платит от 5 центов до более чем 1 доллара за каждый клик на их рекламное объявление. Для более подробного ознакомления с Google Adwords и системой «Плати за клик» посетите официальный сайт www.google.com/onlinebusiness. Для подробного обзора примеров работы с системой «Плати за клик» и с различными стратегиями развития, включая полный 90-дневный Маркетинговый План по системе «Плати за клик», посетите сайт www.fourhourworkweek.com.

Основной процесс тестирования состоит из трёх частей, каждая из которых рассматривается в данной главе.

Лучше других: Изучите конкурентов и создайте более привлекательное предложение на 1-3-страничном сайте (1-3 часа).

Проверка: Протестируйте предложение посредством быстрой рекламной кампании Google Adwords (3 часа на установку и 5 дней пассивных наблюдений).

Тратить или не тратить: избегайте убытков посредством отказа от производства наименее востребованных продуктов и повышайте оборот за счёт производства востребованных продуктов.

Давайте будем использовать два выдуманных человека, Шервуда и Джоанну, со своими бизнес-идеями (французские тельняшки и йога для скалолазов на DVD с практическими рекомендациями) в качестве учебных примеров того, как выглядят этапы тестирования и как сделать то же самое самим.

Прошлым летом Шервуд купил полосатую тельняшку во Франции во время отдыха, а после возвращения в Нью-Йорк постоянно сталкивался с 20-30-летними мужчинами, которые интересовались, где можно приобрести такую же тельняшку. Предчувствуя возможность заработать, он запрашивает старые номера еженедельных Нью-Йоркских журналов, ориентированных на соответствующую возрастную категорию, а также запрашивает цены у производителя во Франции. Он выясняет, что может закупить тельняшки по оптовой цене в 20 долларов, причём в розницу они продаются за 100 долларов. Он прибавляет 5 долларов за доставку в США и получает себестоимость одной тельняшки в 25 долларов. Это не совсем идеальная разметка (4х против 8-10х), но он хочет протестировать продукт невзирая ни на что.

Джоанна – инструктор по йоге, которая обратила внимание на то, что среди её клиентов появляется всё больше скалолазов. Она также занимается скалолазанием сама и считает необходимым создание DVD с йогой для скалолазов с практическими рекомендациями, который включал бы в себя также справочник, объёмом 20 страниц, и который стоил бы 80 долларов. Она полагает, что производство первого низкобюджетного DVD будет стоить не больше заимствованной камеры, одной 90-минутной видеокассеты и компьютера iMac у друга для элементарного редактирования. Она может записать небольшое количество DVD первого выпуска на ноутбуке (при этом не будет никакого меню, а просто длительная запись и оглавление) и создать обложки для дисков с помощью бесплатного программного обеспечения с www.download.com. Она связалась с фирмой, занимающейся тиражированием дисков, и

выяснила, что более профессиональные DVD будут стоить 3-5 долларов за штуку при мелком тиражировании (не менее 250 штук), включая примеры.

Итак, у них есть идеи, начальные издержки оценены. Что дальше?

Преодолеть конкуренцию

Прежде всего, каждый продукт должен выдержать лакмусовый тест на конкурентоспособность. Каким образом Шервуд и Джоанна могут одержать победу в конкурентной борьбе и предложить лучший продукт или гарантию?

1. Шервуд и Джоанна ищут самые популярные слова, которые каждый использовал бы, чтобы найти соответствующие товары. Для того, чтобы придумать поисковые схожие и производные слова, оба воспользуются системой подбора поисковых слова.

Overture: <http://inventoryoverture.com/d/searchinventory/suggestion/>

Google: <https://adwords.google.com/select/main?cmd=KeywordSandbox>

Ask.com: www.ask.com (введите слово и смотрите «narrow your search», «expand your search» и «related terms» в правой части).

Затем оба посетят три сайта, которые постоянно появляются в поисковой выдаче и в зоне контекстной рекламы «плати за клик». Каким образом Шервуду и Джоанне можно себя выделить из общей массы?

- Использовать больше индикаторов доверия (медиа, академии, ассоциации и благодарности)?
- Предложить лучшую гарантию?
- Предложить лучший выбор?
- Бесплатная или более быстрая доставка?

Шервуд обращает внимание, что тельняшки сложно найти на сайтах конкурентов, которые предлагают дюжину товаров, а тельняшки при этом либо произведены в Соединенных Штатах (сомнительного качества) либо будут отправлены из Франции (клиенты должны ждать 2-4 недели). Джоанна не может ничего найти по словам "йога для скалолазания" на DVD, следовательно, она начинает с чистого листа.

2. Теперь Шервуд и Джоанна должны создать 1-страничный сайт (300-600 слов) – насыщенная всевозможной информацией о продуктах реклама, которая подчеркивает их индивидуальные особенности, а также выгоды продуктов, посредством использования в рекламе текстов, личных фотографий, либо фотографий товаров. Оба потратили две недели на сбор рекламных объявлений, которые вызвали у них желание купить и заинтересовывали их – эти объявления будут использоваться для моделирования своих собственных. Джоанна собирает у своих клиентов рекомендации и благодарности, а Шервуд даёт своим друзьям поносить тельняшки, чтобы те оставили свои положительные отзывы на его сайте. Шервуд также запрашивает у производителя фотографии товара и рекламные экземпляры товара.

Посетите сайт www.pxmethod.com и Вы увидите, каким образом я создал тестовую страницу, используя отзывы от посетителей семинара. Бесплатные семинары с практическими советами (как рекомендуется в Expert Builder) идеальны для того, чтобы выявить наиболее популярные позиции для продаж и чтобы собрать отзывы.

Тестирование рекламы

<http://www.marketing2.ru>

Теперь Шервуд и Джоанна должны протестировать реакцию клиентов на их рекламные объявления и выявить реальные заявки. Сначала Шервуд проверяет свою бизнес-идею на 48-часовом аукционе eBay, где он размещает свой рекламный текст. Он устанавливает "резерв" (самая низкая цена, приемлемая для него) для одной тельняшки в 50 долларов, и отменяет аукцион в последнюю минуту, чтобы избежать юридических вопросов, так как у него нет товара для отправки. Его предложение поднялось в цене до 75 долларов - он решает перейти к следующему этапу тестирования. Джоанне неудобно явно кого-то обманывать, поэтому она пропускает предварительное тестирование.

Затраты Шервуда: менее 5 долларов.

Оба находят дешевого провайдера www.bluehost.com для того, чтобы тот осуществлял хостинг их 1-страничного сайта. Bluehost предоставляет один домен с хостингом. Шервуд называет сайт www.shirtsfromfrance.com, а Джоанна - www.yogaclimber.com. Для того чтобы получить дополнительные имена доменов, Джоанна пользуется услугами дешевого регистратора доменов www.domainsinseconds.com.

Затраты обоих наших героев: менее 40 долларов.

Шервуд использует «Dreamweaver», чтобы создать свой рекламный 1-страничный сайт, а затем создает две дополнительные страницы. Если кто-то нажимает на кнопку "покупка" на первой странице, то автоматически переходит на вторую страницу с ценами на товары и доставкой, где также отражена форма заявки с полями, которые необходимо заполнить покупателю (включая электронную почту и телефон).

Если посетитель сайта нажимает на кнопку "продолжить заказ", он переходит на страницу, на которой отражено "К сожалению, в настоящее время данного товара нет на складе. Мы обязательно свяжемся с Вами, как только товар появится. Большое спасибо за Ваше терпение!" Такая структура позволяет ему отдельно тестировать рекламу, размещенную на первой странице, и свои цены. Если кто-то добирается до последней страницы, это считается реальным заказом.

Джоанне не нравится "пустое тестирование", поскольку подход Шервуда широко известен, хотя это и законно когда платежные данные не обрабатываются. Вместо этого она нанимает разработчика сайтов на www.elance.com за 100 долларов, чтобы создать одну web-страницу с её 1-страничной рекламой и бесплатной почтовой подпиской на "10 лучших советов" о том, как использовать йогу для скалолазания. Она будет рассматривать 60% подписчиков как гипотетически реальные заказы.

Затраты обоих героев: менее 150 долларов.

Оба устанавливают простые кампании Google Adwords с 50-100 поисковыми словами, чтобы одновременно протестировать количество посещений своих сайтов. Их ежедневный бюджет установлен в пределах 50 долларов. (На этом этапе тестирования в системе «Плати за клик», я рекомендую сперва посетить сайт www.google.com/onlinebusiness, после чего двигаться дальше, открыв Ваш собственный счет (аккаунт), что займет около 10 минут. Было бы глупо попусту тратить время и деньги на создание 10 страниц, чтобы потом использовать их для объяснения того, что могут понять с первого взгляда в режиме он-лайн).

Шервуд и Джоанна выбирают лучшие поисковые слова в системе подбора поисковых слов, речь о которой шла ранее. Оба стремятся, по возможности, использовать специальные поисковые слова ("французские тельняшки", а не "французские рубашки"; "йога для спорта", а не "йога") для повышения коэффициента конвертации (процент посетителей, которые сделали заказ) и снижения затрат за один клик. Они делают выбор - быть на позициях со 2го по 4е место в выдаче рекламы «плати за клик», но готовы при этом платить за один клик не более 20 центов.

Шервуд будет использовать бесплатные аналитические инструменты Google, чтобы отслеживать "заказы" и уровень отказов от просмотра страницы (какой процент посетителей уходит с сайта и с какой страницы). Джоанна будет использовать www.aweber.com для

<http://www.marketing2.ru>

отслеживания количества подписчиков.

Шервуд и Джоанна нанимают программистов-фрилансеров, чтобы установить вышеуказанные программы, поскольку не знают, как ими пользоваться.

Затраты обоих: 100 долларов.



И Джоанна, и Шервуд создают рекламу для Adwords, которая выделяет их особенности. Каждое рекламное объявление Adwords Google состоит из заголовка и двух строк описания, каждая из которых не может превышать 35 символов. Шервуд создает пять групп по 10 поисковых слов каждая. Ниже приведены два примера его рекламных объявлений.

Джоанна создает те же пять групп по 10 поисковых слов каждая и тестирует несколько рекламных объявлений, включая следующие:



Обратите внимание, что эти рекламные объявления могут быть использованы не только для тестирования поисковых слов и заголовков, но и для тестирования гарантии, названия продукта, имени домена. Это также просто, как и создавать несколько идентичных рекламных объявлений, которые Google чередует автоматически, отличающихся друг от друга одной переменной, которая, в итоге, будет тестироваться.

Как Вы думаете, я определил лучший заголовок для этой книги?

И Шервуд, и Джоанна выключают возможность Google, которая показывает только самую эффективную рекламу. Это необходимо, чтобы затем сравнить количество кликов по каждому объявлению и объединить лучшие элементы (заголовок, имя домена, и основной текст) в конечную рекламу.

В конце, но не в последнюю очередь, убедитесь, что рекламные объявления не расходятся с тем, что указано на сайте. Рекламный текст должен быть понятным. Наша цель - полезный трафик, следовательно, мы не хотим предлагать что-нибудь бесплатное и нам не нужны просто любопытные посетители, которые вряд ли будут что-то покупать.

Затраты обоих героев: 50 долларов, или меньше, в день x 5 дней = 250 долларов.

Тратить или не тратить

Через пять дней приходит время проверить результаты.

Что мы можем рассматривать как «хороший» покликаемый коэффициент и «хороший» коэффициент конвертации? Здесь математика может подвести. Очевидно, что при продаже отвратительного снеговика за 10 000 долларов с 80%-ой рентабельностью нам необходим намного более низкий коэффициент конвертации, чем при продаже DVD за 50 долларов с 70%-ой рентабельностью. Для ознакомления с более сложными инструментами учёта и с электронными таблицами, которые сделают для Вас любые расчёты, посетите сайт www.fourhourworkweek.com.

На данном этапе Джоанна и Шервуд решают ничего не усложнять. Сколько они потратили на

рекламу в системе «плати за клик» и сколько они «продали»?

Джоанна преуспела. Трафик был не достаточно большим, чтобы сравниться со статистическим исследованием, однако, она потратила 200 долларов на систему «Плати за клик» и на её бесплатные «10 лучших советов» подписались 14 человек. Если она предполагает, что 60 % из них купят продукт, то получается $8,4 \text{ человека} \times 75 \text{ долларов} = 630 \text{ долларов}$ гипотетической прибыли. При расчёте не учитывается потенциальная ценность каждого покупателя в течение всей его жизни.

Результаты ее небольшого тестирования не гарантируют будущего успеха, но индикаторы показывают положительный результат. В итоге, она решает открыть интернет-магазин Yahoo за 99 долларов в месяц с небольшой комиссией за каждую транзакцию. У неё не безупречная репутация, поэтому она предпочтет использовать www.paypal.com, чтобы иметь возможность принимать кредитные карты онлайн, а не открывать в банке отдельный торговый счёт. Она посылает по электронной почте «10 лучших советов» тем, кто подписался и запрашивает обратную связь, а также просит оставить свои отзывы и пожелания касательно содержимого DVD. Через десять дней она в первый раз попыталась доставить DVD покупателю, а её интернет-магазин заработал. Продажи DVD по коммерческой подписке полностью покрывают себестоимость производства, а некоторое время спустя она продаёт по 10 дисков в неделю (750 долларов прибыли) через Google Adwords и Overture, вторую по величине систему «Плати за клик». Она планирует опубликовать тестовую рекламу в печатных изданиях, в нишевых журналах. Теперь она должна создать автоматизированную структуру бизнеса, чтобы вывести себя из уравнения.

Дела у Шервуда шли не так успешно, однако, он всё ещё видел потенциал. Он потратил 150 долларов на систему «Плати за клик» и «продал» три тельняшки за гипотетические 225 долларов прибыли. У него было более чем достаточно обращений к сайту, но большая часть посетителей покидали сайт на странице с ценами. Вместо снижения цены, он решает протестировать на странице с ценами «гарантию возврата денег в двойном размере», что даёт возможность покупателям получить обратно 200 долларов, если их что-то будет не устраивать в тельняшке за 100 долларов. Он повторно тестирует предложение и продает семь тельняшек за 525 долларов прибыли. Основываясь на этих результатах, он открывает торговый счет в банке, чтобы работать с кредитными картами, заказывает во Франции дюжину тельняшек и продает их за следующие 10 дней. Прибыли от продаж достаточно для того, чтобы разместить небольшую рекламу с 50%-ной скидкой (запросив скидку для тех, кто размещает рекламу первый раз, а затем запросив то же самое в конкурирующем журнале, чтобы получить ещё одну скидку в 20%) в местном еженедельном журнале об искусстве, где он называет свои тельняшки «Jackson Pollock Shirts». Он заказывает ещё пару дюжин тельняшек с 30-дневной отсрочкой платежей и размещает в печатной рекламе номер телефона, звонок на который бесплатный, а все звонки переадресуются на его мобильный телефон. Он поступает так, отказавшись от использования сайта, по двум причинам: 1) он хочет определить наиболее часто задаваемые вопросы для своего FAQ на сайте и 2) он хочет протестировать предложение в 100 долларов за одну тельняшку (75 долларов прибыли) или «купи две – третью получи в подарок» ($200 - 75 = 125 \text{ долларов}$ прибыли).

Он продаёт все 24 тельняшки за первые пять дней после опубликования журнала, в основном, по специальному предложению. Успех. Он переделывает печатную рекламу, поместив ответы на часто задаваемые вопросы в текст, для уменьшения количества звонков с этими вопросами, и решает вести переговоры с журналом о заключении долгосрочного договора на размещение рекламы. Он посылает своему торговому представителю в журнале чек об оплате 30% от суммы четырёх рекламных объявлений. Он звонит в журнал, чтобы получить подтверждение, что чек получен по FedEx, и, с чеком в руках и ссылаясь на приближение крайнего срока, в журнале ему не отказывают.

Шервуд хочет поехать в Берлин и устроить себе 2-недельный отдых от работы, от непосредственного участия в которой он решил отойти. Как ему закрепить свой успех и отойти от

<http://www.marketing2.ru>

непосредственного участия в собственном бизнесе?

Ему надо выстроить архитектуру бизнеса и получить свой мобильный М.В.А.

Это как раз то, что будет рассматриваться в следующей главе.

Новый Богач наносит ответный визит: Как Дуг сделал это

Помните Дуга из ProSoundEffects.com? Как он тестировал бизнес-идею и с нуля поднял свои доходы до 10 000 долларов в месяц? Он шёл по следующим шагам:

1. Выбор рынка

В качестве своего рынка он выбрал производителей на рынке музыки и телевидения, поскольку он сам музыкант, который пользуется их продуктами.

2. Мозговой штурм для продукта

Он выбрал самые популярные продукты, доступные для перепродажи у крупнейших производителей музыкальных библиотек, и заключил с ними договоры на оптовые закупки и льготную доставку.

Многие из этих библиотек стоят намного больше 300 долларов (до 7500 долларов), вот почему ему необходимо отвечать на многие вопросы послепродажного обслуживания, вместо того, чтобы отвечать кому-то с дешевым продуктом в 50-250 долларов.

3. Микротестирование

Он продавал продукты с аукциона на eBay, чтобы протестировать спрос (и максимально возможную цену) прежде, чем начать производить продукт. Он заказывал продукт только после того, как люди размещали свой заказ. Сразу после этого продукт отгружали со складов производителей. Основываясь на спросе, протестированном на eBay, Дуг создал интернет-магазин на Yahoo по продаже этих товаров и начал тестирование на Google Adwords и в других системах «плати за клик».

4. Отход и автоматизация

После того, как бизнес Дуга начал генерировать достаточный денежный поток, Дуг начал экспериментировать с рекламой в торговых журналах, соблюдая все правила тестирования.

Одновременно, он упрощал схему и переводил операции на аутсорсинг для того, чтобы уменьшить время своей занятости этим делом с двух часов в день до двух часов в неделю.

➤ Вызов комфорту

Отказаться от первых предложений и уйти прочь (3 Дня)

Прежде, чем выполнить это задание, по возможности, прочитайте бонусную главу «Как получить рекламу на 700000\$ заплатив при этом 10000\$» на нашем сайте, и **затем** выделите по два часа субботу, в воскресенье, и в понедельник.

В субботу и в воскресенье, пойдите на рынок фермеров или другой место вне здания, где

<http://www.marketing2.ru>

продаются товары. Если это не возможно, пойдите к небольшим независимым розничным продавцам (не «сетевые», и не массовые розничные продажи).

Установите бюджет 100 \$ для Вашего обучения ведению переговоров и найдите что-нибудь, чтобы продается, по крайней мере, за 150 \$. Вы должны заставить продавцов сбросить цены до 100\$ за товар. Лучше торговаться на многих дешевых элементах, а не нескольких больших элементах. Убедитесь, что ответили на их первое предложение "Какую скидку Вы можете предложить?", чтобы позволить им вести переговоры против себя. Торгуйтесь близко к времени закрытия сделки(например, пора сдавать номер в печать), выберите свою цену, рамки и сделайте им предложение с деньгами в руках.⁴⁶ Попрактикуйтесь уходить, если Вашу цену не принимают. В понедельник, позвоните в два журнала (ожидайте, что первый раз не удастся), и используйте сценарий с нашего сайта, чтобы провести переговоры. Добьетесь максимального снижения цен, а затем перезвоните им позже, чтобы проверить, что Вашему предложению отказало руководство или как-то иначе было отказано.

Это - ведение переговоров, эквивалентное бумажной торговле ⁴⁷, Привыкайте отклонять предложения и противостоять лично и---наиболее важно---по телефону.

➤ Инструменты и уловки

Произведите выборку Страницы Испытания музыки

- The PX Method (www.pxmethod.com)

Этот коммерческий шаблон использовался, чтобы определить жизнеспособность продукта по скорочтению, который успешно прошёл проверку. Обратите внимание, как отзывы, индикаторы доверия, и гарантия используются, и как проставлена цена на отдельной странице, чтобы её можно было протестировать, как одну из переменных. Используйте эту страницу как шаблон – это хороший пример простой и эффективной модели, которую можно копировать.

Введение в Оплату за переход (устройство обработки указателей и кросс-соединений) Реклама

- Google Adwords Tutorial (www.google.com/onlinebusiness)

Введение в рекламу с оплатой за клики

Overture (<http://inventory.overture.com/d/searchinventory/предложение/>)

Google (<https://adwords.google.com/select/main?cmd=KeywordSandbox>)

Wordtracker (www.wordtracker.com)

Ask.com (www.ask.com; введите одно слово и сможете увидеть похожие справа)

Определите, какие слова можно поискать и узнайте, сколько человек ищет каждое из них.

Дешевая Регистрация Доменов

- Domains in Seconds (www.domainsinseconds.com)

Я купил у них около 100 доменов.

<http://www.marketing2.ru>

- Joker (www.joker.com)

Недорогие, но Надежные Услуги хостинга

- Go Daddy (www.godaddy.com)

- 1and1 (www.1and1.com)

- BlueHost (www.bluehost.com)

- RackSpace (www.rackspace.com; известны специализированными и удалёнными серверами)

- Hosting.com (www.hosting.com известны специализированными и удаленными серверами)

Общедоступные хостинговые решения, где Вашему сайту организуют место рядом с другими сайтами на едином сервере, и это настолько дешево, что я рекомендую использовать двух хостинг-провайдеров. Один будет как основной хостинг и один как место для бэкапа. Разместите свои страницы на хостинге и зарегистрируйтесь на сайте www.no-ip.com, который будет переназначать трафик на резервный хостинг за пять минут вместо обычных 24-48 часов.

Бесплатные и платные готовые фотографии

- Free Stock Photos (www.freestockphotos.com)

Одна из многих готовых баз данных фотографий, доступных в Интернете. Множество фотографий, доступных в категориях от «животных» до «древних руин», и для личного, и для коммерческого использования.

- Getty Images (www.getty.com)

Это - то, куда профессионалы идут. Готовые фотографии и пленка чего-угодно – лишь бы Вы заплатили. Я плачу \$150-400 за большинство изображений, которые я использую в национальных кампаниях печати, и качество просто гениальное.

Отслеживание почтовых подписок и настраиваемые e-mail автоответчики

- AWeber (www.aweber.com)

Сайты «под ключ» с обработкой оплаты

- Yahoo Store (<http://smallbusiness.yahoo.com/ccommerce>) (866-781-9246)

Это - то, что использовал Дуг. Всего 40 \$ в месяц с 1.5 % за транзакцию. Поддержка 24/7 просто превосходна.

- eBay Store (<http://pages.ebay.com/storefronts/start.html>)

Цены колеблются от \$15-500 в месяц, плюс проценты e-Bay.

Простая Обработка Оплаты для того, чтобы проверить Страницы

- PayPal Корзина (www.paypal.com; смотрите «магазин»)

Принимает платежи по кредитке за пару минут. Нет ежемесячных выплат. (1.9-2.9 % и \$3 США за транзакцию).

<http://www.marketing2.ru>

- Google CheckOut (<http://checkout.google.com/sell>)

Это - самый полезный как дополнительный вариант для одного из вышеупомянутых вариантов оплаты.

Программное обеспечение для того, чтобы понять трафик сети (Аналитика Сети)

- Аналитика Google (www.google.com/analytics)

- Clicktracks (www.clicktracks.com)

- WebTrends (www.webtrends.com)

Как люди находят, просматривают, и покидают твой сайт? Как много потенциальных покупателей приходит по рекламе «плата-за-клики» и какие страницы самые популярные? Эти программы расскажут Вам это и многое другое.. Google является бесплатным для большинства сайтов с маленькой посещаемостью --- и лучше чем большинство платных --- в других случаях стоят 30 \$ и выше в месяц.

Программы для тестирования

- Offermatica (www.offermatica.com)

- Vertster.com (www.vertster.com)

- Optimost (www.optimost.com)

Тестирование – это, как Вы знаете – имя игры, но посчитать все переменные – почти невозможно. Откуда Вы знаете, какую комбинацию заголовков, текста, и картинок приводит к максимальным результатам – увеличению продаж? Вместо того, чтобы держать все результаты тестирования на бумаге или в голове, попробуйте лучше это программное обеспечение, которое хранит все данные сравнивает их.

Дешевые «бесплатные» номера

- TollFreeMAX (www.tollfreemax.com) (877) 8888-МАКСИМАЛЬНЫЙ TollFreeMAX позволяет Вам иметь свой собственный федеральный бесплатный номер; вызовы могут быть переадресованы в на любой другой номер. Звуковая почта идет на Ваш почтовый ящик.

Проверка конкурентоспособности Вашего трафика

- Alexa (www.alexa.com)

Посмотрите сколько трафика идет на Ваш проект и кто ещё пользуется теми же источниками трафика.

Внештатные Проектировщики и Программисты

- eLance (www.elance.com) (877-435-2623)

- CraigsList (www.craigslist.org)

<http://www.marketing2.ru>

11.

Автопилот дохода III

➤ МВА – Управление с помощью отсутствия

На фабрике будущего будет только два служащих, человек и собака. Человек будет там, чтобы кормить собаку. Собака будет там, чтобы не дать человеку даже притронуться к оборудованию.

—*warren g. bennis, Университет Южной Каролины, профессор бизнес администрирования; советник Рональда Рейгана и Джона Кеннеди*

Большинство предпринимателей не начинают с автоматизацией как цель. Это оставляет их открытыми для массового беспорядка в мире, где каждый деловой гуру противоречит следующему. Рассмотрите следующее:

Компания более сильна, если она связана любовью, а не страхом... Если служащие на первом месте, то они счастливы.

—*herb kelleher, со-основатель «Southwest Airlines»*

Послушай, деточка. Я построил этот бизнес, будучи ублюдком. Я управляю этим, будучи ублюдком. Я всегда буду ублюдком, и даже не пытайся когда-либо меня изменить.

—*charles revson, founder of «Revlon», главному управляющему в своей компании*

Хм... Кого следовать? Если Вы будете быстры на своих ногах, то Вы обратите внимание, что я только предложил Вам опцию неизбежного выбора. Хорошие новости - то, что, как обычно, есть третья опция.

Противоречивое уведомление, которое Вы находите в деловых книгах и в другом месте обычно связываете с руководящими служащими - как обработать человека. Herb говорит Вам давать им объятие, Revson говорит Вам пинать их в мячах, и я говорю Вам решать проблему, устраняя это в целом: Удалите человека.

Как только у Вас есть продукт, который продает, пришло время проектировать самокорректирующуюся деловую архитектуру, которая выполняет себя.

Исполнительный директор дистанционного управления

Возможность спрятаться друг от друга милостиво дана нам, поскольку мужчины - дикие животные, и сожрали бы друг друга, лишь бы спрятаться.

—Henry Ward Beecher, американский аболиционист и священнослужитель, *"Proverbs from Plymouth Pulpit"*

СЕЛЬСКАЯ ПЕНСИЛЬВАНИЯ

В 200-летнем каменном сельском доме тихий "эксперимент в руководстве 21-ого столетия" продолжается точно как запланированный ⁴⁹ Стивен, МакДоннелл находится наверху в его iip-темповых-сальто, смотрящих на электронную таблицу на его компьютере. Его компания увеличила свой годовой доход 30 % ежегодно, так как все это началось, и он в состоянии провести больше времени с его тремя дочерьми, чем он когда-либо думал возможным.

Эксперимент? Как управляющий высшего ранга Ферм Applegate, он настаивает на том, чтобы потратить только один день в неделю в штабе компании в Bridgewater. Нью-Джерси. Он не единственный управляющий высшего ранга, который проводит время дома, курса там сотни, кто имеет сердечные приступы или нервные срывы и нуждается во времени, чтобы восстановиться - но есть огромное различие. МакДоннелл делал это больше 17 лет. Более редкий все еще, он начал делать это только спустя шесть месяцев после учреждения компании.

Это намеренное отсутствие дало возможность ему создать управляемое процессом вместо управляемого основателем бизнеса. Ограничение контакта с администраторами вынуждает предпринимателя разработать правила работы, которые дают возможность другим иметь дело с задачами непосредственно вместо того, чтобы звать на помощь.

Это не только для небольших операций. Фермы Applegate продают больше чем 120 органических и естественных мясных продуктов высокопроизводительным розничным продавцам и генерируют больше чем 35 миллионов \$ в доходе ежегодно,

Это все возможно, потому что МакДоннелл начал с конца в памяти.

За кулисами: Построение музыки

Приказано никому не показывать страну Оз! Никому и никогда!

—стражники главных городских ворот, Страна Оз

Начинаясь с конца в уме - организационная карта того, что возможный бизнес будет смотреть как - не нова.

Позорный оператор Wayne Huizenga скопировал организационную диаграмму McDonald's, чтобы превратить Блокбастер в бегемота за миллиард долларов, и множество титанов сделало аналогичный. В нашем случае это - "конец в памяти", который является различным. Наша цель не состоит в том, чтобы создать бизнес, который является как можно больше, а скорее бизнес,

<http://www.marketing2.ru>

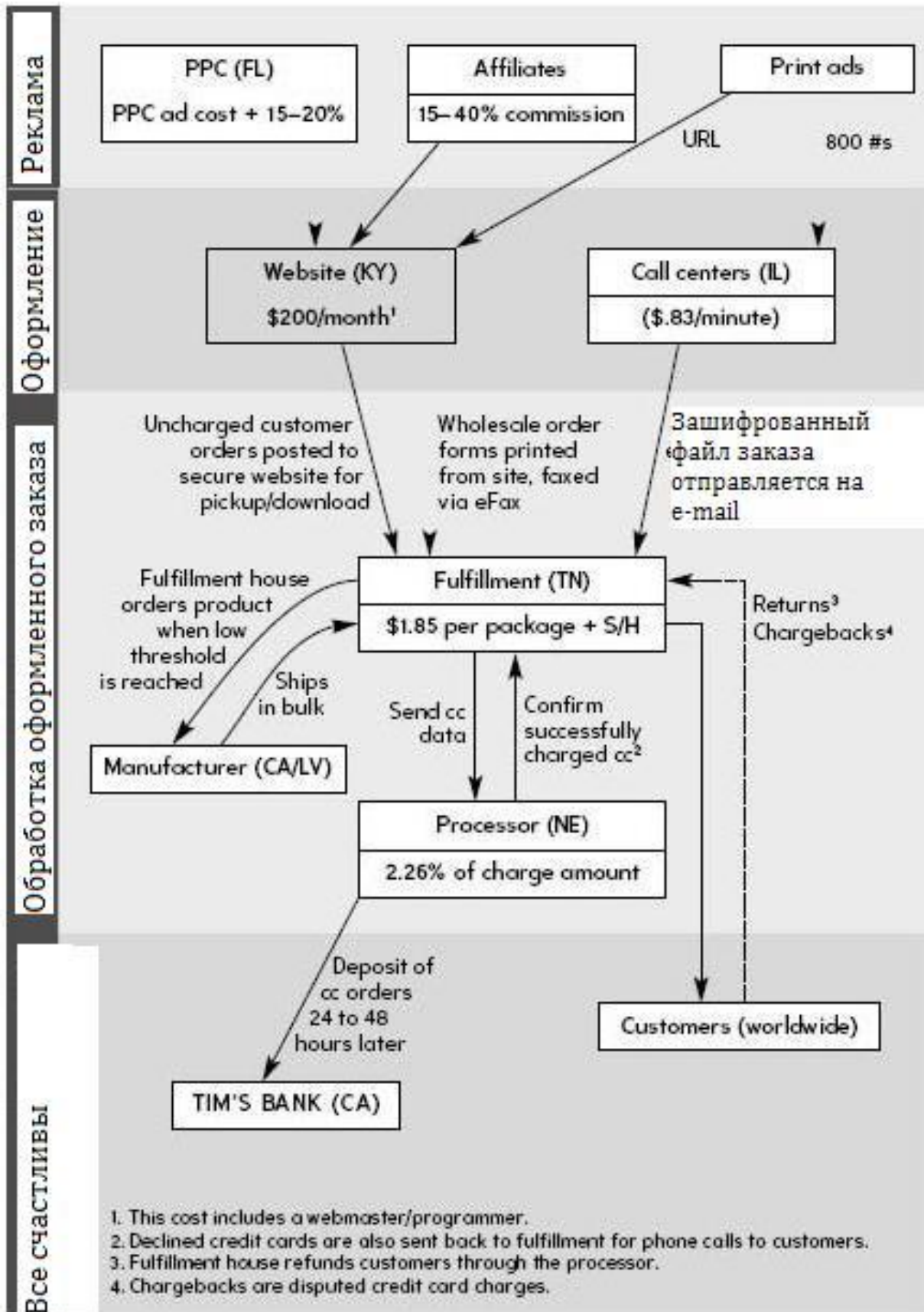
который беспокоит нас как можно меньше. Лейас архитектуры, чтобы разместить нас из информационного потока вместо того, чтобы поместить нас наверху этого.

Я не получал это право в первый раз, когда я попробовал.

В 2003, у меня взяли интервью в моем домашнем офисе для документального фильма под названием *Как Замечено на телевидении*. Мы были прерваны каждые 20-30 секунд с подающими звуковой сигнал почтовыми уведомлениями. Утилиты ring ближнего маркера, и звонящие телефоны. Я не мог оставить их оставшимися без ответа, потому что множество решений зависело от меня. Если я не гарантировал, что поезда выполнялись вовремя и производили огни, никто не был бы.

Анатомия автоматизации

Виртуальная архитектура 4-х часовой рабочей недели



Делим пирог: Экономика Аутсорсера

Каждый outsourcer берет часть круга дохода. Вот то, на что общая потеря прибыли могла бы быть похожей для гипотетического продукта за 80 \$, проданного через телефон и разработанный с помощью эксперта, которому платят гонорар. Я рекомендую вычислить величины прибыли, использующие выше чем ожидаемые расходы. Это объяснит непредвиденную стоимость (чтение: провалы) и разные платы, такие как ежемесячные отчеты, и т.д.

Доход	
Стоимость продукта	\$80.00
Доставка	\$12.95
Итого:	\$92.95
Затраты	
производство продукта	\$10.00
колл-центр (\$0.83 per minute × average call time of 4 minutes)	\$3.32
Доставка	\$5.80
Упаковка (\$1.85 per package + \$0.50 for boxes/packing)	\$2.35
обработка кредиток (2.75% of \$92.95)	\$2.56
общие возвраты (6% of \$92.95)	\$5.58
Роялти (5% of wholesale price of \$48 [$80 \times .6$])	\$2.40
Итого:	\$32.01
Прибыль: доходы - расходы	\$60.94

Как Вы разлагаете на множители в рекламе стоимости? Если реклама за 1 000 \$ или 1 000 \$ в устройстве обработки указателей и кросс-соединений производит 50 продаж, моя стоимость рекламы при содействии заказа (параллельное взаимодействие с внешними устройствами) составляет 20 \$. *Это ослы фактический профессор в модуль это 40.94 \$.*

Я устанавливал новую цель после того опыта, и когда у меня взяли интервью шесть месяцев спустя как следящая система, одно изменение было более явным чем все другие: тишина. Я перепроектировал бизнес от основы так, чтобы у меня не было никаких обращений по телефону к ответу и никакой электронной почты, чтобы ответить на.

Меня часто спрашивают, насколько велика моя компания - сколько людей на меня работает полный рабочий день. Ответ всегда один. Большинство людей в этот момент теряют ко мне интерес. Если кто-то должен был спросить меня, сколько людей работает в компании Brain-Quicken LLC, то ответы бывают разными: 200: между 200 и 300. Я - призрак в этом механизме.

От печати рекламных объявлений в этом примере - к денежному депозиту в моем банковском счете, диаграмма на странице 185 - то, на что упрощенная версия моей архитектуры похожа, включая некоторую типовую стоимость. Если Вы разработали продукт, основанный на рекомендациях в последних двух главах, это включит эту руку в перчатке структуры.

Где я в диаграмме? Нигде.

Я не городская тюрьма, через которую что-нибудь должно пройти. Я больше похожу на полицейского на стороне дороги, который может вступить в случае необходимости. и я использую подробные отчеты от outsourcers, чтобы гарантировать, что гребни двигаются как предназначено. Я проверяю отчеты от выполнения каждый понедельник и ежемесячные отчеты от того же самого первый из каждого месяца. Последние отчеты включают портфель заказов от центра телефонного обслуживания, который я могу сравнить со счетами центра телефонного обслуживания, чтобы измерить прибыль. Иначе, я только проверяю банковские счета онлайн на первом и пятнадцатый из каждого месяца, чтобы искать нечетные выводы. Если я найду кое-что, то одна электронная почта установит это, и если нет. это вернулось к кендо, закрашиванию, пешеходной прогулке, или независимо от того, что я, случается, делаю в то время.

Исключаем Вас из уравнения: Когда и Как

Система – это решение.

—AT&T

Диаграмма на предыдущих страницах должна быть Вашим грубым проектом того, чтобы проектировать самоподдерживающуюся виртуальную архитектуру. Могли быть различия больше или меньше элементов - но главные принципы - то же самое:

1. Компании аутсорсинга контракта, которые специализируются в одной функции против внештатных сотрудников когда бы ни было возможно так, чтобы, если кто-то уволен. выходы, или не выступает, Вы можете заменить их, не прерывая Ваш бизнес. Наем тренировал группы людей, которые могут обеспечить детализированное сообщение и заменить друг друга как необходимо.
2. Гарантируйте, что все outsourcers желают общаться между собой, чтобы решить проблемы, и *дать им письменное разрешение, чтобы принять большинство недорогих решений, не консультируясь с Вами сначала* (я начал в меньше чем \$100 и двигался в 400 \$ после двух месяцев).

Как Вы добираетесь там? Это помогает смотреть на то, где предприниматели обычно проигрывают свой импульс и останов надолго.

Большинство предпринимателей начинает с самых дешевых доступных инструментальных средств. начальная загрузка и выполнение вещей непосредственно, чтобы встать и выполняясь с небольшим наличным расчетом. Это не задача. Фактически, это необходимо так, чтобы предприниматели могли тренировать outsourcers позже. Задача состоит в том, что эти те же самые предприниматели не знают когда и как заменить себя или их самодельную инфраструктуру кое с чем масштабируемым более.

<http://www.marketing2.ru>

"Масштабируемым". Я подразумеваю деловую архитектуру, которая может обработать 10 000 заказов в неделю так легко, как она может обработать 10 заказов в неделю. Выполнение этого требует уменьшения Ваших обязанностей принятия решений, который достигает нашей цели свободы времени, готовя почву для удвоения, и утраивание дохода без изменения в часах тренировалось.

Назовите компании в конце главы к затратам на научные исследования. План и бюджет соответственно, чтобы модернизировать инфраструктуру в следующих промежуточных отчетах, которые я измеряю в модулях отправленного продукта:

Фаза I: 0-50 Общих Модулей Отправленного Продукта

Сделайте все это непосредственно. Поместите свой телефонный номер в сайт и для общих вопросов и для "заказ, берущий это", важен в начале - и брать запросы клиента определить общие вопросы, что Вы будете ответ позже в сетевом FAQ. Этот FAQ также будет главным материалом для того, чтобы тренировать телефонные операторы и разработать коммерческие сценарии.

Устройство обработки указателей и кросс-соединений, офлайновая реклама, или Ваш слишком неопределенный вебсайт или введение в заблуждение, таким образом привлекая дисквалифицированных и отнимающих много времени потребителей? Раз так. измените их, чтобы ответить на общие вопросы и сделать льготы продукта (включая, что это не или не делает), более чистый.

Ответ вся электронная почта и сохраняет Ваши ответы в одной папке, названной "вопросы о послепродажном обслуживании." Единица измерения места в газете для рекламы самостоятельно на ответах и помещенный природа клиентских вопросов в строках темы для будущей индексации. Лично упакуйте и отправьте весь продукт, чтобы определить самые дешевые опции для обоих. Исследуйте открытие торгового счета от Вашего местного небольшого банка (проще, чтобы добраться чем с большим банком) для позже произведенной на стороне обработки кредитной карты.

Межоперабельный интерфейс фазы:> 10 Модулей, Отправленных В Неделю

Прибавьте обширный FAQ к Вашему вебсайту и продолжите прибавлять ответы к общим вопросам как получено. Найдите местные компании выполнения в желтых страницах под "обслуживанием выполнения" или "почтовым обслуживанием." Если Вы не можете найти тот там или в www.mfsanet.org <<http://www.mfsanet.org>>, назовите местные принтеры и спросите у них рекомендации. Сузьте поле к тем (часто наименьшее), кто согласится не обвинить Вас платы установки и ежемесячные минимумы. Если это не возможно, попросите по крайней мере 50 % от обоих и затем просите, чтобы плата установки была применена как усовершенствование против доставки или их других плат.

Ограничьте кандидатов далее теми, кто может ответить на электронную почту хода выполнения заказа (идеал) или звонки по телефону от клиентов. Электронная почта от Вашей папки "послепродажного обслуживания" будет обеспечена как ответы копирования и вставки, особенно связанные с запросами ^{50 возмещения и ходом выполнения заказа}

К более низкому или устраняют разные платы, объясняют, что Вы - запуск и что Ваш бюджет является небольшим. Скажите им, что Вы нуждаетесь в наличном расчете для рекламы, которая будет управлять большим количеством отгрузок. Если нужно, упомяните соревновательный чат компаний, Вы рассматриваете и складываете их против друг друга, используя более низкую оценку или концессии от одного, чтобы получить большие скидки и поощрения от других.

Прежде, чем сделать Ваш конечный выбор, попросите по крайней мере три клиентской

справочной информации и используйте следующий, чтобы выявить негативы: "я понимаю, что они хороши, но у всех есть слабости. Если Вы должны были указать, где у Вас были некоторые проблемы и в чем они не лучше. что Вы сказали бы? Можете Вы, пожалуйста опишите инцидент или разногласие? Я ожидаю их со всеми компаниями, таким образом это не грандиозное предприятие, и это является конфиденциальным. конечно."

Попросите "сетевые 30 членов" - оплата услуг спустя 30 дней после того, как они отданы - после одного месяца немедленного платежа за их обслуживание. Это проще договориться обо всех вышеупомянутых точках с меньшими операциями, которые нуждаются в бизнесе. Сделайте так, чтобы Ваш изготовитель контракта отправил продукт непосредственно к фирме выполнения, как только Вы выбрали один и поместили электронную почту фирмы выполнения (Вы можете использовать почтовый адрес в своем домене и отправить его), или телефонный номер на сетевой странице "спасибо" для вопросов о ходе выполнения заказа.

Фаза III:> 20 Модулей, Отправленных В Неделю

Теперь у Вас будет поток наличности, чтобы предоставить платы установки и ежемесячные минимумы, которые попросит большой, более сложный outsourcers. Назовите непрерывные фирмы выполнения, которые обрабатывают все это - от хода выполнения заказа до возвратов и возмещений. Возьмите интервью у них о стоимости и спросите у них передачи на рассмотрение к центрам телефонного обслуживания и процессорам кредитной карты, с которыми они сотрудничали для передач файла и решения задач. Не транслируйте архитектуру незнакомцев там, будет программировать стоимость и ошибки, обе из которых дороги.

Открывший счет с процессором кредитной карты сначала, для которого Вы будете нуждаться в своей собственной торговой учетной записи. Это важно, поскольку фирма выполнения может только обработать возмещения и уменьшенные платы для транзакций, они обрабатывают себя через произведенный на стороне процессор кредитной карты.

Произвольно, открывший счет с одним из центров телефонного обслуживания Ваш новый центр выполнения рекомендует. У них часто будут бесплатные номера, которые Вы можете использовать вместо того, чтобы покупать Ваше собственное. Смотрите на разбиение процента онлайн к заказам по телефону во время испытания и рассмотрите тщательно, если дополнительный доход от последнего стоит стычку. Это часто не. Те, которым призыв к порядку вообще не прикажет онлайн если предоставлено никакой другой опцион.

Перед регистрацией с центром телефонного обслуживания, получите несколько 800 чисел они ответ для текущих клиентов и сделайте проверочные передачи, задавая трудные связанные с продуктом вопросы и измеряя коммерческие способности. Назовите каждое число по крайней мере тремя разами (утро, день, и вечер) и отметьте судьбоносный коэффициент: ждите время. Телефону нужно ответить в пределах трех - четырех колец, и если Вы помещены в ожидании, короче ждание лучше. Больше чем 15 секунд приведут к слишком многим несостоявшимся разговорам и ненужным рекламным долларам.

Искусство «нерешений»: Меньше опций=Больше доход

Компании обанкрочиваются, когда они принимают неправильные решения или, что так же важно, принимают слишком много решений. Последнее создает сложности.

—Mike Maples, со-основатель «Motive Communications» (IPO до \$260 000 000), основной создатель «Tivoli» (продана IBM за \$750 000 000), а также инвестор в такие компании как Digg.com

<http://www.marketing2.ru>

Джозеф Sugarman - торгующий гений позади множества прямого-1 ответа и розничных успехов, включая явление противосолнечных щитков BluBlocker. До его строки домашних выполнений по телевидению (он продал 20 000 пар BluBlockers в течение 15 минут *после* его первого появления QVC), его домен был печатными СМИ, где он сделал миллионы и построил империю под названием Группа JS&A. Он был когда-то принят на работу, чтобы проектировать рекламу для часов изготовителя I ine. Изготовитель хотел показать девять различных часов в рекламе. и Джо рекомендовал показать только один. Клиент настоял, и Джо предложил делать оба и проверять их в той же самой проблеме "Уолл Стрит журнал". Результат? Предложение с одним часом превосходило в цене предложение с девятью часами 6 к 1.⁵¹

Генри Ford однажды сказал, обращаясь к его Модели в группировке. у пользующегося спросом автомобиля всего времени,⁵² "клиент может быть любой цвет, который он хочет, пока это черно." Он понял кое-что, что деловые люди, кажется, забыли: Обслуживание клиента ("послепродажное обслуживание") не становится личным консьержем и угождает их каждой прихоти и хотеть. Послепродажное обслуживание обеспечивает превосходный продукт по допустимой цене и решает законные проблемы (проигранные пакеты, замены, возмещения, и т.д.) самым быстрым возможным способом. Вот именно.

Чем больше опций, которые Вы предлагаете клиенту, тем больше нерешительности Вы создаете и меньше заказов, которые Вы принимаете - это - плохая услуга все вокруг. Кроме того, чем больше опций, которые Вы предлагаете клиенту, тем более производственный и бремя послепродажного обслуживания Вы создаете для вас непосредственно.

Искусство "нерешения" обращается к уменьшению числа решений, Ваши клиенты могут или должны сделать. Вот являются некоторые методами, что я и другой НОМЕР имели обыкновение приводить сервисные верхние 20-80 %:

1. Предложите один или два опциона на закупки ("основной" и "премиальный". например) и не больше.
2. Не предлагайте опции доставки множителя. Предложите один быстрый метод вместо этого и зарядите премию.
3. Не предлагайте внезапно или ускоренная доставка (*это возможно, чтобы отослать их к торговому посреднику, который делает, как истинно со всеми этими точками*), поскольку они отправляющий методы произведут сотни взволнованных обращений по телефону.

Устраните заказы по телефону полностью и прямой все перспективы к сетевому упорядочению. Это кажется возмутительным, пока Вы не понимаете, что истории успеха как Amazon.com зависели от этого как фундаментальное средство сохранения стоимости, чтобы остаться в живых и процветать.

4. Не предлагайте международные отгрузки. Расход 10 минут при содействии заказа, заполняющего таможенные формуляры и затем имеющего дело с жалобами клиента, когда себестоимости продукции на 20-100 % больше с тарифами и режимами работы о как развлечения как headbutting ограничение. Это о как выгодный, также.

Некоторые из этих стратегий намекают на то, что является возможно самыми большими экономящими время из всех: клиент, фильтрующий.

Не все клиенты созданы равными

Как только Вы достигаете Фазы III и имеете некоторый поток наличности, пришло время

<http://www.marketing2.ru>

переоценивать Ваших клиентов и стройный стадо. Есть хорошие и плохие версии всех вещей: хорошая пища, плохая пища; хорошие кинофильмы, плохие кинофильмы; хороший пол, плохой пол; и. да, хорошие клиенты и плохие клиенты.

Решите теперь иметь деловые отношения с прежним и избегать последнего. Я рекомендую смотреть на клиента как на равного торгового партнера и не как безошибочное благословение человека, чтобы радоваться любой ценой. Если Вы предлагаете превосходный продукт по допустимой цене, это - равная торговля и не сеанс просьбы между подчиненным (Вы) и превосходящий (клиент). Будьте профессиональны, но никогда льсти неблагоразумным людям.

Вместо того, чтобы иметь дело с клиентами задачи, я рекомендую, чтобы Вы препятствовали тому, чтобы они упорядочили во-первых.

Я знаю множество НОВЫХ БОГАЧЕЙ, кто не принимает Западное Объединение или проверки как оплата. Некоторые ответили бы на это с. "Вы бросаете 10-15 % своих продаж!" Новое Богатое. в свою очередь, сказал бы. "Я, но я также избегаю 10-15 % клиентов, которые создают 40 % расходов и едят 40 % моего времени." Это - классик 80/20.

Те, кто потратил наименее и просит наиболее перед упорядочением, сделают то же самое после продажи. Выключение их является и хорошим решением образа жизни и хорошим финансовым решением. Низкой прибыли и высоко-эксплуатационным клиентам нравится назвать операторы и потратить до 30 минут по телефону, задавая вопросы, которые незначительны или отвечены онлайн, стоя - в моем 24.90 \$ случая (30 x 0.83 \$) в 30-минутный инцидент, устраняя крохотную прибыль, которую они жертвуют во-первых.

Те, кто потратил наиболее, жалуются наименее. В дополнение к нашей премии \$50-200 оценок вот несколько дополнительных стратегий, которые привлекают высокую прибыль и клиентов с низкими эксплуатационными расходами, которых мы хотим:

1. Не принимайте оплату через Западное Объединение, проверки, или денежный перевод.
2. Возведите оптовые минимумы в степень к 12-100 модулям и потребуйте, чтобы налоговый идентификационный номер квалифицировал торговых посредников, которые являются действительными деловыми людьми и не интенсивными временем новичками. Не выполняйте личную школу бизнеса.
3. Отшлите всех потенциальных торговых посредников к сетевой форме заказа, которая должна быть напечатана, заполнена. и отправленный факсом дюйм. Никогда не договоритесь об оценке или одобрите более низкую оценку для заказов более высокого тома. процитируйте "стратегию компании" из-за того, что имели задачи в прошлом.
4. Предложите недорогие продукты (книга NO2 la MRI) вместо бесплатных продуктов, чтобы фиксировать информацию о возможностях контактов для следящих продаж. Предложение кое-чего бесплатно является лучшим способом привлечь едоков времени и потратить деньги на несклонных, чтобы возратить пользу.
5. Предложите гарантию проигр-победы (см. прямоугольный текст) вместо бесплатных испытаний.
6. Не принимайте заказы от общих почтовых стран нарушения, таких как Нигерия.

Сделайте свою потребительскую базу исключительным клубом, и обработайте элементы хорошо, как только они были приняты.

Гарантия «проиграл-выиграл» – как продать что угодно кому угодно

Если Вам нужна гарантия – купите тостер.

—CLINT EASTWOOD

30-дневная гарантия возврата денег мертва. У этого только нет стиля, который это однажды сделало. Если продукт не работает. Мне лгали и должен буду потратить день в почтовом отделении, чтобы вернуть это. Это стоит меня больше чем только цена, которую я заплатил за продукт, и вовремя и фактические почтовые расходы. Устранение риска только не достаточно.

Это - то, где мы вводим заброшенную область гарантий проигр-победы и рискуем инверсией. НОМЕР использует то, что большинство рассматривает запоздалой мыслью - гарантия как инструмент продаж краеугольного камня.

НОМЕР стремится делать это выгодным для клиента, даже если продукт терпит неудачу. Проигр-победа гарантирует не, только удаляют риск для потребителя, но и помещают компанию в финансовый риск.

Вот несколько примеров помещения Ваших денег, где Ваш рот.

Поставленный через 30 минут или меньше или если с бесплатный! (Пицца Домино встраивала свой бизнес на этой гарантии).

Мы настолько уверены Вы' грубиян межоперабельного интерфейса CIALIS, если Вы не сделаете то мы заплатим за марку Вашего выбора.

("Программа Обещания CIALIS®" предлагает бесплатного образца CIALIS и затем предлагает платить за соревнующиеся продукты, если CIALIS не соответствует обману).

Если Ваш автомобиль будет захвачен, то мы заплатим 500 \$ Вашей страховой франшизы. (Эта гарантия помогала КЛУБУ становиться #1-продающим механическим автомобильным противоугонным устройством в мире).

110 % гарантировали, что тренировались в течение 60 минут после первой дозы. (Это было для BodyQUICK и первого среди добавлений мутаций. Я предложил не, только возмещают клиентов цена продукта, если это не тренировалось в течение 60 минут после *первой дозы*, но также и послать им чек для на 10 % больше).

Гарантия проигр-победы могла бы походить на большой риск, особенно когда кто-то может нарушить режим эксплуатации ее за прибыль как в примере BodyQUICK, но это не...//, Ваш продукт поставляется. Большинство людей честно.

Давайте смотреть на некоторые фактические числа.

Возвращения для BodyQUICK. даже с 60-дневной повторяемостью (и частично из-за этого"), меньше чем 3 % в промышленности, в которой среднее число составляет 12-15 % для

нормальной 30-дневной 100%-ой гарантии возврата денег. Продажи увеличили больше чем 300 % в течение четырех недель после представления 110%-ой гарантии, и возвращения уменьшили многоборье.

Джоанна приняла это предложение проигр-победы и придумала "Увеличение определенная для мутации гибкость 40 % через две недели или возвращать это за полное возмещение (включая отправляющий) и сохранять 20-минутный цифровой видеодиск поощрения как наш подарок."

Шервуд нашел его гарантию также: "Если эти рубашки не являются самыми удобными, Вы когда-либо носили, возвращаете их и получаете 2 времени Ваша покупная цена назад. Каждая рубашка также гарантируется для жизни - если это становится изношенным, возвратите это, и we'll заменяют это бесплатно."

Они оба увеличенные объемы сбыта больше чем 200 % за первые два месяца. Возвратите процент остался тем же самым для Джоанны и увеличил 50 % для Шервуда, от 2 до 3 %.

Бедствие? Далекий от этого. Вместо того, чтобы продать с правом возврата 50 и получить один с 100%-ой гарантией $[(50 \times \$100) - \$100 = \$4.900$ в доходе], он продал с правом возврата 200 и добрался шесть с 200%-ой гарантией $[(200 \times \$100) - (6 \times 200) = \18.800 в доходе]. Я возьму последнего.

«проиграл-выиграл» - новая победа. Выделитесь и пожинайте плоды.

Маленькие голубые фишки (надежные акции):

Как выглядеть, будто ты из списка Fortune 500 уже через 45 минут

Устали от грязи, которую кидают Вам в лицо? Я обещаю Вам новые мускулы через несколько дней!

—*CHARLES ATLAS, атлет, который продал курсы «dynamic-tension» на общую сумму в \$30 000 000 через книжки комиксов*

Приближаясь к большим торговым посредникам или потенциальным партнерам, небольшой размер компании будет препятствием. Это выделение часто столь же непреодолимо, как это необоснованно. К счастью, несколько простых шагов могут драматично модернизировать Ваше подающее надежды Благосостояние 500 изображений и взять Вашу музу от кофейной до зала заседаний через 45 минут или меньше.

<http://www.marketing2.ru>

1. Не будьте управляющим высшего ранга или основателем.

Быть "управляющим высшего ранга" или "Основателем" кричит запуск. Дайте себе заголовок среднего уровня "вице-президента" (VP), "директор," или кое-что подобное, которое может быть добавлено к в зависимости от случая (Директор Sales, Директор Коммерческого развития, и т.д.). В целях согласования также, помните, что это лучше, *чтобы не казаться*, быть окончательным лицом, принимающим решение.

2. Помещенный множитель посылает по электронной почте и телефонные контакты на вебсайте.

Помещенные различные почтовые адреса на "входят в контакт с нами" страница для различных отделов, таких как "трудовые ресурсы," "продажи," "общие запросы." "оптовое распределение," "носители/личный рекорд". "инвесторы". "Комментарии сети," "ход выполнения заказа," и так далее. В начале они все отправят Вашему почтовому адресу. В фазе III. больше всего отправит соответствующему outsourcers. Множественные бесплатные номера могут использоваться тем же самым видом.

3. Установите Интерактивный речевой ответ (интерактивная система ответа) отдаленный регистратор.

Это возможно, чтобы походить на надежную акцию для меньше чем \$30. В меньше

чем десять минут на сайте, таких как www.angel.com, который хвастается

клиенты, такие как Reebok и Kellogg's. это возможно, чтобы установить 800

число, которое приветствует вызывающие программы с голосовой подсказкой такой как, "спасибо за запрос [зарегистрированного наименования фирмы]. Пожалуйста скажите имя человека или отдела, которого Вы хотели бы достигнуть или только держаться для списка опций."

После разговора Вашего имени или выбора соответствующий отдел. вызывающая программа отправлена Вашему привилегированному телефону или соответствующему outsourcer-с в ожидании музыка и все.

4. Не обеспечивайте собственные адреса.

Не используйте свой собственный адрес, или Вы получите команду гостей. До обеспечения непрерывной фирмы выполнения, которая может обработать чеки и денежные переводы - если Вы решаете принимать их-использование абонентский ящик, но не учитывать "ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК" и включать адрес расположения почтового отделения непосредственно. Таким образом "ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК 555. Нигде. США 11936" становятся "Набором программ 555,1234 В центре авеню США 11936."

Искать язык программирования Форт и проектный профессионализм с хорошо проектированным изображением. *Воспринятый* размер действительно имеет значение.

➤ Вызов комфорту

Отдохните среди людей (2 дня)

Это последний вызов комфорту, размещённый до главы, в которой будет говориться о самом дискомфортном поворотном моменте в жизни большинства офисных червей: переговорах об условиях удаленной работы. Этот вызов предназначен для того, чтобы бы Вы получили удовольствие, он должен развеселить Вас, параллельно показывая, что большинство правил созданы просто потому, что «так принято в обществе». Нет никаких правовых оснований запретить Вам создавать свой идеальный стиль жизнь... или просто быть удовлетворённым от жизни и вызвать массовую путаницу среди людей.

Итак, отдыхаем среди людей. Звучит легко, не правда ли? Среди друзей я известен как челоек, который может легко всех рассмешить. Я предлагаю сделку. И мне всё равно – мужчина Вы или женщина, 20 Вам лет или 60, монгол Вы или прилетели с Марса. Я называю эту сделку – «Перерыв».

Однажды в день в течение двух дней, просто лягте в центре переполненного общественного места в любой момент, когда захотите. Время обеда – подходит лучше всего. Это может быть переполненная улица, центр популярного кафе, или популярного бара. Нет никакой методики выполнения. Просто ложитесь и молчите на протяжении примерно 10-15 секунд, а затем вставайте и продолжайте делать то, что Вы делали до этого. Я имел обыкновение делать это в ночных клубах, чтобы очистить пространство для брейкдэнса. Никто не реагировал на мои просьбы, но всем взрывало мозг, когда я абсолютно неподвижно лежал на полу. Трюк срабатывал.

Но не объясняйте своих действий вообще. Если кто-то спросит об этом после (он или она будут слишком смущены, чтобы спросить Вас что-либо, в то время как Вы делаете это), то ответьте: «Я только захотел полежать немножко». Чем короче будет Ваш ответ, тем более он будет забавным и «вныосящим мозг». И тем больше Вам это даст эмоций. Сделайте это для начала в одиночку, а затем, когда перестанете стесняться делать это, то можете выполнить упражнение, когда будете гулять с друзьями. Считайте, что это - бунт.

Но не достаточно, просто думать вне рамок. Размышление – пассивно. Привыкайте к действию вне рамок.

➤ Инструменты и уловки

Выглядеть большим – виртуальная секретарша и интерактивные системы ответа

• Angel (www.angel.com) (888-692-6435)

<http://www.marketing2.ru>

Получите номер с кодом 800 (номер звонки на который из любой точки страны бесплатны) с профессиональным голосовым меню (отделы распознавания речи, расширения, и т.д.) всего за пять минут. Это невероятно.

- **Ring Central (www.ringcentral.com) (888-898-4591)**

Предлагает бесплатные номера телефонов, скрытие звонков и их перенаправление, голосовую почту, отправку и получение факсов, и оповещения о сообщениях, и всё это - онлайн.

CD/DVD дублирование, печать, и упаковка продукта

- **AVC Corporation (www.avccorp.com) (310-533-5811)**

- **SF Video (www.sfvideo.com) (800-545-5865)**

Местная обработка заказов (меньше 20 отправлений в неделю)

- **Mailing Fulfillment Service Association (www.mfsanet.org) (800-333-6272)**

Компании Выполняющие любые заказы (больше 20 отправлений в неделю, 500\$ + установка)

- **Motivational fulfillment (www.mfpsinc.com) (909-517-2200)**

Секретная внутренняя инфраструктура (back-end) к рекламным кампаниям от HBO, PBS, Comic Relief, Body by Jake, и других.

- **Moulton Fulfillment (www.moultonfulfillment.com) (818-997-1800)**

200000 квадратных футов оборудования, которое предлагает оперативные сетевые отчеты о состоянии и движении товаров.

- **National Fulfillment (www.nationalfulfillment.com) (800-449-0016)**

Расположен в центре штата Теннесси, чтобы сократить время доставки до любого места в США.

Центры телефонного обслуживания принимающие заказы (по-минутная оплата)

Эти центры телефонного обслуживания, известны тем, что эффективно принимали заказы. Другими словами, если Вы даете цену на продукт в рекламе (жесткое предложение), предлагаете бесплатную информацию (генерация лидов (новых клиентов)), или не нуждаетесь в тренированных продавцах, которые могут преодолеть возражения, то эти центры - хороший вариант.

- **West Teleservices (www.west.com) (800-232-0900)**

Имеет 29000 сотрудников по всему миру и обрабатывает миллиарды минут ежегодно. Все крупномасштабные и дешевые игроки рынка используют их.

- **LiveOps (www.liveops.com) (800-411-4700)**

Этот зачинатель обслуживания надомными работниками часто даёт более низкий по минутные цены.

- **Convergys (www.convergys.com) (888-284-9900)**

Центры телефонного обслуживания закрывающие покупку (по минутно и/или за % от продаж)

<http://www.marketing2.ru>

Эти "центры телефонного обслуживания" называют более подходящим им названием – центрами продаж. Операторы – уполномоченные и тренированные «закрыватели», единственная цель которых состоит в том, чтобы преобразовать перевести просто звонящих людей в разряд покупателей; эти звонки в ответе за рекламу в стиле "позвони для получения информации/пробника/примера", в которой не указывается цена (мягкие предложения). Они – профессионалы, с которыми работаю и я, но – ожидайте больших цен.

- **InPulse (www.inpulseresponse.com) (800-841-9000)**

Обеспечивает все, чтобы управлять Вашей кампанией, от писателей продажных скриптов до консультантов и собственных тренеров. Превосходная репутация.

- **Protocol Marketing (www.protocolmarketing.com) (800-677-2001)**

Один из классических, ориентированных на продажи, центров телефонного обслуживания. Я пользовался их услугами в течение многих лет.

- **Triton Technology (www.tritontechnology.com) (800-704-7538)**

Этот центр, работающий только за процент от продаж, известен невероятными способностями к закрытию продаж (посмотрите фильм «Boiler Room» и персонаж Алека Болдуина в Glengarry Glen Ross). Не звоните им, если Ваш продукт стоит меньше 100\$.

Обработка кредитных карт (необходима учетная запись в Вашем банке).

Эти компании, в отличие от вариантов в предыдущей главе, специализируются не только на обработке кредитных карт, но и взаимодействуют с компаниями, которые выполняют Ваши заказы, удаляя Вас из схемы продаж.

- **TransFirst payment processing (www.transfirst.com) (800-745-2659)**

- **Chase Paymentech (www.paymentech.com) (800-824-4313)**

- **Trust Commerce (www.trustcommerce.com) (949-387-3747)**

Программное обеспечение для аффилиатной программы

- **My affiliate program (www.myaffiliateprogram.com) (224-6565)**

Агентства, покупающие рекламу со скидкой

Если Вы пойдете в офис какого-нибудь журнала, на радиостанцию, или ТВ-канал и заплатите им по их прайсу – сначала даётся прайс для «розницы» - Вы никогда не сделаете большую рекламную кампанию. Сохраните много здоровья и расходов – рассмотрите в качестве варианта рекламные агентства, которые договариваются о скидках до 90 % в медиа с которыми они работают.

- **Manhattan Media (Print) (www.manhmedia.com) (212-808-4077)**

Большое агентство, которое очень быстро работает. Я пользовался их услугами с самого начала.

- **Novus Media (Print) (www.novusprintmedia.com) (612-874-3000)**

Установил отношения с более чем 1400 журнальными и газетными издателями и предлагает

<http://www.marketing2.ru>

скидки до 80% со стандартных тарифов. Их клиентами являются также Sharper Image и Office Depot.

- **Mercury Media (TV) (www.mercurymedia.com)**

Наибольшее частное медиа-агентство в Соединенных Штатах, они специализируются на телевидении, но могут также работать с радио и печатными изданиями. Они предлагают полное отслеживание и посылают отчеты, в которых высчитывают доход на инвестицию (ROI).

- **RevShare (TV) (www.revshare.com) (310-451-2900)**

«Плати за результат, а не за время» – это их девиз. «RevShare» позволяет Вам поделиться прибылью от заказов на покупку с телестанциями вместо того, чтобы платить за эфирное время. Это называется «за транзакцию» («per inquiry»), или «PI» в телевизионных и других офлайновых медиа.

- **Marketing Architects (Radio) (www.marketingarchitects.com) (800-700-7726)**

Де-факто лидеры в выбивание скидок с радиостанций, но немного дороговаты. Самые успешные продукты - Carlton Sheets No Money Down, Anthony Robbins, и т.д. - пользовались их услугами.

- **Radio Direct Response (Radio) (www.radiodirect.com) (610-892-7300)**

Mark Lipsky создал великую фирму, с клиентами от небольших специалистов в прямых продажах до Travel Chanel и Wells Fargo.

Онлайн Маркетинг и Исследования (управление рекламными кампаниями «плати за клик», и т.д.)

Начните с малого, найдите местного фрилансера, который сможет Вам помочь.

- **SEMPO (www.sempo.org; смотрите «member directory») (781-876-5866)**

Превосходные фирмы среднего размера:

- **Clicks 2 Customers (www.clicks2customers.com)**

- **Working Planet (www.workingplanet.com) (401-709-3123)**

Порфессионалы с жесткой хваткой – маленькие рекламные кампании начинающиеся от нескольких тысячах долларов:

- **Marketing Experiments (www.marketingexperiments.com)**

(Это - моя команда).

- **Did it (www.did-it.com) (800-932-7761)**

- **Pepper Jam Search (www.pepperjamsearch.com) (877-796-5700)**

- **iProspect (www.iprospect.com) (617-923-7000)**

Производители полного комплекса информационной рекламы

Здесь такие компании, которые сделали известные каждой семье «Oreck Direct», «Nutrisystem», «Nordic-Track», и «Hooked on Phonics». У первого есть превосходный глоссарий скидочных предложений ТВ-медиа, и оба сайта предлагают превосходные средства. Не звоните, если Вы не можете ассигновать по крайней мере 15000\$ для краткой рекламы или больше чем 50000\$ для полноценного рекламного ролика.

- **Hawthorne Direct (www.hawthornedirect.com) (641-472-3800)**
- **Script-To-Screen (www.scripttoscreen.com) (714-558-3971)**

Розничное и Международное Распространение Продукта

Хотите чтобы Ваш продукт был на полках Wal-Mart, Costco, Nordstrom, или в лучших магазинах Японии? Иногда это стоит того, чтобы иметь экспертов со связями, которые помогут Вам в этом.

- **VJ Direct (International) (www.bjgd.com) (949-753-1111)**

Брокеры Знаменитостей

Хотите, чтобы знаменитость рекомендовала Ваш продукт или просто рассказывала о нём? Это будет стоить намного меньше, чем Вы думаете, если сделать это правильно. Я знаю об одной сделке по рекомендации одежды с лучшим подающим в Высшей Бейсбольной Лиге, которая стоила всего 20000\$ в год. Здесь есть брокеры, которые могут сделать это.

- **Celeb Brokers (www.celebbrokers.com) (310-268-1476)**

Президент Джек Кинг был человеком, который посвятил меня в этот очаровательный мир. Он знает всё это как снаружи, так и изнутри.

- **"Celebrity Endorcement Network (www.celebrityendorsement.com) (818-225-7090)**

Как найти знаменитость

- **Contact Any Celebrity (www.contactanycelebrity.com)**

Вполне возможно сделать это самостоятельно, также как я делал это много раз. Этот сетевой каталог и его полезные сотрудники помогут Вам найти любую знаменитость в мире.

Шаг 4:

О – Освобождение.

Быть свободным и совершать ошибки – гораздо лучше, чем всё делать правильно, будучи в кандалах.

– Томас Хаксли, английский биолог, приверженец теории Дарвина

12.

АКТ ИСЧЕЗНОВЕНИЯ

➤ Как перестать работать в офисе

Если Вы будете старательно работать по восемь часов в день, то быть может Вам повезет, и тогда Вы станете начальником и будете работать по двенадцать часов в день.

—*Robert Frost, американский поэт, лауреат пулитцеровской премии*

На этом пути есть только один шаг, который засчитывается – первый шаг.

—*st. jean-baptiste—Marie Vianney, католический святой, "Cure d'Ars"*

Пало Альто, Калифорния

«Мы не собираемся расходовать деньги на телефоне»

«Я Вас и не спрашиваю»

Тишина. Потом кивок, смех, и искривлённая улыбка согласия.

"ОК, тогда – всё отлично."

И это было этим, lickity-разбитый. Сорокачетырёхлетний старый Дейв Camarillo, пожизненный служащий, расколол код и начал его вторую жизнь.

Он не был зажжен; он не вопился в. Его босс, казалось, обрабатывал целую ситуацию весьма хорошо. Предоставленный, Дейв поставил товары на работе. и это не походило, он делал явных ангелов визуальных помех на клиентских встречах, но все еще - он только что провел 30 дней в Китае, не говоря никого.

"Это не была половина столь же трудно, как я думал, что это будет."

Дейв работает среди больше чем 10 000 служащих над Hewlett Packard (ВЫСОКОЕ ДАВЛЕНИЕ), и - против всех разногласий - ему фактически нравится это. Он не имеет никакого желания запустить его собственную компанию и провел прошлые семь лет, делая техническую поддержку клиентам в 45 государствах и 11 странах. Шесть месяцев назад, однако, у него была маленькая проблема.

Она измеряла 5V и весила 110 фунтов.

Он был, как большинство мужчин, испуганных обязательства, несклонного прекратить выполняться вокруг дома в Человеке - пауке underoos. или неотделимый от последнего убежища обладающего чувством собственного достоинства человека, PlayStation? Нет. он прошел все это. В такте. Дейв был заблокирован и загружен, готовые со выталкивают большой вопрос, но он был

короток в дни каникул, и его подруга жила из города. Waaaaaa из города 5.913 миль из города.

Он встретил ее на клиентском посещении Shenzhen. Китай, и это было теперь время, чтобы встретить хозяев, логистика быть проклятым.

Дейв только недавно начал брать технические запросы дома, и. хорошо. не дома, где сердце? Один билет на самолет и одна В группировке мобильная полоса тримарана GSM звонят позже, он был где-нибудь по Тихому океану в пути к его первому семидневному эксперименту. Двенадцать часовых поясов следовательно, он предложил, она принимала, и никто не был более мудрым в США.

Вторая производственная практика была 30-дневным туром по китайской семье и пище (лицо свиньи, любой?), заканчиваясь Shumei Wu становящийся Shu-mei Camarillo. Назад в Альте Palo. ВЫСОКОЕ ДАВЛЕНИЕ не продолжило свои поиски мирового господства, ни знание, ни забота, где Дейв был. Ему отправили свои запросы сотовому телефону его недавно порожденной жены, и все было право в мире.

Теперь назад в Соединенных Штатах после надежды на лучшее и подготовки к худшему, Дейв заработал свой признак подвижности Бойскаута Большого оборота в обратном хвате. Будущее выглядит гибким, действительно. Он собирается начаться, проводя два месяца в Китае каждое лето и затем двигаться в Австралию и Европу, чтобы наверстать упущенное, все с полной поддержкой его босса.

Клавиша к вырезке привязи была проста - он попросил прощение вместо разрешения.

" поворот сделал передвижение n't в течение 30 лет моей жизни - итак, почему нет?"

Это - точно вопрос, который все должны задавать - какого черта нет?

Из касты в изгнанники

Старые богатые, высшее сословие былого с замками и аскотскими галстуками и раздражающими небольшими декоративными собачками. характеризованы как являющийся известным на одном месте. Schwarzes Nantucket и McDonnells Charlottesville. Blech. Лета в Hamptons - sooooo 1990-ые.

Охрана изменяется. Быть связанным с одним местом будет новой особенностью определения среднего класса. Новые Богатые определены более неуловимой мощностью чем простая налично-неограниченная подвижность. Эта установка реактивного самолета не ограничена владельцами создания новой компании или внештатными сотрудниками. Служащие могут осуществить это. также.

Мало того, что они могут осуществить это. но и все больше компаний хочет, чтобы они осуществили это. BestBuy, большой оборот бытовой электроники, теперь отсылает домой тысячи служащих от их ШТАБА - КВАРТИРЫ в Миннесоте и требует не только пониженных затрат, но также и увеличения *на 10-10 %* результатов. Новая молитва - это: Работайте везде, где и всякий раз, когда вы хотите, но сделайте Вашу работу.

В Японии трехсекционный зомби, который присоединяется к этим 9-5 шлифованиям каждое утро, называют *sarari-человеком*---служащим---и в последние несколько лет, новый глагол появился: *datsa-Capa suru*, чтобы выйти (datsu) служащий (Саpa) образ жизни.

Это - Ваша очередь изучить танец datsu-Саpaы.

Меня начальника на пиво:

Изучаем случай с Октоберфестом

Чтобы создать надлежащий левередж, который будет освобожден, мы сделаем две вещи: демонстрируйте деловую выгоду дистанционной работы и сделайте это слишком дорогим или мучительным, чтобы отказаться от запроса об этом.

Помните Шервуд?

Его французские рубашки начинают двигаться, и он испытывает зуд, чтобы угробить Соединенные Штаты для глобальной прогулки. Он имеет более чем достаточно наличного расчета теперь, но должен выйти постоянной страховки в офисе прежде, чем он сможет осуществить все экономящие время инструменты от **Устранения** и передвижения.

Он - инженер - механик и производит дважды так много дизайнов в половину времени начиная со стирания 90 % его игр, чтобы убить время и прерываний. Этот квантовый прыжок на рабочих характеристиках был замечен его супервизорами, и его значение к компании увеличилось, повышая это в цене, чтобы проиграть его. Больше значения означает больше левереджа для согласований. Шервуд был уверен сдержать часть его производительности и эффективности так, чтобы он мог подсветить внезапный скачок в обоих во время дистанционного испытательного срока тренировки.

Начиная с устранения большинства его встреч и лично обсуждений. он естественно переместился 80 % всей коммуникации с его боссом и коллегами, чтобы послать по электронной почте и остающиеся 20 %, чтобы позвонить. Не только это, но и он использовал подсказки от главы 7. "Прерывая Прерывание и Искусство Отказываться" чтобы вырезать незначительный и повторный почтовый том в половине. Это сделает перемещение к дистанционному менее примечательным, если вообще значимый, с организаторской точки зрения. Шервуд выполняется с полной скоростью со всё меньше и меньше страховкой.

Шервуд осуществляет его escape в пяти шагах, начинаясь 12 июля в течение медленного делового сезона и длясь два месяца, заканчиваясь проходом в Oktoberfest в Мюнхене. Германия, в течение двух недель как завершающее испытание перед большими и более смелыми планами vagabonding.

Шаг 1: Инвестиции Увеличения

Во-первых, будьте, говорит с его боссом 12 июля о дополнительной тренировке, которая могла бы быть доступной для служащих. Он предлагает иметь плату компании за четырехнедельный класс промышленного образца, чтобы помочь ему лучше связывать с помощью интерфейса с клиентами, будучи верным упомянуть выгоду боссу и бизнесу (то есть, он уменьшится внутриведомственный назад и вперед и увеличит и клиентские результаты и оплачиваемое время). Шервуд хочет, чтобы компания вложила капитал в максимально возможной степени в него так, чтобы потеря была больше, если он выходит.

Шаг 2: Докажите Увеличенную выпуск Продукцию Offsite

Во-вторых, он призывает больной в следующий вторник и среда, 18 и 19 июля, к витрине его дистанционная тренирующаяся производительность ^{56, которую} Он решает призвать больной между вторником и в четверг по двум причинам: Это меньше походит на ложь в течение трех-day уикэнда, и это также дает возможность ему видеть, как хорошо он функционирует в социальной изоляции без неизбежной отсрочки уикэнда. Он гарантирует, что он удваивает свою работу output в оба дня, оставляет почтовый след некоторого вида для его босса, чтобы известить. и ведет измеримый учет того, чего он достигал для справочной информации во

<http://www.marketing2.ru>

время более поздних согласований. Так как он использует дорогое программное обеспечение XAMA, которое только лицензируется на его офисном настольном компьютере, Шервуд устанавливает бесплатный суд над программным обеспечением дистанционного доступа GoToMyPC так, чтобы он мог пилотировать свой офисный компьютер от дома.

Шаг 3: Подготовьте Измеримую Деловую Выгоду

Треть. Шервуд создает список очка маркера того, сколько еще он достиг вне офиса с объяснениями. Он понимает, что он должен представить дистанционную работу как хорошее деловое решение и не дерзкий персонал. Измеримый исход был еще тремя дизайнерами в день чем его обычное среднее число и три общих часа дополнительного оплачиваемого клиентского времени. Для объяснений он идентифицирует удаление, добиваются и меньше отвлекающих моментов от офисного шума.

Шаг 4: Предложите Отзывной Испытательный срок о

В-четвертых, новый от завершения комфорт вызывает от предыдущих глав. Шервуд уверенно предлагает невинного "однажды в неделю" дистанционный испытательный срок тренировки в течение двух недель. Он планирует сценарий заранее, но не делает это представлением PowerPoint или иначе дает этому появление кое-чего серьезного или необратимого. Около 15:00 Шервуд стучит в офисную дверь его босса. на относительно расслабленный четверг, 27 июля, неделя после его отсутствия, и его сценарий похож на следующий. Фразы ценных бумаг подчеркнуты, и сноски объясняют очки ведения переговоров.

Шервуд: Привет. Билл. У Вас есть быстрая секунда?¹

Билл: Уверенный. Как дела?

Шервуд: я только хотел сорвать идею прочь Вас, это было на моем уме. Две минуты должны быть много.

Билл: ОК. Подъем из виса.

Шервуд: на прошлой неделе, как Вы знаете. Я был болен. Длинная короткая история. Я решил работать дома несмотря на ужасный луг чувства. Так вот забавная часть. Я думал, что я ничего не сделаю, но закончил окончание еще три дизайнера чем обычно в оба дня. **Плюс, я** вставил еще три оплачиваемых часа чем обычно без переключения, офисного шума, отвлекающих моментов, и т.д. ОК, так вот то, куда я иду, так же, как испытание. Я хотел бы предложить работать с домашних понедельников и вторников в течение только двух недель. Вы можете наложить вето на это всякий раз, когда Вы хотите, и я войду, если мы должны сделать встречи. но я хотел бы попробовать это в течение только двух недель и рассмотреть результаты.

Я на 100 % уверен, что я вдвое больше сделать. Это кажется разумным?¹

Билл: Хм... Что, если мы должны совместно использовать клиентские дизайны?

Шервуд: есть программа по имени GoToMyPC, что я имел обыкновение обращаться к офисному компьютеру, когда я был болен. Я могу рассмотреть все дистанционно, и у меня будет свой сотовый телефон на мне 24/7. Sooooo... Что Вы думаете? 'Протестируйте это начинающийся в следующий понедельник и видите, сколько еще я сделан?'

Билл: Умм... ОК. штраф. Но это - только тест. Я имею встречу в пять и должен выполняться. но давайте говорить скоро.

Шервуд: Большой. Спасибо за время. Я сохраню Вас отправленными по почте на всем этом. Я уверен, что Вы будете приятно удивлены.

Шервуд не ожидал получать два дня в одобренную неделю. Он попросил два так, чтобы, в случае его босс отказался, он мог попросить только один как позиция перехода на аварийный режим (вход в равносигнальную зону). Почему Шервуд не шел в течение пяти дней, дистанционных в неделю? Две причины. Во-первых, это много для управления, чтобы принять от командного файла. Мы должны попросить дюйм и превратить это в ногу, не выделяя паническую систему индикации аварии. Во-вторых, это - хорошая идея хонинговать Ваши способности работы пятнышка ре - репетируют бит - прежде, чем стрелять для достижения, поскольку это уменьшает вероятность кризисов и провалов, которые отменят дистанционные права.

Шаг 5: Расширьте Дистанционное Время

Шервуд гарантирует, что его дни за пределами офиса - его самое продуктивное на данное число, даже минимально понижая внутрисканционную продукцию, чтобы усилить контраст. Он сетует, чтобы обсудить результаты с его боссом 15 августа и готовит страницу очка маркера детализировавшие увеличенные результаты и элементы, законченные по сравнению с внутрисканционным временем. Он предлагает повышение ставка четырем дням в неделю, дистанционную для двухнедельного испытания, полностью подготовленного уступить к трем дням в случае необходимости.

Шервуд: Это действительно оказалось даже лучше, чем я ожидал. Если Вы смотрите на числа, это имеет много делового смысла, и я наслаждаюсь тренировкой намного больше теперь. Так, мы здесь Я хотел бы предложить, если Вы думаете, что это имеет смысл, что я пробую четыре дня в неделю за другое двухнедельное испытание. Я думал, что вхождение в пятницу будет иметь смысл готовиться в течение ближайшей недели, но мы могли сделать, какой бы ни день Вы предпочитаете.

Билл: Шервуд. Я действительно не уверен, что мы можем сделать это.

Шервуд: Каково Ваше главное предприятие?

Г

Билл: кажется, что Вы находитесь на своем выходе. Я подразумеваю, Вы собираетесь выйти на нас? Секунда. что, если все хотят сделать то же самое?

Шервуд: Придайте обтекаемую форму достаточно. Хорошие очки ⁶¹ Сначала, чтобы быть честными. Я был близко к выходу прежде, со всеми прерываниями и добираться и этажерка, но я фактически чувствую себя великим теперь с изменением в процедуре ⁶², которую я делаю больше и чувство, смягченное для разнообразия. Во-вторых, никому нельзя разрешить работать дистанционно, если они не могут показать увеличенной производительности, и я - совершенный эксперимент. Если они могут показать этому. однако, почему не позволяют им делать это на испытательном сроке? Это понижает затраты для офиса, производительности увеличений, и делает служащих более счастливыми. Так, что Вы говорите? Я могу проверить это для двух w'eeks и войти в пятницы, чтобы заботиться об офисном материале? Я буду все еще документировать все, и Вас, конечно, иметь право, чтобы передумать в любом очке.

Билл: Человек, Вы - настойчивый. ОК, мы дадим этому удар, но сделаем нет пойдите болтая об этом. **Шервуд:** Конечно. Спасибо, Билл. Я ценю доверие. Говорить Вы скоро.

Шервуд продолжает быть продуктивным дома и поддерживает его более низкие внутрисканционные рабочие характеристики. Он рассматривает результаты с его боссом после двух недель и продолжает четыре дистанционных дня в неделю в течение дополнительных двух недель до вторника. **19 сентября**, когда он просит полный дистанционный суд над двумя

неделями, в то время как он посещает родственников из ^{группы государственного} 63 Шервуда, имеет в центре проект, который требует его экспертизы, и он подготовлен выйти, если его босс отказывается. Он понимает, что, так же, как Вы хотите договориться об оценке объявления близко к пределам, добираясь, что Вы хотите часто, зависит больше от того, *когда* Вы просите ее чем, *как* Вы просите ее. Хотя он предпочел бы не выходить, его доход от рубашек более чем достаточно, чтобы финансировать его линии мечты Oktoberfest и вне.

Его босс соглашается, и Шервуд не должен использовать его угрозу выхода. Он идет домой тем вечером и покупает билет "туда-обратно" за 524 \$, продажи рубашки меньше чем одной недели, к Мюнхену для Oktoberfest.

Теперь он может осуществить возможных все-время-спасателей и вырубить роскошь. Где-нибудь между питьем пива пшеницы и танцем в lederhosen, Шервуд сделает его работу в прекрасной форме, покидая его компанию, более обеспеченную чем до 80/20 и оставляя себя все время в мире.

Но держитесь секунда... Что, если Ваш босс все еще отказывается? Хм... Тогда они форсируют события. Если верхнее управление не будет видеть свет, Вы должны будете только использовать следующую главу, чтобы зажечь их задницы.

Альтернатива: Вариант с песочными часами

Может быть эффективно взять более длинный период отсутствия фронт в том, что некоторый Новые Богачи назвали подходом "песочных часов", столь названным, потому что Вы используете длинное испытательное, фронт, чтобы получить короткое дистанционное соглашение и затем провести переговоры поддерживает к полному из офиса. Вот то, на что это похоже.

1. Используйте предзапланированный проект или критическое положение (семейная проблема, личная проблема, настройка, домой ремонтирует, безотносительно), который требует, чтобы Вы вынули одну или две недели из офиса.
2. Скажите, что Вы признаете, что Вы не можете только прекратить работать и что Вы предпочли бы работать вместо того, чтобы брать дни каникул.
3. Предложите, как Вы можете работать дистанционно и предложение, в случае необходимости. чтобы взять плату вырезает в течение того периода (и тот период только), если рабочие характеристики не на должном уровне после возвращения.
4. Позвольте боссу сотрудничать о том, как сделать это так, чтобы он или она инвестировали в процесс.
5. Сделайте эти две недели "от самого продуктивного периода, который Вы когда-либо имели действующий".
6. Покажите своему боссу измеримые результаты после возвращения, и скажите ему или ей, что - без всех отвлекающих моментов, доберитесь, и т.д. - Вы можете быть вдвое больше сделаны. Предложите два или три дня дома в неделю как испытание в течение двух недель.
7. Сделайте те дистанционные дни ультрапродуктивными.
8. Предложите только один или два дня в офисе в неделю.
9. Сделайте в те дни наименее продуктивную из недели.
10. Предложите полную подвижность - босс пойдет для нее.

➤ Вопросы и действия

Недавно меня спросили – собираюсь ли я уволить человека, который сделал ошибку, что стоила нам 600000\$. Я отвечаю – нет, потому что я только что потратил на его обучение 600000\$.

—*Thomas j. Watson, основатель IBM*

Свобода подразумевает ответственность. Именно поэтому большинство мужчин боится её.

—*GEORGE BERNARD SHAW*

В то время как у предпринимателей больше проблем возникает с **Автоматизацией**, так как они боятся отдать бразды правления в чужие руки, наёмные рабочие немеют от **Освобождения** потому что они боятся взять контроль в свои руки. Примите решение держать узды в своих руках – оставшаяся часть Вашей жизни зависит от этого.

Следующие вопросы и действия помогут Вам заменить основанную на Вашем присутствии работу на свободу, основанную на продуктивности.

1. Если бы у Вас был сердечный приступ, и предполагая, что Ваш начальник сочувствовал бы Вам, как бы Вы могли работать дистанционно в течение четырех недель?

Если Вы бьёте головой об стену, пытаетесь сделать дело, которое не кажется дистанционно-совместимым или если Вы предполагаете сопротивление со стороны своего начальника, тогда спрашивайте следующее:

- Что Вы достигаете с этим заданием - какова цель?
- Если бы Вам пришлось любой ценой найти другие способы достигнуть того же самого - если бы Ваша жизнь зависела от этого – как бы Вы сделали это? Дистанционная конференцсвязь? Видео конференцсвязь? GoToMyMeeting, GoToMyPC, или другое подобное программное обеспечение?
- Почему Ваш начальник мог бы сопротивляться дистанционной работе? Каков может быть непосредственный отрицательный эффект воздействия на компанию и что бы Вы могли сделать, чтобы предотвратить или минимизировать последствия этого?

2. Если бы Вы были на месте Вашего начальника, Вы бы доверили себе работу вне офиса, основываясь на историю Вашей работы? Если бы Вы не доверили, то перечитайте «Устранение» чтобы улучшить продуктивность и рассмотреть вариант «песочных часов».

<http://www.marketing2.ru>

3. Тренируйте продуктивность неподверженную влиянию окружающей среды.

Попробуйте поработать в течение двух - трех часов в кафе в течение двух суббот предшествующих предложению дистанционного испытания. Если Вы занимаетесь в спортивном зале, то попробуйте позаниматься в течение тех двух недель дома или в любом другом месте за пределами спортивного зала. Цель здесь состоит в том, чтобы отделить Ваши действия от привычной окружающей среды и убедиться в том, что у Вас хватит дисциплинированности, чтобы работать в одиночку.

4. Подсчитайте текущую продуктивность.

Если Вы применили принцип «80/20», установили правила отвлечения прерываний, и заложили соответствующий фундамент, Ваш характер должен быть на небывало высоком уровне через конкретный измеряемый срок, будь-то удовлетворенные клиенты, сгенерированный доход, произведенные страницы, скорость дебиторской задолженности, или же что-то другое. ЗадOCUMENTИРУЙТЕ это.

5. Придерживайтесь стратегии создания возможности продемонстрировать продуктивность Вашей дистанционной работы до того, как Вы попросите о ней.

Это должно протестировать Вашу способность работать за пределами офисной среды и увеличить объём доказательств того, что Вы можете толкать свою задницу без постоянного надзора.

6. Практикуйте искусство проходить ответ "нет" до того, как сделаете предложение.

Сходите на рынки фермеров, чтобы поторговаться, просите о бесплатных первоклассных обновлениях, попросите компенсацию, если Вы сталкиваетесь с плохим обслуживанием в ресторанах, иными словами, требуйте весь мир и практикуйтесь в этом, используя следующие волшебные вопросы, когда люди отказываются дать это Вам:

«Что я могу сделать, чтобы получить [желательный результат]?»

«При каких обстоятельствах Вы бы могли дать мне [желательный результат]?»

«Вы когда-либо делали исключение?»

«Я уверен, что Вы делали исключение прежде, не так ли?»

Если ответ «нет» для любого из последних двух вопросов, то спросите: "Почему нет?" Если да, то спросите, "Почему?"

7. Поставьте своего работодателя на рельсы тестирования дистанционной работы – предложите понедельник или пятницу для работы дома.

Запланируйте выполнение этого, или следующего шага, во время такого периода, когда будет совсем невозможно уволить Вас, даже если Вы были незначительно менее продуктивными в то время как дистанционно работали.

Если Ваш работодатель отказывается дать Вам возможность дистанционной работы, значит, пришло время найти нового босса или становиться предпринимателем. Работа никогда не будет давать Вам необходимую свободу времени. Если Вы решаете выпрыгнуть с корабля, то лучше позвольте им уволить Вас, увольнение - зачастую выглядит менее привлекательным, чем быть тактично уволенным и воспользоваться безработицей, чтобы взять длинные каникулы.

8. Расширяйте каждый успешный испытательный срок до тех пор, пока Вы не достигнете полной свободы передвижения или же Вашего желаемого уровня мобильности.

Не стоит недооценивать, насколько Ваша компания нуждается в Вас. Выполните работу хорошо и попросите то, что Вы хотите. Если Вы не получаете этого в течение долгого времени – увольняйтесь. Это - слишком большой мир, чтобы потратить большую часть своей жизни в 4-х стенах.

13.

После ремонта

➤ Убивая Вашу работу

Все варианты действий опасны, таким образом благоразумие не в том, чтобы уходить от опасности (это невозможно), а в том, чтобы вычислить риски и действовать решительно. Делайте ошибки из-за амбиций, а не из-за лени. Развивайте в себе стойкость делать смелые вещи, а не стойкость к страданиям.

—Niccolo Machiavelli, «The Prince»

Экзистенциальные обращения и движения в защиту сумасшедших, которые подали в отставку

By Ed Murray

Уважаемый, _____
preferred deity of choice

Я осознал кое-что очень _____ сегодня, когда чистил своего
adjective

_____, И это кое-что - это вот что: ;) Вы _____
animal adverb

жестокий _____
personal expletive pronoun

Вчера ночью, после того как я напился _____ И
least favorite hard liquor

вдоволь нанюхался _____ так, что _____ покраснел,
drug politician

Всё стало ясно: это всё делали они, а не я.

Я единственный, кто абсолютно точно _____ when it
helpless state of being

comes to the _____ personal relationships in my life, and yet,
favorite color

I share my innermost _____ with no one else on this _____
type of candy adjective

planet . . . because they are all _____
insulting adjective extinct animals

I _____ them all, and I hope they meet a _____ demise
emotion adjective
choking on a platter of their own _____
(Applebee's appetizer)

This _____ catharsis made me feel _____
adjective smiley emotion
and strangely alone, simultaneously. How can I connect with these
_____ I am surrounded by on a daily basis? I am just so sick of
herd animals
_____ in the _____ every day . . . Maybe it would
synonym for "crying" part of your house
help if I shoved a fistful of _____ into my _____. It
vegetables bodily orifice
makes my heart _____ when I see the defeat in my parents'
verb
_____, and it becomes _____ clear that they love the
body parts adverb
_____ more than _____. . . Maybe I should
type of car sibling's name
stab my _____ with a _____.
genitalia sharp object

Today I have decided to buy a _____, which will serve as a
noun
_____, and as a _____ symbol for the _____-
metaphor timeless adjective expletive
faced servitude I am bound to in this life . . . no more in control than
the most _____-minded of _____. I am trying
adjective farm animals
desperately to _____ myself from _____ all of my
"st_p" active violent act
co-workers . . . except _____. I've always wanted to
person in the room
_____ him/her/it. I didn't ask to be _____.
forceful sexual act verb
If reincarnation does exist, please leave me out of it.

Некоторые вакансии просто вне ремонта. Усовершенствования походили бы на добавляющий ряд авторских завес к ячейке тюрьмы: лучше, но совсем не хороший. В контексте этой главы. "работа" обратится к компании, если Вы выполните один и нормальная работа, если у Вас есть тот. Некоторые рекомендации ограничены одним из двух, но большинство - соответствующий со оба. Таким образом мы начинаем.

Я вышел из трех вакансий и был зажжен от всего остальные. Быть зажженным, несмотря на иногда становление неожиданностью и отъезд из Вас борющийся, чтобы оправиться, часто является удачей: Кто - то еще принимает решение для Вас. и невозможно сидеть на неправильной работе для остальной части Вашей жизни. Большинство людей не достаточно удачливо быть зажженным и умереть медленная духовная смерть более чем 30-40 лет от признания посредственного.

Гордость и наказание

Если Вы должны играть, то для начала определите три вещи: правила игры, ставки, и время выхода из игры.

—CHINESE PROVERB

Только, потому что кое-что было большим количеством тренировки или поглотило многое из меня, время не делает ее продуктивной или стоящей.

Только, потому что Вы смущены, чтобы признать, что Вы все еще живете, последствия плохих решений сделали 5, 10, или 20 лет назад не должны мешать Вам возместить решения теперь. Если Вы позволяете гордости останавливать Вас. Вы будете ненавидеть жизнь 5,10. и 20 лет с этого времени по тем же самым причинам. Я очень не хочу быть неправым и сидел на бесперспективную траекторию с моей собственной компанией, пока я не был вынужден изменить указания, или полный-провал-! лица знают, как трудно это.

Теперь, когда мы - все на едином игровом поле: Гордость глупа.

Быть способным выйти из вещей, которые не тренируются, является неотъемлемой частью того, чтобы быть победителем. Вход в проект или работу, не определяя когда стоящее становится расточительным, походит на вход в казино без колпака на том, что Вы поставите: опасный и глупый.

"Но. Вы не понимаете моей ситуации. Это сложно!" Но это действительно? Не путайте комплекс с трудным. Большинство ситуаций просто многих, являются только эмоционально трудными действовать. Проблема и решение обычно очевидны и просты. Не то, чтобы Вы не знаете, что сделать. Конечно Вы делаете. Вы были только испуганы, что Вы могли бы закончить проигрывающие материально, чем ноу теперь,

Я скажу Вам прямо сейчас: если Вы будете в этом очке, то Вы не будете проигрывать материально. Повторно посетите установку страха и вырежьте трос.

Как отрывать лейкопластырь: Не так больно, как Вы думали

Средний человек - конформист, который принимает невзгоды и бедствия со стоицизмом коровы, стоящей под дождём.

—Colin Wilson, британский автор «The Outside»; «New Existentialist»

Есть несколько основных боязней, которые сохраняют людей при понижении судов, и есть простые опровержения для всех их.

1. Выход является постоянным.

Далекий от этого. Используйте вопросы Q&A в этой главе и главе 3 (Установка страха), чтобы исследовать, как Вы могли приобрести свою выбранную дорожку карьеры или запустить другую компанию в более позднем очке. Я никогда не видел пример, где изменение направления движения не было так или иначе обратимо.

2. Я не буду в состоянии оплатить векселя.

Уверенный Вы будете. Прежде всего, цель будет состоять в том, чтобы иметь новую работу

<http://www.marketing2.ru>

или источник потока наличности прежде, чем выйти из Вашей текущей работы. Проблема решена.

Если Вы дезертируете с корабля или зажжены, не трудно устранить большинство расходов временно и в прямом эфире на спасениях в течение краткого периода. От сдачи в аренду Вашего дома к рефинансированию или продаже этого. есть опции. всегда есть опции.

Это могло бы быть эмоционально трудно, но Вы не будете задерживать. Закрепите свой автомобиль в гараже и аннулируйте страхование в течение нескольких месяцев.

Автобаза или берет шину, пока Вы не находите следующий кабриолет. Мучайте еще немного долга кредитной карты и повара вместо питания вне дома. Продайте все дерьмо, которое Вы потратили сотни или тысячи на и никогда использовать.

Возьмите полный инвентарь Ваших авуаров, резерва наличных, долгов, и ежемесячных расходов. Как долго Вы могли выжить со своими текущими средствами или если you продал некоторые авуары?

Искать через все расходы и спрашивают себя, Если я *должен был* устранить это, потому что я нуждался в дополнительной почке, как я сделаю это? Не будьте мелодраматическими, когда нет никаких вещей потребности небольшого количества, являются фатальными, особенно для умных людей. Если Вы сделали это настолько далеко в жизни, проигрывая или понижение работы часто будет немного больше чем несколько недель каникул (если Вы не будете хотеть больше) кое до чего лучше.

3. Страхование от болезней и учетные записи отставки исчезают, если **я выходил**.
Несоответствующий.

Я боялся обоих, когда я был устранен от TrueSAN. У меня были системы технического зрения гниющих зубов и работы над Wal-Mart, чтобы выжить.

После просмотра на факты и исследования опций. Я понял, что у меня могло быть идентичное медицинское и зубное покрытие - тот же самый провайдер и сеть - для £300-500 в месяц. Передать мой 401 (k) к другой компании (я выбрал Fidelity Investments) было даже легче: Это взяло меньше чем 30 минут через телефон и ничего не стоило.

Покрытие обеих из этих основ занимает меньше времени чем то, чтобы заставлять репутацию послепродажного обслуживания по телефону установить Ваш счет за электричество.

4. Это разрушит мое резюме.

Я люблю творческую научную литературу.

Нисколько не трудно охватить разрывы под ковриком и сделать необычные элементы самыми вещами, которые получают собеседования при приеме на работу. Как? Сделайте кое-что интересное и сделайте их ревнивыми. Если Вы выходите и затем сидите на своей заднице. Я не нанял бы Вас также.

С другой стороны, если у Вас есть мировой облет "от одного до двух год" на Вашем резюме или тренирующийся с профессиональными группами футбола в Европе на кредит вашего счета, две интересных вещи случайно встречают возвращение тренирующемуся миру. Во-первых, Вы получите больше интервью, потому что Вы выделитесь. Во-вторых, интервьюеры, которым надоедают в их собственных вакансиях, потратят всю встречу, спрашивающую, как Вы сделали это!

Это' есть любой вопрос того, почему Вы отдохнули или оставили свою предыдущую работу. есть один ответ, которому нельзя противостоять: "я имел шанс бывающий раз в жизни сделать [экзотический и производящий зависть опыт] и не мог выключить его. Я полагал, что, с [20-40]

годы тренировки, чтобы пойти, каков натиск?"

=====
=====

Фактор Чизкейка

Вы хотите, чтобы я дал Вам формулу успеха? Она очень проста, правда. Удвойте количество ваших неудач.

—*Thomas J. Watson, основатель IBM*

Даже прежде, чем я испытал это. Я знал, что кое-что не было совершенно право. После восьми часов в холодильнике эта ватрушка все еще не установила вообще. Это со свистом проносилось в шаре галлона как вязкий суп, куски, сдвигающиеся и качающиеся, поскольку я наклонял это при близком осмотре. Где-нибудь ошибка была сделана. Это, возможно, было любое число вещей:

Три я палки фунта Сливочного сыра Philly

Яйца

Stevia

Неприправленный желатин

Ваниль

Кислые сливки

В этом случае, это была вероятно комбинация вещей и нехватка нескольких простых компонентов, которые вообще делают ватрушку формой пирога.

Я был на диетическом средстве без углеводов, и я использовал этот рецепт прежде. Это было настолько восхитительно, что мои соседи по комнате хотели свой справедливый ресурс и настаивали на попытке массового производства. Следовательно начал математический shenanigans и проблемы.

Прежде, чем Splenda* и другие чудеса сахарной имитации прибыли в сцену, твердое ядро использовало stevia. трава, в 300 раз более сладкая чем сахар. Одно снижение походило на 300 пакетов сахара. Это был тонкий инструмент, и я не был деликатным поваром. Я когда-то сделал маленькую горстку cookies, используя пищевую соду вместо разрыхлителя, и это было плохо достаточно, чтобы управлять моими соседями по комнате, чтобы рвать на лужайке. Этот новый шедевр заставил cookies быть похожим на прекрасный ужин: Это являлось на вкус как жидкий сливочный сыр, смешанный с холодной водой и приблизительно 600 пакетами сахара.

Я тогда сделал то, что сделает любой нормальный и рациональный человек: я захватил наибольший ковш супа со вздохом и сел перед телевидением, чтобы встретиться с моим

<http://www.marketing2.ru>

наказанием. Я потратил впустую все воскресенье и полную лодку компонентов - пришло время пожинать то, что я посеял.

Один час и 20 больших ложек позже. Я не значительно потрудился в огромном пакете супа, но я снижался для счета. Мало того, что я не мог съесть ничего, но и супа в течение двух дней, я не мог принести меня, чтобы даже смотреть на ватрушку, ранее мой любимый десерт, больше четырех лет.

Глупый? Конечно. Это о столь же глупом, как можно добраться. Это - смешной и микро пример того, что люди делают в большем масштабе с вакансиями все время: самоналоженное страдание, которого можно избежать. Несомненно, я изучил урок и заплатил за ошибку. Вопрос Реала - для какой?

Есть два типа ошибок: ошибки амбиции и ошибки лени.

Первым - результат решения действовать - чтобы сделать кое-что. Этот тип ошибки сделан с неполной информацией, поскольку невозможно иметь все факты заранее. Это должно быть поощрено. Благополучие одобряет полужирное.

Вторым - результат решения лени - чтобы не сделать кое-что в чем, что мы отказываемся изменить плохую ситуацию из страха несмотря на наличие всех фактов. Это - то, как изучение событий становится предельными наказаниями, плохие отношения становятся плохими соединениями, и плохие выборы работы становятся пожизненными тюремными сроками.

"Да, но что, если я нахожусь в промышленности, где скачок вокруг смотрится вниз на? Я был здесь только годом, и предполагаемые работодатели думали бы..."

Был бы они? Испытательные предположения прежде, чем осудить себя большему страданию. Я видел один детерминант сексуальной привлекательности хорошим работодателям: рабочие характеристики. Если Вы - рок-звезда когда дело доходит до результатов. не имеет значения, если Вы дезертируете с корабля от плохой компании после трех недель. С другой стороны, если признание окружающей среды тренировки наказания в течение многих лет за один раз является обязательным требованием для рекламы в Вашем поле, могло случиться так, что Вы находитесь в игре, не стоящей победа?

Последствия плохих решений не поправляются с возрастом.

Какую ватрушку Вы едите?

=====
=====

➤ Вопросы и действия

Только те кто спят, не делают ошибок

—*Ingvar Kamprad, основатель «IKEA»*

Десятки тысяч людей, большинство из которых менее способны, чем Вы, будучи уволенными, оставляют свои вакансии каждый день. Это не является ни необычным, ни фатальным. Вот несколько упражнений, чтобы помочь Вам в понимании того, что менять работы это естественно и насколько простым может быть переход на другую работу.

1. Во-первых, знакомая проверка в реальных условиях: Вы, более вероятно, найдете то, что Вы хотите на своей текущей работе или где-то в другом месте?
2. Если бы Вы были уволены с Вашей работы прямо сегодня, что бы Вы сделали, чтобы сохранить всё под своим финансовым контролем?
3. Возьмите больничный и разместите свое резюме на главных сайтах поиска работы. Даже если у Вас нет никаких планов оставить Вашу работу, отправьте Ваше резюме на такие сайты, как www.hs.ru и www.rabota.ru, используя псевдоним, если Вам так хочется. Это покажет Вам, что есть ещё и другие варианты, помимо Вашего текущего места работы. Позвоните рекрутерам, если Ваш уровень развития допускает такую возможность, а также пошлите короткое электронное письмо, такое, как на примере ниже, друзьям и нерабочим контактам:

Привет, Всем!

Я хочу сделать очередной карьерный шаг и заинтересован всеми возможностями, которые могли бы прийти на ум. Ничего такого возмутительно или ненормально не произошло. [Если Вы знаете то, что Вы хотите или не хотите на Вашем текущем уровне, не стесняйтесь добавлять в это письмо что-нибудь типа: "Я, в частности, заинтересован в ...", или "я хотел бы избежать..."]

Пожалуйста, сообщите мне, если что-нибудь придёт Вам на ум!

Тим

Позвонить на работу и сообщить о своем неприходе из-за плохого самочувствия или возьмите день отгула, чтобы закончить все эти упражнения во время нормального рабочего дня с 9 до 6. Это смоделирует безработицу и уменьшит Ваш страх неофисной неопределенности.

В мире действий и переговоров, есть один принцип, который управляет всеми другими: У человека, у которого есть больше возможностей, есть больше власти. Не ждите, пока у Вас появится потребность в возможностях, чтобы искать их потом впопыхах. Присмотритесь к будущему прямо сейчас, и оно сделает достижение, как действий, так и Вашей напористости легче.

4. Если у Вас есть собственная компания, представьте, что Вам только что предъявили иск и должны объявить банкротство. Компания теперь неплатежеспособна, и Вы должны закрыть

<http://www.marketing2.ru>

магазин. И вам необходимо что-то юридически сделать, и нет никаких финансов, чтобы воспользоваться другими возможностями. Как бы Вы выжили?

➤ Инструменты и уловки

Чтобы было легче принимать решения

■ iWorkWithFools (www.iworkwithfools.com)

iWorkWithFools позволяет Вам читать или анонимно делиться историями связанными с работой - об идиотах со-работниках и боссах, с которыми нам приходится сталкиваться каждый день

Совмещение всех триггеров в одном месте

■ I-Resign (www.i-resign.com)

Этот сайт обеспечивает все от поиска работы для «своей второй жизни», до лучших заявлений на увольнение от моих работников. Не пропускайте полезные форумы обсуждения и истеричного письма «сего консультанта из Лондона».

Открытие пенсионных счетов

Если Вам нужен советник и Вы не возражаете против некоторых выплат, то рассматривайте следующие варианты.

■ Franklin-Templeton (www.franklintempleton.com) (800-527-2020)

■ American Funds (www.americanfunds.com) (800-421-0180)

Если Вы будете самостоятельно заниматься инвестированием и хотите узнать о хороших взаимных инвестиционных фонды, то обратите внимание на эти компании.

■ Fidelity Investments (www.fidelity.com) (800-343-3548)

■ Vanguard (www.vanguard.com) (800-414-1321)

Медицинская страховка для работающего не по найму или безработного

Больше опций и рекомендаций можно найти на www.fourhourworkweek.com

■ Ehealthinsurance (www.ehealthinsurance.com) (800-977-8560)

■ AETNA (www.aetna.com)

■ Kaiser Permanente (www.kaiserpermanente.org) (800-207-5084)

14.

Мини-отставки

➤ Пользуясь мобильным стилем жизни

Перед развитием туризма путешествия были задуманы, чтобы походить на исследования, и его результаты, как полагали, были украшением ума и формированием суждений.

—PAUL Fusel, Abroad

The simple willingness to improvise is more vital, in the long run, than research.

—Rolf Potts, Vagabonding

По возвращению Шервуда с Oktoberfest'a., ошеломленного от уничтожения нейронов, но самого счастливого, он был через четыре года, дистанционное испытание сделано стратегией, и Шервуд введен в должность в мир Новых Богатых. Все, в чем он нуждается теперь, является идеей того, как эксплуатировать эту свободу и инструменты, чтобы дать его конечный наличный расчет почти в конечном выводе образа жизни.

Если Вы прошли предыдущие шаги, устранение, автоматизацию, и разъединение привязей, которые связывают Вас с одним местоположением, пришло время баловаться некоторыми фантазиями и исследовать мир.

Даже если Вы не имеете никакой боли для расширенного передвижения или думаете, что невозможно - является ли из-за соединения или ипотеки или тех небольших вещей, известных как ребята - эта глава все еще следующим шагом. Есть фундаментальные изменения I и большинство отложенных других, пока отсутствие (или подготовка к этому) не вынуждает их. Эта глава - Ваш заключительный экзамен в дизайне музыки.

Преобразование начинается в маленькой мексиканской деревне.

Басни и охотники за удачей

Американский грач бизнесмена каникулы к маленькой прибрежной мексиканской деревне на

<http://www.marketing2.ru>

заказах доктора. Неспособный бездействовать после срочного звонка по телефону из офиса первое утро, он вышел к пирсу, чтобы очистить его головку. Маленькая лодка только с одним рыбаком состыковалась, и в лодке были несколько больших yellowfin тунцов. Американец хвалил мексиканца на качестве его рыбы.

"Как долго это доставляло Вас, чтобы ловить их?" американец спросил.

"Только некоторое время," мексиканец ответил на удивительно хорошем английском языке.

"Почему Вы не отсутствуете дольше и ловите больше рыбы?" американец тогда спросил.

"У меня есть достаточно, чтобы поддержать мою семью и дать некоторые друзьям," мексиканец сказал, поскольку он разгрузил их в корзину.

"Но... Что Вы делаете с остальной частью Вашего времени?"

Мексиканец искал и улыбнулся. "Я сплю допоздна, ловлю рыбу немного. игра с моими ребятами, возьмите сиесту с моей женой, Джулией, и забредайте в деревню каждый вечер, где я потягиваю вино и гитару игры с моими друзьями. У меня есть полная и оживленная жизнь, сеньор."

Американец смеялся и стоял высокий. "Сэр. Я - Гарвард М.В.А. и могу помочь Вам. Вы должны провести больше времени, ловя рыбу, и с доходами, купить большую лодку. В мгновение ока, Вы могли купить несколько лодок wish увеличенный пробег. В конечном счете, у Вас был бы флот рыбацких лодок."

Он продолжал. "Вместо того, чтобы продать Вашу защелку посреднику, Вы продали бы непосредственно потребителям, в конечном счете открывая Ваш собственный консервный завод. Вы управляли бы продуктом, обработкой, и распределением. Вы должны были бы уехать из этой маленькой деревни прибрежного рыболовства, конечно, и двигаться в Мехико, тогда в Лос-Анджелес, и в конечном счете Нью-Йорк, куда Вы могли выполнить свое расширяющееся предприятие который надлежащее управление."

Мексиканский рыбак спросил, "Но. сеньор, как долго все это возьмет?"

На который ответил американец. "15-20 лет. 25 верхних частей."

"Но что тогда, сеньор?"

Американец смеялся и сказал. "Это - большая часть. Когда настало время, Вы вызвали бы первый выпуск акции и продали бы Ваши акции компании общественности и стать очень богатыми. Вы сделали бы миллионы."

"Миллионы, сеньор? Тогда, что?"

"Тогда Вы удалились бы и двигались бы в маленькую деревню прибрежного рыболовства. где Вы спали бы допоздна, ловить рыбу немного, игра с Вашими детьми. возьмите сиесту со своей женой, и прогулку к деревне по вечерам, где Вы могли потягивать вино и запустить Вашу гитару с Вашими друзьями..."

Я недавно пообедал в Сан-Франциско с хорошим другом и прежним соседом по комнате колледжа. Он скоро закончит главную школу бизнеса и возвратится к инвестиционному посредничеству. Он очень не хочет прийти домой из офиса в полночь, но объяснил мне, что, если он работает 80-часовые недели в течение девяти лет, он мог бы стать генеральным директором и сделать крутые \$3-10 миллионов ежегодно. Тогда он имел бы успех.

"Пижон, что же, спрашивается, Вы сделали бы с \$3-10 миллионами ежегодно?" Я спросил.

Его ответ? "Я взял бы долгую поездку к Таиланду."

Это примерно подводит итог одного из самых больших самообманов нашего современного возраста: расширенное кругосветное путешествие как домен ультрабогатых. I've также слышал следующее:

"Я буду только разогреваться фирма в течение 15 лет. Тогда я буду партнером, и я могу сократить часы. Как только у меня есть миллион в банке. Я помещу это кое во что сейф как связи, возьму 80 000 \$ в год в интересе, и удалюсь, чтобы плавать в Карибском море."

"Я буду только разогреваться консультация, пока мне не 25, затем удаляюсь и еду на motorcycle через Китай."

Если Ваша мечта, резервуар золота в конце ра карьеры, должна жить большая в Таиланде, парусе вокруг Карибского моря, или поехать на мотоцикле через Китай, предположение что? Все они могут быть сделаны за меньше чем 3 000 \$. Я сделал все три. Вот только два примера того, как далеко немного может пойти ⁶⁴

США за 250 \$. Пять дней на частном тропическом исследовательском острове Smithsonian с тремя локальными рыбаками, которые ловили и приготовили всю пищу милливольты и также доставили меня в турах по скрытому лучшему, проникают пятна в Панаму.

США за 150 \$. Три дня фрахтования частный самолет в винной стране Мендосы в

Аргентине и пролете над самых красивых виноградников вокруг снежных Анд с личным справочником.

Вопрос: На что Вы тратили свои последние 400 \$? Это - два или три уикэнда ерунды и холостого поведения недели заб-тренировки в большинстве американских городов. 400 \$ - ничто в течение полных восьми дней изменяющих жизнь событий. Но восемь дней не то, что я рекомендую вообще. Те были только вставками в намного большей продукции. Я предлагаю много, намного больше.

Рождение мини-увольнений и Смерть отпусков

В жизни есть нечто большее, чем просто увеличение её скорости.

—MOHANDAS GANDHI

В феврале 2004, я был скуден и переработался. Моя фантазия передвижения началась как план посетить Коста-Рику в марте 2004 в течение четырех недель испанского языка и расслабления. Я нуждался в перезарядке, и четыре недели казались "разумными" любой абсурдной точкой отсчета, которую Вы можете использовать для такой вещи.

Друг, знакомый с Центральной Америкой покорно, указал, что она никогда не будет работать, поскольку Коста-Рика собиралась ввести ее дождливый сезон. Обильные ливни не были вздымающимся толчком, в котором я нуждался. таким образом я сдвинул свой центр к четырем неделям в Испании. Это - долгая поездка по Атлантике, тем не менее, и Испания была близко к другим странам, которые я всегда хотел посетить. Я проиграл "разумный" где-нибудь коротко после того и решил, что я заслужил полных трех месяцев, чтобы исследовать мои корни в Скандинавии после четырех недель в Испании.

Если бы были какие-нибудь оперативные бомбы или ожидающие решения бедствия, то они

<http://www.marketing2.ru>

конечно неожиданно возникли бы за первые четыре недели, таким образом *действительно* не было *никакого дополнительного риска в распространении моего прохода в три месяца*. Три месяца были бы большими.

Те три месяца превратились 15. и я начал спрашивать меня. "Чтобы почему бы не брать обычную 20-30-летнюю отставку и перераспределить это всюду по жизни вместо того, чтобы сохранить все это на конец?"

Альтернатива запойным путешествиям

Благодаря системе автомагистралей между штатами теперь возможно поехать от одного побережья США до другого, и при этом ничего не увидеть.

—*Charles Kuralt, ведущий новостей CBS*

Если Вы поели приученный к работе 50 недель ежегодно, тенденции. даже после создания подвижности, чтобы предпринять расширенные путешествия, должен будет сойти с ума и видеть 10 стран через 14 дней и закончиться авария. Это походит на взятие зажима задержки на бафтинг "все, что Вы можете поесть". Это съест себя до смерти.

Я сделал это три месяца в мои 15-месячные поиски системы технического зрения, посещая семь стран и проходя по крайней мере 20 времен регистрации и время расчёта с другом, который договорился о трех неделях прочь. Проход был упакованной адреналином реактивной струей, но как наблюдение жизни на ускоренной перематке вперед. Было сложно для нас помнить то, что случилось, в которых странах (кроме Amsterdam⁶⁵), мы были и больны большую часть времени, и мы были расстроены должны были уехать из некоторых мест просто, потому что наши предкупленные полеты сделали это так.

Я рекомендую делать полную противоположность.

Альтернатива передвижению разгула - настройка "отставка миниЭВМ влечет за собой" к одному месту в течение одного - шести месяцев прежде, чем пойти домой или двигаться в другое место действия. Это - антиканикулы в самом положительном смысле. Хотя это может расслабляться, миниотставка не побег из Вашей жизни, а повторной проверки ее - создание пустого сланца. Следующее устранение и автоматизация, из чего Вы сбежали бы? Вместо того, чтобы стремиться *видеть* мир через фотографию орс между иностранными-но-знакомыми гостиницами, мы стремимся *испытывать* это со скоростью, которая позволяет этому изменять нас.

Это также отличается от творческого отпуска. Творческие отпуска часто рассматриваются очень как отставка: как одноразовый случай. Насладитесь этим теперь, в то время как Вы можете. Миниотставка определена как повторяющаяся - это - *образ жизни*. Я в настоящее время беру три или четыре миниотставки ежегодно и знаю множество, кто делает то же самое.

Очищая демонов: Эмоциональная свобода

Самое совершенное для человека, это обнаружить своё собственное несовершенство.

—*Святой Августин (354 н.э.-430 н.э.)*

<http://www.marketing2.ru>

У истинной свободы намного более чем есть достаточно дохода и время, чтобы сделать то, что Вы хотите. Правило, а не исключение - весьма возможно фактически иметь финансовый и свобода времени, но все еще ловиться в муках состязания крысы. Нельзя быть бесплатным от стрессов скорости - и одержимая размером культура, пока Вы не являетесь бесплатными от материалистической склонности, мышления голода времени. и сравнительные импульсы, которые создали это во-первых.

Это занимает время. Эффект не является совокупным, и никакое число двухнедельных (также назвал "слишком слабым" ⁶⁶), экскурсионные проходы могут заменить одну хорошую прогулку ⁶⁷

В опыте тех я взял интервью, берет два - три месяца только, чтобы отключить от устаревших процедур и узнать только, насколько мы отвлекаем нас с постоянным движением. Вы можете обедать с испанскими друзьями, не становясь взволнованными? Можете Вы привыкать к маленькому городу, где все предприниматели берут сиесту в течение двух часов днем и затем закрываются в 16:00.? В противном случае Вы должны спросить. Почему?

Учитесь замедляться. Будьте проиграны преднамеренно. Наблюдайте, как Вы судите и непосредственно и те вокруг Вас. Шансы - то, что это было некоторое время. Возьмите по крайней мере два месяца, чтобы распустить старые привычки и открыть вновь себя без напоминания вырисовывающегося обратного рейса.

Финансовые факты: Только что стало лучше

Экономический параметр для миниотставок - обледенение на пироге. Четыре дня в приличной гостинице или неделя для два в хорошем хостеле стоят то же самое как месяц в хорошем шикарном апартаменте. Если Вы перемещаете, расходы за границей также начинают заменять часто при намного более низких счетах стоимости, которые Вы можете тогда отменить в США.

Вот некоторые фактические ежемесячные числа от недавних передвижений. Основным фактам и из Южной Америки и из Европы показывают рядом, чтобы доказать, что роскошь ограничена Вашим творческим потенциалом и знакомством с местом действия, не грубой девальвацией валюты в странах третьего мира. Будет очевидно, что я не выживал на хлебе, и просьба-1 жила как рок-звезда - и оба события могли быть сделаны для меньше чем 50 % того, что я потратил. Моя цель была удовольствием и не строгим выживанием.

Стоимость авиабилетов

- Бесплатный, любезность золотой карты Американской фондовой биржи и Паза
Континентальные Авиакомпании Mastercard⁶⁸

Жилье

- * апартамент Пентхауса на эквиваленте Пятого Авеню Нью-Йорка в Буэнос-Айресе, включая уборщиков дома, личных охранников, телефон, энергию, и быстродействующий Интернет: США за 550 \$ в месяц
- - Огромный апартамент в тенденциозном Подобном Сохо районе предНовой-Зеландии-lauerberg Берлина, включая телефон и энергию: США за 300 \$ в месяц

Приемы пищи

- Четыре - или пятизвездные приемы пищи ресторана два раза в день в Буэнос-Айресе: США за 10 \$ (США за 300 \$ в месяц) - Берлин: США за 18 \$ (США за 540 \$ в месяц)

Развлечение

- VIP таблица и неограниченное шампанское для восьми человек в самом горячем клубе, Опера залив в Буэнос-Айресе: США за 150 \$ (США за 18.75 \$ на человека x четыре посещения в месяц = США за 75 \$ в месяц на человека)
- Покрытие, напитки, и танцующий в самых горячих клубах в Западном Берлине: США за 20 \$ на человека в ночь x от 4 до США за 80 \$ в месяц

Образование

- Два часа ежедневно частных испанских уроков в Буэнос-Айресе. времена пятерок в неделю: США за 5 \$ в час x 40 часов в месяц = США за 200 \$ в месяц
- Два часа ежедневно частных уроков танго с двумя профессиональными балеринами мирового класса: США за 8.33 \$ в час x 40 часов в месяц = США за 333.20 \$ в месяц
- Четыре часа ежедневно главной немецкоязычной команды в Nollendorfplatz, Берлине: США за 175 \$ в месяц, который заплатил бы за себя, даже если бы я не посетил классы, как студенческое удостоверение личности, давали право мне на более чем 40%-ые скидки на всю транспортировку
- » - Шесть часов в неделю смешанного военного искусства (ММА), тренирующийся в главной Берлинской академии: бесплатный в обмен на обучение через английские два часа в неделю

Транспортировка

- Ежемесячный проход метро и ежедневная кабина едет к и от танго уроки в Буэнос-Айресе: США за 75 \$ в месяц • - Ежемесячное метро, трамвай, и шина проходят в Берлине со студентом скидка: США за 85 \$ в месяц

Четырехнедельное Общее количество для Роскошного Стиля жизни

- - Буэнос-Айрес: 1533.20 \$, включая круговую стоимость авиабилетов от JFK, с одномесячной остановкой в пути в Панаме. Почти один ребенок этого общего количества - от ежедневной газеты один на один команда от учителей мирового класса на испанском языке и Танго. - **Берлин: 1180 \$.** включая круговую стоимость авиабилетов от JFK and однедельная остановка в пути в Лондоне.

Как делают эти числа сравниваются с Вашими текущими внутренними ежемесячными расходами, включая арендную плату, страхование автомобиля, утилиты, расходы уикэнда. посещение вечеринок, общественный транспорт, газ. членства, подписки, пища, и все остальные? Сложите все это, и Вы можете хорошо понять. как я сделал. это путешествующий вокруг мира и отлично проведения время может сохранить Вас серьезные деньги.

Факторы страха:

<http://www.marketing2.ru>

Преодолеть оправдания «почему я не могу путешествовать»

Путешествия - крушение всего счастья! Нет никакого желания смотреть на здания здесь, после того как я увидел Италию.

—*Fanny Burney (1752-1840), английский писатель*

Но у меня есть дом и дети. Я не могу путешествовать!

Что насчёт страхования? А если что-нибудь случится?

Разве путешествовать не опасно? Что, если меня похитят или нападут на меня?

Но я – женщина, а для женщин может быть опасно путешествовать в одиночку.

Большинство оправданий не путешествовать является точно что-оправданиями. Я был там, таким образом это не ханжеская проповедь. Я знаю слишком хорошо, что легче жить с нами непосредственно, если мы цитируем внешнюю причину для бездействия.

Я с тех пор встретил страдающих параличом нижних конечностей и тугоухого, пенсионеров и матерей - одиночек, домашних владельцев и бедных, все из которых искали и нашли превосходные изменяющие жизнь причины для расширенного передвижения вместо того, чтобы останавливаться на миллионе маленьких причин *против этого*.

Большинство предприятий выше адресовано в Q&A. но каждый в особенности требует небольшого количества приоритетного успокаивающего нерва.

Это 10:00 после полудня, Вы Знаете, Где Ваши Ребята?

Главный страх перед всеми хозяевами до их первого международного прохода так или иначе проигрывает ребенка в перестановке.

Хорошие новости - это, если Вы - удобное взятие Ваших детей к Нью-Йорку. Сан-Франциско. Вашингтон. D.C.. или Лондон, Вы будете иметь даже меньше, чтобы волноваться о в стартовых городах, которые я рекомендую в Q&A. Есть меньше пушек и тяжких преступлений во всех них по сравнению с самыми большими американскими городами. Вероятность проблем уменьшена далее, когда передвижение - меньше аэропорта и прыгания гостиницы среди незнакомцев и больше настройки к летнему дому: миниотставка.

Но тем не менее, что, если?

У Jen Errico мать - одиночка, которая доставила ее двух ребят на пятимесячном кругосветное путешествии, был более острый страх чем больше всего, тот, который часто будил ее в 2:00 в холодном поту: Что, если кое-что случается со мной?

Она хотела заправить ее детей для худшего варианта, но не хотела испугать их до смерти, так подобный все хорошие матери - она сделала его игрой: Кто может лучше всего запомнить маршруты, адреса гостиницы, и телефонный номер Мамы? У нее были запасные контакты в каждой стране, числа которой были загружены в набор кода скорости ее сотового телефона, у которого был глобальный роуминг. В конце. ничто не случилось. Теперь' она планирует двигаться

в лыжное шале в Европе и послать ее детей школе в многоязычной Франции. Успех порождает успех.

Она наиболее боялась в Сингапуре, и ретроспективно, это было, где у нее было наименьшее количество причин, которая будет волноваться (она доставила своих детей к Южной Африке, среди других мест). Она боялась, потому что это была первая остановка, и она была непривычна к путешествию с ее детьми. Это было восприятие, не действительность.

Робин Malinsky-Rummell, который провел год, путешествуя через Южную Америку с ее мужем и семилетним сыном. попросился друзьями и семьей не посетить Аргентину после их бунтов девальвации в 2001. Она сделала свою домашнюю работу, решил, что страх был необоснован, и продолжил отлично проводить время в Патагонии. Когда она сказала местным жителям, что она была первоначально из Нью-Йорка. их проушины расширились, и тиски понижались: "я видел, что те строительства аварийно завершили на телевидении! Я никогда не шел бы в такое опасное место!" Не предполагайте, что места за границей более опасны чем Ваш родной город. Большинство не.

Робин убежден, поскольку я, что люди используют ребят как оправдание остаться в их зонах комфорта. Это - простое оправдание не сделать кое-что предприимчивое. Как преодолеть страх? Робин рекомендует две вещи:

1. Перед осуществлением длинного международного прохода с Вашими ребятами впервые, возьмите пробный запуск в течение нескольких недель.
2. Для каждой остановки, упорядочьте неделю языковых классов, которые берутся за прибытие и используют в своих интересах транспортировку от аэропорта если доступно. Школьный штат будет часто обрабатывать жилье внаем апартаментов для Вас. и Вы будете в состоянии подружиться и изучить площадку перед отправлением самостоятельно.

Но что, если Ваше предприятие не так проигрывает Ваших ребят, но сходит с ума из-за Ваших ребят?

Несколько семей, у которых взяли интервью для этой книги, рекомендовали самый старый убедительный инструмент, известный человеку: взятничество. Каждому ребенку дают некоторое количество виртуального наличного расчета. 25-50 центов, в течение каждого часа хорошего поведения. То же самое количество вычтено из их счетов на нарушение правил. Все покупки для развлечений - ли подарки, мороженое, или иначе выходящий их собственные индивидуальные учетные записи. Никакое равновесие, никакие положительные герои. Это часто требует большего количества автоматического управления со стороны хозяев чем ребята.

Как получить авиабилеты с 50-80% скидкой

Это не книга по экономичному путешествию. Большинство рекомендаций снижения затрат, найденных в таких справочниках, проектировано с путешественником разгула в памяти. Для кого-

<http://www.marketing2.ru>

то, предпринимая минимотставку, амортизировались дополнительные 150 \$ для стоимости авиабилетов без стычек, более чем два месяца лучшая сделка чем 20 часов управления очками частого летчика на неизвестной авиакомпании или преследовании сомнительные сделки.

Следующие две недели исследования, я когда-то покупал односторонний билет резервирования к Европе для SI20. Я достиг JFK, наполняющегося энтузиазмом и просмотром уверенности во всех этих тупицах, платящих розничную продажу! - и 90 % "занимающихся" авиакомпаний отказался от моего билета. Те, которые не сделали, были наказаны для твердого тела недель. Я заканчивал тем, что остался в гостинице в течение двух ночей для вкладки S300, регистрируя жалобу с Американской фондовой биржей. и в конечном счете звоня I-800-FLY-EUROPE от зажима JFK в расстройстве. Я купил билет "туда-обратно" Лондону на Чистой Атлантике для S300 и уехал час спустя. Та же самая стоимость билета на больше чем 700 \$ в неделю ранее.

После 25 стран. Я нашел несколько простых стратегий, которые получают Вас 90 % возможных спасений без напрасно тратящей время или производящей мигрени.

1. Кредитные карты использования с наградой указывают для большого связанных с музой реклама и производственная себестоимость.

Я не трачу больше денег, чтобы получить пенни на долларе - эти затраты неизбежны, таким образом я извлекаю выгоду из них. Это один получает меня бесплатный круговой международный билет каждые три месяца.

2. Билеты покупки далеко заранее (три месяца или больше) или в последнюю минуту, и стремятся и к отклонению и возвращаются между вторником и в четверг.

Длительное планирование передвижения выключает меня и может быть дорогим, если планы изменяются, таким образом я произвольная программа для того, чтобы покупать все билеты за прошлые четыре или пять дней до целевого отклонения. Значение пустых мест составляет 0 \$, как только полет взлетает. таким образом истинные последние места дешевы.

Используйте Orbitz (www.orbitz.com) сначала. Установите отклонение и даты возвращения между вторником и в четверг. Тогда взгляд на цены за альтернативные даты отклонения каждый из трех дней в прошлое и каждый из трех дней в будущее. Используя самую дешевую дату отклонения, сделайте то же самое с датами возвращения, чтобы найти самую дешевую комбинацию. Проверьте эту цену против плат за проезд на вебсайте авиакомпании непосредственно. Тогда начните предлагать цену на www.priceline.com в 50 % лучше двух. обрабатывание в приращениях за 50 \$, пока Вы не получаете лучшую цену или понимаете, что это не возможно. 3. Рассмотрите покупку одного билета к международному узловому аэропорту и затем продолжающемся билету с дешевой местной авиалинией.

Идя в Европу. Я вообще получаю три билета. Один бесплатный Юго-западный билет (от передачи очков Американской фондовой биржи) от члена хартии бухгалтеров до JFK. самый дешевый билет к Хитроу в Лондоне, и затем ubercheap билет или на Ryanair или на Простом Реактивном самолете

моему заключительному адресату. Я заплатил всего SIO, чтобы пойти от Лондона до Берлина или Лондона в Испанию. Это не опечатка. Местные авиалинии будут часто предлагать места на полетах за только стоимость налогов и бензина. Центральным или южноамериканским адресатам я буду часто смотреть на локальные полеты из Панамы или международные рейсы из Майами.

Когда больше – это меньше: Пробираясь сквозь помехи

У людей есть способность научиться хотеть почти любой мыслимый материальный объект. И благодаря появлению современной индустриальной культуры, способной к производству почти чего угодно, настало время для открытия склада бесконечной потребности!.. Это - современный ящик Пандоры, и его эпидемии охватили весь мир.

—*Jules Henry*

Возможность быть свободным, быть счастливым и плодотворным, может быть достигнута только через жертвы многих общих, но завышенных вещей.

—*ROBERT HENRI*

Я знаю сына одного мультимиллионера, личного друга Билла Gates, который теперь управляет частными инвестициями и ранчо. Он накопил выбор красивых домов за прошлое десятилетие, каждого с полными поварами, слугами, уборщиками, и штатом поддержки. Как он чувствует о наличии дома в каждом часовом поясе? Это - боль в заднице! Он чувствует, что он работает для своего штата, кто проводит больше времени в его домах, чем он.

Расширенное передвижение - совершенное оправдание полностью изменить повреждение телятины потребления столько, сколько Вы можете позволить себе. Пришло время избавляться от беспорядка, замаскированного как потребности прежде, чем Вы перетащите сет Последовательного-метода-доступа-sonite с пятью частями вокруг мира. Это - ад на земле.

Я не собираюсь говорить Вам идти вокруг в одежде и сандалиях, хмурящихся на людей, у которых есть телевидение. Я ненавижу тот уплотняющий Каши ханжеский материал. Превращение Вас в гравировку владения меньше не является моим намерением. Давайте встречаться с этим, хотя: есть тонны вещей в Вашем доме и жизни, которую Вы не используете. потребность, или даже особенно хотят. Они только вошли в Вашу жизнь как в импульсные плавающие обломки и выброшенный за борт груз и никогда не находили хороший выход. Знаете ли Вы об этом или нет, этот беспорядок создает нерешительность и отвлекающие моменты, потребляя внимание и делая освобожденное счастье хозяйственная работа Реала. Невозможно понять, как отвлечение всего дерьма - ли куклы фарфора, спортивные автомобили, или неровный в группировке - рубашки - пока Вы не избавляетесь от этого.

До моего 15-месячного прохода я был подчеркнут о том, как соответствовать всему моему

<http://www.marketing2.ru>

имуществу в 14 x 10-футовых рентных пространствах памяти. Тогда я понял несколько вещей: я никогда не перечитывал бы деловые товарные склады, которые я сохранил. Я носил те же самые пять рубашек и четырех пар рейтуз 90 % времени, было самое время для новой мебели, и я никогда не использовал наружный гриль или мебель лужайки.

Даже избавляясь от вещей я *никогда не* использовал, оказалось, походил на капиталиста, закорачивают. Было трудно бросить вещи, я когда-то думал, были достаточно ценны потратить деньги на. Первые десять минут сортировки через одежду походили на выбор, какой мой ребенок должен жить или умереть. Я не тренировался, мой бросок вторгается когда-то. Это была борьба, чтобы поместить хорошую Рождественскую одежду, которую я никогда не носил в батарею "движения" и так же, как трудно, чтобы отделить меня от изношенной и неровной одежды, которую я имел по сентиментальным причинам. Как только я пропустил первые немного жестких решений, тем не менее, импульс был построен, и это был бриз. Я пожертвовал всю редко изношенную одежду к Доброжелательности. Мебель взяла меньше чем 10 часов, чтобы разгрузить использование Craigslist, и хотя мне заплатили меньше чем 50 % розничных цен для некоторых и ничего для других, которые заботились? Я использовал и подверг насилию их в течение пяти лет и получу новый сет, когда я приземлился назад в Соединенных Штатах. Я дал гриль и мебель лужайки моему другу, который запустил как ребенок на Рождество. Я сделал его месяц. Это чувствовало себя замечательным, и у меня были дополнительные 300 \$ в карманном изменении, чтобы покрыть по крайней мере несколько недель арендной платы за границу.

Я создал на 40 % больше места в своем апартаменте и даже не задел поверхность. Это не было дополнительное физическое место что я (бит больше всего. Это было дополнительное умственное место. Это было, как будто у меня было 20 умственных приложений, выполняющихся одновременно прежде, и теперь я имел только один или два. Мое размышление было более ясным, и я был очень, намного более счастлив.

Я спросил каждого бродячего интервьюируемого в этой книге, чем их одна рекомендация будет для первоначальных расширенных путешественников. Ответ был единодушен: Возьмите меньше с Вами.

Сверхупаковывающий вещи импульс трудно сопротивляться. Решение состоит в том, чтобы установить то, что я называю "обосновавшимся фондом." Вместо того, чтобы упаковывать вещи для всех непредвиденных обстоятельств, я приношу минимум абсолюта и распределяю \$100-300 для покупательных вещей после того, как я прибываю и поскольку я путешествую. Я больше не беру туалетные принадлежности или ценность больше чем недели одежды. Это - реактивная струя. Обнаружение крема для бритья или костюмной рубашки за границей может произвести приключение в и себя.

Пакет, как будто Вы возвращались через одну неделю. Вот предметы первой необходимости, перечисленные в порядке важности:

1. *Одна неделя* одежды приспособливает сезону, включая *одну* полуформальную рубашку и пару рейтуз или конического обтекателя для таможенных пошлин. Думайте футболки, одна пара короткого замыкания, и многоцелевая пара джинсов.
2. Резервные фотокопии или отсканированные копии всех важных документов: страхование от болезней, паспорт/виза, кредитные карты, платежные карточки, и т.д.
3. Платежные карточки, кредитные карты, и ценность за 200 \$ мелких купюр в локальной валюте (дорожные чеки не приняты на большинстве мест и являются стычкой)
4. Маленький велосипед кабеля блокирует для того, чтобы охранять багаж в то время как в пути или в хостелах; маленький замок для устройств синхронизации если нужно
5. Электронные словари для объектных языков (книжные версии также не спешат быть

полезными в сеансе связи), и маленькие справочники грамматики или тексты

б. Один путеводитель широких ходов

Вот именно. На портативную ЭВМ или не на портативную ЭВМ? Если Вы не автор. Я голосую нет. Это слишком тяжело и недовольно. Используя gotomurs.com, чтобы обратиться к Вашему домашнему компьютеру от Интернет-кафе поощряет привычку, которую мы хотим развить: использование лучше всего времени вместо того, чтобы уничтожить это.

Торговец с острова Бора-Бора

Бафин Айлэнд, Нунавут

Джош Steinitz^{9*} стоял на краю мира и смотрел в изумлении. Он вырыл свои начальные загрузки в шесть футов морского льда, и единороги танцевали.

Десять редких нарвалами кузенов белуги - приехали в поверхность и направили свои спиральные клыки "шесть ног плюс" к небесам. Контейнер 3.000-фунтовых китов тогда относился к глубинам еще раз. Нарвалы - глубокие водолазы больше чем 3.000 футов в некоторых случаях - таким образом у Джоша было по крайней мере 20 минут до их нового появления.

Это казалось соответствующим, что он был с нарвалами. Их имя исходило от Старого норвежца и упоминало их пятнистую бело-синюю кожу.

"*Nahvalr*" - человек трупа.

Он улыбнулся, поскольку он сделал часто в последние несколько лет. Сам Джош был мертвецом, идущим.

Спустя один год после окончания колледжа. Джош узнал, что у него был устный squamous рак карциномы. У него были планы быть консультантом по вопросам управления. У него были планы быть большим количеством вещей. Внезапно ни одно из этого не имело значения. Меньше чем половина из тех, кто пострадал от этого специфического типа рака, выжила⁷⁰, жнец не различил и приехал без предупреждения.

Это стало ясным, что самый большой риск в жизни не делал ошибки, но сожаление: пропускание вещей. Он никогда не мог возвращаться и возвращать потраченное выполнение лет кое-чего, что он не любил.

Два года спустя и без рака. Джош отправлялся на неопределенной глобальной прогулке, покрывая расходы как внештатный автор. Он позже стал соучредителем вебсайта, который

<http://www.marketing2.ru>

обеспечивает настроенные маршруты потенциальным бродягам. Его исполнительное состояние не уменьшало его мобильную склонность. Он был как удобные вырезающие сделки от надводных бунгало Боры боры, поскольку он был в бревенчатых хижинах швейцарских Альп.

Он однажды взял запрос от клиента в то время как в Лагере Muir на Mt. Более дождливый. Клиент должен был подтвердить некоторые коммерческие числа и спрашивал Джош обо всем ветре на заднем плане. Ответ Джоша: "я достигаю 10.000 футов на леднике, и этим днем ветер хлещет нас вниз гора." Клиент сказал, что он позволил Джошу возвращаться к тому, что он делал.

Другой клиент по имени Джош, в то время как он оставлял живущий на острове Бали храм и слышал гонги на заднем плане. Клиент спросил Джош, если он был в церкви. Джош не был весьма уверен, что сказать. Все, что вышло, было. "Да?"

Назад среди нарвалов. У Джоша было несколько минут прежде, чем возглавить к базовому лагерю, чтобы избежать белых медведей. Двадцатичетырехчасовой дневной свет означал, что у него было много, чтобы разделить с его друзьями назад на земле стендов. Он сел на лед и произвел свой спутниковый телефон и портативную ЭВМ от водонепроницаемого резервуара. Он начал свою электронную почту обычным способом:

"Я знаю, что всем Вам больно наблюдать за тем, что у меня есть так много развлечений, но всё-таки попробуйте угадать где я сейчас?"

➤ Вопросы и действия

В результате, знать слишком много – фатально: скука приходит так же быстро к путешественнику, который знает свой маршрут, как и к писателю, который заранее знает свой сюжет.

—Paul Theroux, *To the Ends of the Earth*

Если это первый раз, когда Вы рассматриваете обязательства к мобильному образу жизни и длительным приключениям, то я завидую Вам! Сделать прыжок и войти в новые миры, которые Вас ждут – это словно имея роль пассажира в жизни, вдруг стать пилотом.

Основная масса этого блока «Вопросы и действия» сосредоточится на точных шагах, которые Вы должны принять - и на временной шкале предстартового отсчета, которую Вы можете использовать - готовясь к Вашей первой мини-отставке. Большинство шагов может быть устранено или сжато, как только Вы совершите первое путешествие. Некоторые из шагов будут

одноразовыми события, после которых последующие мини-отставки потребуют максимум двух-трех недель подготовки. Для меня сейчас это занимает три дня.

Возьмите карандаш и бумагу – это будет весело.

1. Проведите учёт ваших активов и пассивов, а также подсчитайте сколько наличности Вы получаете за единицу времени.

Положите два листка бумаги на стол. Используйте один из них, чтобы записать все Ваши активы и пассивы и их стоимость, включая банковские счета, пенсионные счета, акции, облигации, дом и т.д. На втором листе начертите линию сверху вниз посередине листа и запишите весь поступающий поток наличности (зарплата, доход от искусства, доходы по инвестициям и т.д.) и все Ваши расходы (ипотека, арендная плата, обслуживание автомобиля и т.д.). Что Вы можете устранить из того, что редко используете, или что создает стресс или прерывания, не добавляя при этом никакой ценности в Вашу жизнь?

2. Чтобы проверить Ваши страхи – Назначьте одногодичную мини-отставку в одной из стран Европы, о которой Вы мечтали.

Используйте вопросы из 3-ей главы, чтобы оценить Ваши страхи в худшем случае и оценить реальные потенциальные последствия. Кроме редких случаев, большинство будет преодолимо, а остальные будут обратимы.

3. Выберите местоположение для мини-отставки, которую Вы воплотите в жизнь. Где начнете?

Это - большой вопрос. Есть два варианта, которых я придерживаюсь:

- a. Выберите исходную точку, а затем странтсуйте, пока не найдете Ваш второй дом. Это - то, что я сделал с билетом в одну сторону до Лондона, кочуя по всей Европе, пока я не влюбился в Берлин, где я оставался ещё в течение трех месяцев.
- b. Узнайте всё о регионе и затем обоснуйтесь в наиболее привлекательном для Вас месте. Это то, что я сделал с туром по Центральной Америке и Южной Америке, где я провел от одной до четырех недель в каждом из нескольких городов, после чего я вернулся в свой любимый Буэнос-Айрес на шесть месяцев.

Вполне возможно сделать миниотставку и в Вашей собственной стране, но трансформационный эффект не произойдет, если Вы окружены людьми, которые несут тот же самый социально-закрепленный багаж.

Я рекомендую выбирать заграничное местоположение, которое будет казаться иностранным, но не будет опасным. Я боксирую, гоняю на мотоцикле, и делаю всё, что называют мужественными занятиями, но я провожу грань перед фавеллами, гражданскими лицами с автоматами, пешеходами с мачете, и социальной борьбой. Дешево - это хорошо, но дырки от пуль – это плохо. Проверьте информацию американского госдепартамента по предупреждениям и передвижениям прежде, чем заказывать билеты (<http://travel.state.gov>).

Вот только несколько из моих любимых стартовых точек. Не стесняйтесь выбирать другие местоположения. Максимально доступный за 1 доллар образ жизни в подчеркнутых странах: Аргентина (Буэнос-Айрес, Кордова), Китай (Шанхай, Гонконг, Тайбэй), Япония (Токио, Осака), Англия (Лондон), Ирландия (Голуэй), Таиланд (Бангкок, Чиангмай), Германия (Берлин, Мюнхен), Норвегия (Осло), Австралия (Сидней), Новая Зеландия (Квинстаун), Италия (Рим, Милан, Флоренция), Испания (Мадрид, Валенсия, Севаилья), и Голландия (Амстердам). Во всех этих местах можно жить хорошо, тратя при этом немного. Я трачу меньше в Токио чем в Калифорнии, потому что я хорошо знаю этот город. Например, ставшие недавно люксовыми кварталы художников, мало чем отличающиеся от Бруклина 10 лет назад, могут быть найдены почти во всех городах. Одно место, где я не смог найти приличный обед меньше чем за 20\$? Лондон.

Вот несколько экзотических мест, которые я не рекомендую для кочевников-девственников: все страны в Африке, Ближнем Востоке, или Центральной Америке и Южной Америке (за исключением Коста-Рики и Аргентины). Мехико и мексиканские пограничные области слишком «радуют» похищениями людей, чтобы я включил их в мой список избранного.

4. Подготовьтесь к своей поездке. Вот предстартовый отчет.

➤ Три месяца до поездки - Устраняем

Привыкните к минимализму перед отъездом. Вот вопросы, которые стоит задать и ответить на них, даже если Вы никогда не планируете уехать:

Какие 20% моих вещей я использую 80% времени?

Устраните другие 80% одежды, журналов, книг, и все остального. Будьте безжалостны - Вы всегда сможете купить снова те вещи, без которых Вы не можете жить.

Какие вещи(имущество) создают стресс в моей жизни?

Это может коснуться стоимости обслуживания (деньги и энергия), страхования, ежемесячных расходов, потребления времени, или даже прерываний. Устраняйте, устраняйте, устраняйте. Если Вы продадите даже несколько дорогих элементов, это могло бы профинансировать хорошую часть Вашей мини-отставки. Не исключайте автомобиль и дом. Всегда можно купить любой другой по Вашему возвращению, зачастую без потери денег.

Проверьте текущую страховку на наличие расширенного покрытия заграничных передвижений. Заставьте себя сделать это и сдайте в аренду или продайте Ваш дом - сдача в аренду больше всего рекомендуется заядлыми кочевниками - или закончите Ваш арендный договор дома и переместите все имущество в хранилище.

Во всех случаях, где неожиданно возникают сомнения, спросите себя: «Если бы мне к голове приставили пистолет и заставили сделать это, то как бы я это сделал?» Это не так сложно, как Вы думаете.

➤ Два месяца до поездки - Автоматизируйте

После устранения избыточных вещей, свяжитесь с компаниями (включая поставщиков), которые регулярно выписывают Вам счета и установите автооплату по кредитным картам, у которых есть бонусные были. Когда будете говорить им, что Вы будете путешествовать по миру в течение года, зачастую убеждает их начать принимать кредитные карты, а не преследовать Вас по планете как Кармен Сандиего.

Для самих компаний выпускающих кредитные карты и других компаний, которые отказываются, установите автоматический дебет с Вашего текущего счета. Установите онлайн-банкинг и оплату счета. Установите все компании, которые не будут брать кредитные карты или автоматические дебетовые как онлайн получателей платежа. Установите эти запланированные чеки на \$15-20 выше, чем ожидалось, когда имеете дело с коммунальными услугами и другими переменными расходами. Это покроет разные платы, предотвратит, отнимающие много времени, проблемы составления счетов, и накопит денег на счетах. Отмените всю бумажную банковскую рутину и доставку выписок по счёту. Получите *кредитные карты* для всех ваших счетов – обычно это - одна для ведения бизнеса и одна для Вас лично – и установите ограничения на наличные авансы в размере 0\$, чтобы сократить возможность злоупотребления. Оставьте эти карты дома, поскольку они нужны только на всякий случай.

Дайте тому человеку из Вашей семьи, которому Вы доверяете и/или Вашему бухгалтеру возможность быть Вашим доверенным лицом⁷², которая дает этому человеку власть подписывать документы (для выплаты налогов и выписки чеков, например) Вашим именем. Ничто не портит Ваши иностранные развлечения быстрее чем необходимость подписать оригиналы документа, когда факсы недопустимы.

➤ **Один месяц до поездки**

Поговорите с менеджером Вашего местного почтового отделения и перенаправьте всю Вашу почту другу, члену семьи или личному помощнику, которым Вы будете платить \$100-200 в месяц, чтобы посылать Вам по электронной почте резюме всей немаккулатурной почты каждый понедельник.

Получите все необходимые и рекомендуемые прививки необходимые для региона запланированного для Вашей поездки. Проверьте информацию центра по контролю за болезнями и их предотвращению (www.cdc.gov/travel). Помните, что доказательство прививок иногда необходимо для того, что Вас пропустили через границу.

Откройте испытательный счёт на www.gotomurc.com или подобном программном обеспечении дистанционного доступа и возьмите пробный период, чтобы гарантировать, что нет никаких технологических сбоев.⁷³

Если торговые посредники все еще посылают Вам чеки – компания выполняющая Ваши заказы должна обрабатывать чеки покупателей в этом случае – делайте одну из трех вещей: дайте торговым посредникам прямую информацию банковского депозита (идеал), имейте компанию выполняющую Ваши заказы (второй вариант), или сделайте так, чтобы торговые посредники заплатили через PayPal или через почтовые чеки одному из людей, которым Вы доверили право подписи (третий вариант). В последнем случае, дайте человеку с правом подписи банковские

<http://www.marketing2.ru>

бланки, чтобы он мог подписать или поставить печать и отправить чеки. Удобно стать членом большого банка (Bank of America, Wells Fargo, Washington Mutual, Citibank. и т.д.) с переходом прав к человеку помогающему Вам так, чтоб он мог уменьшить депозиты, выполняя другие поручения. Нет нужды перемещать все учетные записи в этот банк, если Вы не хотите делать это; только откройте новый счет, который будет использоваться исключительно для необходимых депозитов.

➤ **Две недели до поездки**

Отсканируйте все документы удостоверяющие личность, страховку, и кредитные/платежные карты в компьютер, на котором Вы можете печатать множественные копии, несколько, чтобы оставить семье и несколько, чтобы взять с собой в разные сумки. Пошлите по электронной почте отсканированные файлы самому себе, чтобы Вы могли пользоваться ими когда будете за границей, если Вы потеряете бумажные копии.

Если Вы - предприниматель, переключите Ваш сотовый телефон на самый дешевый тарифный план и установите голосовую почту, приветствие которой будет сообщать: «Я за границей в бизнес поездке. Пожалуйста не оставляйте звуковую почту, поскольку я не буду её проверять, пока нахожусь за границей. Пожалуйста пошлите мне электронную почту на ____@__.com, если вопрос важен. Спасибо за Ваше понимание». Тогда установите почтовый автоответчик, уведомляющий, что Ваш ответ может занять до 7 дней (или любое другое количество), из-за международной бизнес поездки.

Если Вы - служащий, возьмите совместимый с GSM сотовый телефон, чтобы начальник мог связаться с Вами. Возьмите КПК только если Ваш босс будет проверять работаете ли Вы через электронную почту из дома. Убедитесь, что отключили подпись: «Письмо отправлено с КПК (мобильного телефона)» при уходящей электронной почте! Другие варианты включают использование учетной записи SkypeIn, которую переадресовывают к Вашему иностранному сотовому телефону (мое предпочтение) или блок IP Vonage, который позволяет Вам получить звонки на Ваш домашний номер где-угодно в мире.

Найдите апартаменты для Вашего окончательного адреса мини-отставки или зарезервируйте хостел или гостиницу в Вашей исходной точке на три-четыре дня. Резервирование апартаментов прежде, чем Вы придете, более опасно и будет намного более дорогим, чем если воспользоваться последними тремя-четырьмя днями, чтобы найти апартаменты. Я рекомендую хостелы для исходной точки, если это возможно - не из-за их стоимости, а из-за того, что работники хостела и попутчики более хорошо осведомлены о передвижениях, и потому – более полезны.

Получите медицинское страхование эвакуации из другого государства, если это необходимо для душевного спокойствия. Это может быть избыточным, если Вы находитесь в стране первого мира и можете купить местное страхование, чтобы увеличить Ваше собственное, как делаю я, например. И тем более это бесполезно, если Вы в 10-часовом полете от цивилизации. У меня было страхование эвакуации в Панаме, поскольку оттуда - 2-часа лета из Майами, но я не

заморачивался в других местах. Не парьтесь по этому поводу; это так же истинно для случаев, когда Вы находитесь в середине «нигде» в центре Соединенных Штатов.

➤ **Одна неделя до поездки**

Сделайте расписание для стандартных групповых задач, таких как электронная почта, онлайн банкинг, и т.д. чтобы устранить оправдания за бессмысленное проведение времени за псевдоработой. Я предлагаю утро понедельника для того, чтобы проверить электронную почту и онлайн банкинг. Первые и третьи понедельники месяца могут использоваться для того, чтобы проверять кредитные карты и произвести интерактивные платежи, например, аффилиатам. Эти обещания самому себе будут самыми трудными, так что сделайте это обязательным сейчас и ожидайте, что будет желание снова вернуться к прежнему образу жизни.

Сохраните важные документы – включая сканированные документы, удостоверяющие личность, страховку, и кредитные/дебетные карты – на маленькое карманное запоминающее устройство, которое можно подключить к USB.

Переместите все вещи из Вашего дома или апартаментов в хранилище, упакуйте один маленький рюкзак и сумку для приключений, и кратко введите в дело членов семьи или друга.

➤ **Два дня до поездки**

Поставьте оставшиеся автомобили в хранилище или в гараж друга. Поместите топливный стабилизатор в бензобак, разъедините отрицательные контакты от аккумулятора, чтобы предотвратить потерю тока, и поставьте машины на подставки, чтобы предотвратить повреждение шин и амортизаторов. Отмените все страхование автомобиля за исключением страховки от угона.

➤ **По прибытии (при условии, что Вы не наказали апартаменты заранее)**

Первое утро и полдень после регистрации

Возьмите небольшой автобусный тур по городу, а потом возьмите тур на велосипеде с потенциальными соседями по апартаментам.

Первое время после полудни или вечера

Купите сим-карту, которую можно будет пополнять prepaid картами. Напишите электронное письмо владельцам апартаментов или брокерам на Craigslist.com и посмотрите сетевые версии местных газет для рассмотрения предложения в следующие два дня.

Вторые и третьи дни

Найдите и забронируйте апартаменты на один месяц. Не платите больше чем за один месяц, пока Вы не поспали там. Я однажды оплатил два месяца только для того чтобы обнаружить, что самая оживленная автобусная остановка в деловом районе была за стеной моей спальни.

День заселения

Вселитесь и купите метсную страховку. Спросите владельцев хостела и других местных жителей, какое страхование они используют. Примите решение не покупать сувениры, подарки или другие вещи, которые можно взять домой раньше чем за две недели до отъезда.

Через одну неделю

Устраните все дополнительное дерьмо, которое Вы взяли, но не используете. Или отдайте это кому-то, кто нуждается в этом больше, отправьте это по почте назад в свою страну, или выбросьте это.

➤ Инструменты и уловки

Придумываем места, где мы побываем в наши мини-отпуска

■ Vitual Tourist (www.virtualtourist.com)

Самый крупный источник созданной пользователями информации о путешествиях в мире. Больше чем 775000 участников вносят подсказки и предупреждения для более 25000 местоположений. Каждое местоположение покрыто в 13 отдельных категориях, таких как «Вещи, которые надо сделать», «Локальные Таможенные пошлины», «Магазины», и «Туристские ловушки». Это - универсальный магазин для большинства мини-отпусков.

■ Escape Artist (www.escapeartist.com)

Для тех, кому нужен второй паспорт, в том числе в Вашей стране, швейцарские банки многие другие вещи, которые я не смел бы включать в эту книгу? Этот сайт - фантастический ресурс. Когда наш президент начнёт третью мировую войну, Вы будете хотя бы иметь план выхода из этой ситуации. Напишите мне с каймановых островов, или из тюрьмы, что бы ни оказалось на первом месте.

■ Outside Magazine Online Free Archives (<http://outside.away.com>)

Весь архив *Журнала* доступен бесплатно. От медитационных лагерей до международных горячих точек, и от вакансий мечты до основных фактов зимы Патагонии, есть сотни статей с красивыми фотографиями, чтобы заставить Вас захотеть путешествовать.

■ GridSkipper: The Urban Travel Guide (www.gridskipper.com)

Для тех, кто любит параметры настройки «бегающий по лезвию бритвы» и любит заглядывать в самые укромные уголки городов во всем мире, это – Ваш сайт. Это - один из лучших 13 сайтов путешествий по версии. В то же время и самый непристойный, так как содержит информацию о секс-путешествиях.

■ Lonely planet: The Thorn Tree (<http://thorntree.lonelyplanet.com>)

Форум для глобальных путешественников с тематиками по областям и регионам.

■ Family Travel Forum (www.familytravelforum.com)

Всесторонний форум о семейном передвижении. Хотите продать Ваших детей в Азии за 1\$ или съэкономить несколько долларов, кремировав бабушку в Таиланде? Тогда это не Ваш сайт. Но если у Вас есть дети и Вы планируете большой отдых, то Вы попали по адресу.

■ **U.S. Department of State Country Profiles**
(www.state.gov/r/pa/ci/bgn/)

■ **World Travel Watch** (www.worldtravelwatch.com)

Еженедельные интерактивные сообщения о глобальных событиях и небезопасных случаях, относящихся к делу, чтобы путешествовать безопасно? Сортировка региону и областям. Можно заходить для финальной апробации планов.

■ **U.S. Department of State WorldWide Travel Warnings** (<http://travel.state.gov>)

Планирование и Основы подготовки Мини-отпусков

■ **Round-the-World FAQ (включает страхование туристов)** (www.perpetualtravel.com/rtw)

Этот FAQ – спасает жизни. Он писался много лет и теперь покрывает все детали от финансового планирования, до культурного шока и много другого. Как далеко Вы можете уехать? Вы нуждаетесь в страховке? ¹ Отпуск или увольнение? Это - кругосветный альманах.

■ **U.S. Center For Disease Control and Prevention** (www.cdc.gov/travel)

Рекомендуемые прививки и планирование здоровья каждой нации в мире. Определенные страны требуют, чтобы у Вас было доказательство поставленных Вам прививок – лучше знать об этом заранее, потому что некоторые справки можно получать неделями, если не месяцами.

■ **Планируем Налоги** (www.irs.gov/publications/p54/index.html)

Больше хороших новостей. Даже если Вы уезжаете в другую страну, Вы должны будете платить американские налоги, пока у Вас есть американский паспорт! Можно съэкономить до 80000\$, если заполнить определенную налоговую форму и сдать её в департамент по налогам

■ **U.S.-Sponsored over-seas schools** (www.state.gov/m/a/os)

Если идея вытащить Ваших ребят из школы на 1-2 года не очень Вас привлекает, то они могут учиться в одной из этих 185 начальных и средних школ, спонсируемых госдепартаментом в 132 странах. Дети любят домашнюю работу.

■ **Универсальный обменник валют** (www.xe.com)

Здесь Вы всегда сможете узнать реальный курс валют и Вас никто не обманет, и Вам не придётся оправдываться. Лучше узнайте курс и поменяйте деньги заранее, но не меняйте слишком много потому что если Вы не потратите – есть шанс, что не сможете обменять их обратно.

■ **Universal Plug Adapter**(www.franzus.com)

Купите универсальный Travel Smart адаптер всё-в-одном и Вам больше не придётся тащить с собой кабели и зарядки, а также Ваши электронные устройства не сгорят от разницы напряжений. Это единственный адаптер, который я использовал всюду и без проблем.

■ **Международный Электрический Справочник** (www.kropla.com)

<http://www.marketing2.ru>

Иллюстрации и информация о выходах, напряжении, мобильных телефонах, международных телефонных номерах, и все это сортируется. И если где-то есть несоответствие тому, к чему Вы привыкли – Вы об этом узнаете на этом сайте.

Дешевые и Кругосветные авиабилеты

■ Orbitz (www.orbitz.com)

400 + авиакомпаний во всем мире; это - исходная точка для того, чтобы сравнивать билеты.

■ Priceline (www.priceline.com)

Аукцион авиабилетов.

■ CFares (www.cfares.com)

Объединитель цен и акций с бесплатными и дешевыми членствами. Я нашел билет "туда-обратно" от Калифорнии до Японии за 500 \$.

■ 1-800-FLY-EUROPE (www.1800flyeurope.com)

Я использовал это, чтобы получить 300 \$, круговые от (FK к Лондону, который уехал два часа спустя).

■ Дисконтные Авиакомпании для Полетов в пределах Европы

www.ryanair.com, www.easyjet.com

Бесплатная Международная аренда жилья - Короткий срок

■ **Глобальные Нахлебники (www.globalfreeloaders.com)** Это интерактивное сообщество объединяет людей, чтобы Вы могли найти бесплатное жилье во всем мире. Экономьте деньги и найдите новых друзей, видя мир с точки зрения местного жителя.

■ Проект Couchsurfing (www.couchsurfing.com)

Подобный вышеупомянутому, но имеет тенденцию привлекать более молодых людей, больше любящих тусовки.

■ Клуб Гостеприимства (www.hospitalityclub.org)

Встретьте местных жителей во всем мире, которые могут обеспечить бесплатные туры или аренду через эту хорошо управляемую сеть с более чем 200 000 участников в более чем 200 странах.

Бесплатная Международная аренда жилья - Длительный срок

■ Home Exchange International (www.homeexchange.com) (800-877-S723)

Это список аренды жилья и хороший поиск из более чем 12000 списков в 85 странах, всего за 5£. Пишите непосредственно хозяевам дома, добавьте Ваш собственный дом/апартамент в сайт, и, получите неограниченный доступ к сайту и спискам на один год за маленький членский взнос.

Платное Жилье - от Прибытия до длительного прибывания

■ Hostels.com (www.hostels.com)

Этот сайт не только для молодежных общежитий. Я нашел хорошую гостиницу в центре города Токио за 20 \$ за ночь и использовал этот сайт для подобного поиска ещё в восьми странах. Этот сайт может предложить действительно привлекательное место прежде, чем Вы найдете апартамент или другое долгосрочное жильё.

■ HotelChatter (www.hotelchatter.com)

Обзор домов по всему миру. Обновляясь несколько раз ежедневно, этот сайт предлагает истории расстроенных гостей и тех, кто нашел скрытые выгоды. Доступен интерактивный заказ.

■ Craigslist (www.craigslist.org)

«Craigslist» – это лучший сайт для поиска заграничных меблированных апартаментов на длительный срок. Представлено более 50 стран. Всегда можно договориться о скидке или найти вариант подешевле.

■ Interhome International (www.interhome.com)

Более чем 20000 домов за арендную плату в Европе.

■ Rentvillas.com (www.rentvillas.com) (800-726-6702)

Обеспечивает уникальные возможности аренды - от сельских домов до замков - всюду по Европе, включая Францию, Италию, Грецию, Испанию и Португалию.

Компьютерные Инструменты Дистанционного доступа

■ GoToMyPC (www.gotomypc.com)

Это программное обеспечение устанавливает быстрый и простой дистанционный доступ к Вашему компьютеру, программам, электронной почте, и сети. Программа может использоваться из любого Web-браузера или беспроводного устройства и позволяет работать в режиме реального времени. Я использовал GoToMyPC больше пяти лет, чтобы обращаться к моим компьютерам в США из различных стран и островов во всем мире.

■ WebExPCNow (<http://pcnow.webex.com>)

WebEx, лидер в корпоративном дистанционном доступе, теперь предлагает программное обеспечение, которое включает большинство функций, которые есть в GoToMyPC, включая вырезку и вставку между дистанционными компьютерами, локальную печать с дистанционных компьютеров, передачу файла и многое другое

■ GoldLantern WiFinder (www.goldlantern.com/homepages/wifinder.html)

Это крошечное устройство, меньшее чем спичечная коробка, висит на вашем брелке для ключей и дает возможность Вам поймать сигнал беспроводного интернета в пределах 500 футов. Это решает проблему плохого сигнала медленного интернета.

Бесплатные и Дешевые Интернет (IP) Телефоны

■ Skype (www.skype.com)

Я не сделал ни одного не-Skype международного звонка, так как это бесплатное программное обеспечение появилось на свет. Это позволяет Вам общаться с другими пользователями Skype во всём мире совершенно бесплатно. Приблизительно за 40 Euro ежегодно, Вы можете получить американский номер телефона со своим домашним кодом города и можете принимать звонки со всего мира, будто бы Вы сидите дома в США. Это делает Ваше передвижение невидимым. Сидите в гостинице на берегу моря в Рио, а можете сказать, что в Калифорнии. Это Хорошо.

■ Vonage (www.vonage.com)

«Vonage» предлагает маленький адаптер, который подключает Ваш широкополосный модем к обычному телефону. Возьмите эту штуку в свои путешествия - и можете подключаться к интернету, чтобы принимать международные звонки.

Международные многодиапазонные и GSM-совместимые телефоны

■ My World Phone (www.myworldphone.com)

Я неравнодушен к телефонам Nokia. Если Вы покупаете не заблокированный телефон, то можете использовать сим-карты в любой стране в любое время.

■ World Electronics USA (www.worldelectronicsusa.com)

Инструменты для полной глуши

■ Спутниковые Телефоны (www.satphonestore.com)

Если Вы будете в горах Непала или на удаленном острове, то при наличии спутникового телефона – Вы всегда сможете передать привет родным и решить любые важные вопросы. Вы можете взять телефон в аренду, а можете купить.

■ Карманные солнечные батареи (www.solio.com)

Спутниковые телефоны и другая электроника становится бесполезной, когда садится батарея. «Solio» по размеру, как две колоды карт и у него есть маленькие панели солнечной батареи. Я был удивлен, когда эта штука зарядила мой телефон за 15 минут. Есть адаптеры для чего угодно.

Что делать, когда Вы приедете туда – карьерные эксперименты и другое

■ Transitions abroad (www.transitionsabroad.com)

Это - кладезь матери. Смотрите "Ограниченное Чтение" для подробной информации.

■ MeetUp (www.meetup.com)

Поиск по городу и деятельности, чтобы найти друзей по всему миру.

■ Become A Travel Writer (www.writtenroad.com)

Хотите чтобы Вам платили за то, что Вы путешествуете по миру и делаете записи Ваших мыслей? Это - работа мечты для миллионов. В этот он-лайн дневнике Вы сможете найти практические статьи о том, как этого достичь.

■ Преподавание английского (www.eslcafe.com)

Кафе «Дейва ESL» - одно из самых старых и самых полезных средств для учителей,

<http://www.marketing2.ru>

потенциальных учителей и учеников английского языка. Доски обсуждения особенностей работы и объявления о поиске работы во всем мире.

■ **Turn your Brain into Play-Doh (www.jiwire.com)**

Путешествуйте по миру, таким образом, чтобы Вы могли мгновенно сообщить своими друзьям дома необходимую информацию. Этот сайт перечисляет больше чем 150000 горячих точек, где Вы можете отправить свою информацию с помощью этой системы.

■ **Попробуйте новую часть Вашей карьеры - или полный рабочий день день (www.workingoverseas.com)**

Эта энциклопедия - исчерпывающее меню опций для тех, кто мыслит глобально. \$15 США за годичный доступ.

■ **Worldwide Opportunities on Organic Farms (www.woof.com)**

Изучите и затем преподавайте жизнеспособные органические методики сельским хозяйствам во множестве стран, включая Турцию, Новую Зеландию, Норвегию, и Французскую Полинезию.

Чат и Электронная почта на Языке, которого Вы не Знаете

■ **Free Translations (www.freetranslation.com)**

Переведите текст с любого языка на любой язык. Удивительно точный, хотя и не совсем верный в построении фраз перевод поможет Вам полностью насладиться пребыванием в другой стране.

Начать говорить на иностранном языке в рекордно короткие сроки

■ **Языковые Наркоманы и Ускоренное Изучение (www.fourhourworkweek.com)**

Для всех связанных с языком вещей, из детализированных статей с практическими рекомендациями (как оживить забытые языки, запоминая 1000 слов в неделю и т.д.) к мнемонике и лучшим электронным ссылкам, посетите www.fourhourworkweek.com. Изучение языков является моей склонностью и навыком, который я демонтировал и повторно собрал, чтобы быть быстрее. Получите возможность говорить на любом языке через три - шесть месяцев.

15.

Заполняя вакуум

➤ Прибавляем жизнь после вычитания работы

Быть поглощенным чем-либо вне нас самих - сильное противоядие для рационального ума, ума, у которого так часто голова выше собственной задницы.

—*Anne Lamott, Bird by Bird*

У нас недостаточно времени, чтобы сделать всё то ничто, что мы хотим сделать.

—*Bill Watterson, создатель комиксов «the Calvin and Hobbes»*

Кингс Крос, Лондон

Я пошёл в гастроном через улицу выстланную булыжником и заказал острую копчёную ветчину. Было 10:33 утра и теперь, в пятый раз, когда я проверил время, и в двадцатый раз, когда я спросил себя: "Какого #№;%# я вообще собираюсь сегодня делать?"

Лучший ответ, который я на тот момент придумал, был: есть ветчину.

Тридцатью минутами ранее. Я проснулся без будильника впервые за четыре года, новые от прибытия от JFK ночь прежде. У меня был soooo, ожидая этого: пробуждение к музыкальному пению птиц снаружи, заседание в основании с улыбкой, обоняние аромата недавно варившего кофе, и растягивания наверху как сенсорный манипулятор "кошка" в тени испанской виллы. Великолепный. Это оказалось больше как это: вытянувшись в струнку, как будто освобожденный с туманным горном, часы захвата, проклятие, выпрыгивают, полностью отлаживают нижнее белье, чтобы проверить электронную почту, помнить, что мне запретили сделать так. прокляните снова, ищите моего ведущего и прежнего одноучителя. поймите, что он был прочь, чтобы работать как остальная часть мира, и продолжить иметь паническое нападение.

Я потратил остальную часть дня в тумане, блуждающем от музея до ботанического сада к музею как будто на полоскании и повторении, избегая Интернет-кафе с некоторым неопределенным смыслом вины. Я нуждался к - действительно перечисляют, чтобы чувствовать себя продуктивными, и столь подавленные вещи как "едят ужин."

Это собиралось быть намного более твердым, чем я думал.

Послеродовая депрессия: Это нормально

Человек так сделан, что он может восстановить силы после одного вида деятельности только через выполнение другого вида деятельности.

—*Anatole France, автор «The Crime of Sylvestre Bonnard»*

<http://www.marketing2.ru>

У меня есть Больше Денег и Время, Чем я Когда-либо Мечтал

Возможный... Почему я Угнетен?

Это - хороший вопрос с хорошим ответом. Только радуйтесь, что Вы фигурируете

это теперь а не в конце срока службы! Отставное и ультрабогатый

являются часто невыполненными и невротическими по той же самой причине: слишком много время простоя.

Но ждите секунда... Разве больше времени не то, что мы после? Разве это не то, о чем эта книга - все? Нет. несколько. Слишком много нерабочего времени - не больше, чем удобрение для неуверенности в себе и сортировало умственное преследование хвоста. Вычитание плохого не создает пользу. Это оставляет вакуум. Уменьшение управляемой доходом тренировки не является целью конца. Живя более - и становление более-.

В начале внешние фантазии будут достаточно, и нет ничего неправильно с этим. Я не могу слишком подчеркнуть важность этого периода. Искать гайки и в прямом эфире Ваши мечты. Это не является неглубоким или эгоистичным. Важно прекратить допрессовать себя и выйти из привычки отсрочки.

Давайте предполагать, что Вы решаете опустить Ваш палец ноги в мечты как настройка к Карибскому морю для прыгания острова или взятия сафари в Serengeti. Это будет замечательно и незабываемо, и Вы должны сделать это. Там прибудет время, однако - быть этим три недели или три телятины позже - когда Вы не будете в состоянии выпить другую pina colada или сфотографировать другого проклятого красного-assed бабуина. Самокритика и экзистенциальная паника нападают на начало вокруг этого времени.

Но Это Что я Всегда Требуется! Как мне можно Надоесть?!

Уберите не пятно и снабдите топливом огонь. Это нормально среди всех эффективных установок, кто понижает передачу после упорной работы в течение долгого времени. Более умное и более целенаправленный Вы. более жесткое эти боли роста будет. Изучение заменить восприятие голода времени с оценкой изобилия времени походит на движение от тройных кофе эспрессо до кофе без кофеина.

Но есть больше! Отставники угнетены по второй причине, и Вы будете также: социальная изоляция.

Офисы хороши для некоторых вещей: бесплатный плохой кофе и жалующийся этого, сплетня и сочувствие, глупые видеоклипы через электронную почту с четными более глупыми комментариями, и встречи, которые достигают только, уничтожают несколько часов с несколькими смехом. Сама работа могла бы быть тупиком. но это - взаимодействия человека *oi* сети - социальная окружающая среда - который сохраняет нас там. После того, как освобожденный, этот автоматический племенной модуль исчезает, который делает голоса в Вашей головке громче.

Не бойтесь экзистенциальных или социальных вызовов. Свобода походит на новый спорт. В начале явная новизна этого возбуждает достаточно, чтобы сохранить вещи интересными всегда. Как только Вы изучили основы, тем не менее, это становится ясным, что, чтобы быть четным полуприличный игрок требует некоторой серьезной тренировки.

<http://www.marketing2.ru>

Не разъедать. Самые большие награды должны прибыть, и Вы - 10 футов от финишной черты.

Неудачи и сомнения: Вы не одиноки

Люди говорят, что то, что мы ищем - это смысл жизни. Я не думаю, что это то, что мы действительно ищем. Я думаю, что мы ищем, так это желание прочувствовать, что мы живём.

—Joseph Campbell, *The Power of Myth*

Как только вы избавляетесь от офисного рабства, и каучук отправляется в путь, это не все розы и счастье белого песка, хотя большая часть этого *может* быть. Без отвлечения пределов и сотрудников, большие вопросы (такой как, "Что все это означает?"), становятся более твердыми, чтобы парировать в течение более позднего времени. В море бесконечных опций решения также становятся более твердыми - Что, черт возьми, я должен сделать со своей жизнью? Это походит на старший год в колледже снова и снова.

Как все новаторы перед кривой, у Вас будут пугающие моменты сомнения. Однажды мимо фазы к "идентификатор в кондитерской", сравнительный импульс вползет. Остальная часть мира продолжит свои 9-5 шлифований, и Вы начнете подвергать сомнению Ваше решение сойти с тредмилла. Общие сомнения и самобичевание включают следующее:

1. Я действительно делаю это, чтобы быть более бесплатным и провести лучшую жизнь, или я только ленив?
2. Я выходил из состязания крысы, потому что это плохо, или только потому что я не мог взломать это? Я только хватал?
3. Действительно ли это столь же хорошо, как это добирается? Возможно я был более обеспечен, когда я следовал за заказами и неосведомленный о возможностях. Это было легче по крайней мере.
4. Я действительно имею успех или только шуточный непосредственно?
5. Я снизил свои жизненные уровни, чтобы сделать меня победителем? Образуйте моих друзей, которые теперь делают вдвое больше, чем три года назад. действительно на верном пути?
6. Почему 1 не счастливы? Я могу сделать что-нибудь, и я все еще не счастлив. Я даже заслуживаю этого?

Большинство из этого может быть преодолено, как только мы признаем это за то, каково это: устаревшие сравнения, используя "больше лучше" и мышления денег как успех, которые получили нас в неисправность для начала. Даже в этом случае, есть более глубокое наблюдение, которое будет сделано.

Эти сомнения вторгаются в ум, когда ничто иное не заполняет его. Думайте о времени, когда Вы чувствовали 100 % живой и сосредоточенный---в зоне. Шансы - то, что это было, когда Вы были полностью сосредоточены в момент кое на чем внешнем: кто-то или что - то еще. Спортивные состязания и пол - два больших примера. Испытывая недостаток во внешнем местоположении, ум стал внутренним на себе и создает проблемы решить, даже если проблемы неопределены или незначительны. Если Вы находите центр, честолюбивая цель, которая кажется невозможной и вынуждает Вас расти,⁷⁵ этих сомнений исчезают.

В процессе поиска нового центра почти неизбежно, что "большие" вопросы вползут. Есть

давление от псевдофилософов всюду, чтобы отвергнуть дерзкое и ответить на вечное. Два популярных примера, "Каково значение жизни?" и, "Каково очко этого, болеют?"

Еще есть многие, в пределах от самосозерцательного к онтологическому. но у меня есть один ответ для, почти все-они-! не отвечают на них вообще.

Я не нигилист. Фактически. Я провел больше чем десятилетие, расследуя ум и концепцию значения, поиски, которые доставили меня от лабораторий неврологии главных университетов к залам религиозных учреждений во всем мире. Заключение после того, как все это удивительно.

Я - убежденных 100 %, что самые большие вопросы мы чувствуем себя вынужденными к с руками лица вниз в течение многих столетий сроков сверхразмышления и использования неправильного перевода столь неопределенных, чтобы сделать попытку ответить на них полная трата времени ⁷⁶ Это не понижает. **Это** освобождает.

Рассмотрите вопрос вопросов: Каково значение жизни?

Если нажато. Я имею только один ответ: Это - характерное государство или условие организма стиля жизни. "Но это - только определение." корреспондент будет парировать, "это не то, что я подразумеваю вообще." Что Вы подразумеваете, тогда? Пока вопрос не ясен - каждый срок в определенном - нет никакого смысла в ответе на это. "Значение" вопроса "о жизни" является не имеющим ответа без дальнейшей разработки.

Прежде, чем провести время на вызывающем стресс вопросе, большом или иначе, гарантируют, что ответ - "да" к следующим двум вопросам:

1. Выберите меня одиночное значение для каждого срока в этом вопросе?
2. Может ответ на этот вопрос действовать, чтобы улучшиться вещи?

"Каково значение жизни?" подводит первое и таким образом второе. Вопросы о вещах вне Вашей сферы влияния как, "Что, если поезд поздно завтра?" подведите второе, и должен таким образом быть проигнорирован. Они не стоящие вопросы. **Если Вы не можете определить это или действовать на это, забыть это. Если** Вы возьмете только это очко из этой книги, то оно поместит Вас в вершину i % исполнителей в мире и сохранит самое философское бедствие из Вашей жизни.

Увеличение резкости Вашего логического и практического умственного комплекта инструментов *не* является атеистом или недуховное. Это не является тупым, и это не неглубоко. Это умно и помещает Ваше усилие, где это может иметь самое большое значение для вас непосредственно и других.

Точка всего этого : Барабанную дробь, пожалуйста

То, в чем фактически нуждается человек – не в ощущениях легкости и расслаблении, а скорее в стремлениях и борьбе за стоящую цель, свободно выбранную задачу.

—Viktor E. Frankl, *выжил во время холокоста; автор «Man's Search for Meaning»*

Я полагаю, что лиры существуют, чтобы обладаться и что самая важная вещь должна намотать хороший о вас непосредственно.

У каждого человека будут его или её собственные аппараты для обоих, и те аппараты изменятся в течение долгого времени. Для некоторых ответ будет работать с висячими строками,

и для других, он будет составлять музыку. У меня есть личный ответ и на - чтобы любить, любящимся, и на никогда не прекращать учить лишь, я не ожидаю, что это будет универсально.

Некоторые критикуют центр на себялюбии и удовольствии как эгоистичный или гедонистический, но это ни один не. Наслаждение жизнью и помощь другим - или чувствование себя хорошо о вас непосредственно и увеличение большей пользы - не более несовместимо чем быть агностиком и ведение моральной жизни. Каждый не препятствует другому. Давайте предполагать, что мы договариваемся об этом. Это все еще оставляет вопрос. "Что я могу сделать со своим временем, чтобы обладать жизнью и чувствовать себя хорошо обо мне непосредственно?"

Я не могу предложить одиночный ответ, который будет соответствовать всем людям, но, основанный на множестве выполненного НОВЫМ БОГАЧЁМ я взял интервью, есть два компонента, которые фундаментальны: непрерывное изучение и обслуживание.

Неограниченное обучение: Заостряя пилу

Американцы, которые едут за границу впервые, часто бывают шокированы, когда обнаруживают, что, несмотря на значительный прогресс, который был сделан за прошедшие 50 лет, многие иностранцы все еще говорят на иностранных языках.

—*Dave Barry*

Жить означает учиться. Я не вижу никакую другую опцию. Это - то, почему я чувствовал себя вынужденным выйти или быть зажженным от вакансий в пределах первой половины года или около этого. Диаграмма производительности труда выравнивается, и мне надоедают.

Хотя Вы можете модернизировать свой мозг внутри страны, путешествуя и настройка обеспечивает уникальные условия, которые делают успехи намного быстрее. Различная прилегающая к гостинице территория действует как контрапункт и зеркало для Ваших собственных предубеждений, делая слабости что намного более легкий установить. Я редко путешествую где-нибудь, не решая сначала, как я завладею на определенном навыке. Вот несколько примеров:

- **Conneinara, Ирландия:** Гэльский ирландец. Ирландская выемка, и бросок, самый быстрый полевой спорт в мире (воображают соединение лакросса и регби запущенным с маркерами сокращения)
- **Рио-де-Жанейро, Бразилия:** бразильское португальское и бразильское джиу-джитсу
- **Берлин, Германия:** немецкий язык и блокирующий (форма вертикального брейка)

Я имею тенденцию сосредотачиваться на овладении языком и одним кинестетическом навыке. иногда находя последнего после приземления за границей. Самые успешные серийные бродяги имеют тенденцию смешивать умственное и медосмотр. Известите, что я часто транспортирую навык I тренировок внутри страны военное искусство - в другие страны, где они также осуществлены. Мгновенная общественная жизнь и дух товарищества. Это не должен быть вид спорта, по которому проводят соревнования - это могло путешествовать пешком, шахматы, или почти что-нибудь, что сохраняет Вашу носовую часть из учебника и Вас из Вашего апартамента. Спортивные состязания только, случается, превосходны для того, чтобы избежать страха перед аудиторией иностранного языка и развить длительную дружбу, все еще представляясь на Тарзана.

<http://www.marketing2.ru>

Язык, учащийся, заслуживает специального упоминания. Это. без исключения, лучшая вещь Вы можете сделать, чтобы хонинговать ясное размышление.

Весьма кроме факта, что невозможно понять, культура, не понимая ее язык, приобретая новый язык делает Вас знающий о Вашем собственном языке: Ваши собственные мысли.

Льготы становления быстрым в иностранном языке столь же недооценены, как difficulty оценен слишком высоко. Тысячи теоретических лингвистов не согласятся, но я *знаю* от исследовательского и личного экспериментирования с больше чем языком дюжины, что (i) пассажиры по полному тарифу может изучить языки намного быстрее чем children⁷⁷, когда постоянные 9-5 тренировок удалены и что (2) возможно стать conversationally быстрый на любом языке через шесть месяцев или меньше. В четыре часа в день. Шесть месяцев могут быть сведены на нет меньше чем за три месяца. Это вне возможностей этой книги, чтобы объяснить примененную лингвистику и 80/20 языкового изучения, но средства и закончить справочники с практическими рекомендациями могут быть найдены на www.fourhourworkweek.com. Я изучил шесть языков после провала попытки испанского языка в средней школе, и Вы можете сделать то же самое с правильными инструментами.

Получите язык, и Вы получаете вторую линзу, чтобы подвергнуть сомнению и понять мир. Проклятие в людях, когда Вы идете домой, является развлечением.

Не упускайте шанс, чтобы удвоить Ваш жизненный опыт.

Работа по правильным причинам:

Спасти китов, или убить их и накормить детей

Этика - просто отношение, которое мы принимаем к людям, которых мы лично не любим.

—*Oscar Wilde*

Можно было бы ожидать, что я упомяну обслуживание в этой главе, и вот он. Как все перед этим. винт немного различен. Обслуживание ко мне просто: выполнение кое-чего, что улучшает жизнь помимо Вашего собственного. Это не то же самое как филантропия. Philanthropy - альтруистическое предприятие для благосостояния человечества - человеческая жизнь. Человеческая жизнь долго сосредотачивалась на исключение окружающей среды и остальной части цепочки пищи, следовательно наше текущее состязание к неизбежному прекращению. Поделом нам. Мир не существует исключительно для улучшения и амплитудного искажения человечества.

Прежде, чем я начну приковывать меня цепью к деревьям и сохранять лягушки ускорения, все же. Я должен воспользоваться своим собственным советом: не становитесь снобом причины.

Как Вы можете помочь ребятам задержки в Африке, когда там задерживают ребят в Лос-Анджелесе? 'Как Вы можете сохранить китов, когда бездомные замерзают до смерти? Как делает выполнение исследования добровольца относительно коралловой справки разрушения те люди, которые нуждаются в помощи теперь?

Ребята, пожалуйста. Все там нуждается в помощи, так что не становитесь затравившим в "мою причину, может одержать верх над Вашей причиной" параметры без правильного ответа. Нет никаких качественных или количественных сравнений, которые имеют смысл. Правда - это: Те тысячи жизней, которые Вы спасаете, могли поспособствовать голоду, который уничтожает

<http://www.marketing2.ru>

миллионы, или что одна втулка в Боливии, которую Вы боитесь, могла держать средство для рака. Имущество выхода неизвестно. Приложите все усилия и надежда на лучшее. Если Вы улучшаете мир однако, Вы определяете, это - считает Вашу работу хорошо сделанной.

Обслуживание не ограничено сохранением жизней или окружающей среды также. Это может также улучшить жизнь. Если Вы - музыкант и помещаете улыбку в лица тысяч или миллионов, я рассматриваю это как обслуживание. Если Вы - ментор и изменяете жизнь одного ребенка к лучшему, мир был улучшен. Улучшение качества жизни в мире не находится ни в какой манере, низшей к добавлению большего количества жизней.

Обслуживание - ориентация.

Найдите причину или аппарат, который интересует Вас больше всего и не делать извинения.

➤ Вопросы и действия

Взрослые всегда спрашивают детей, кем они хотят быть, когда вырастут, потому что они ищут идеи.

—*PAULA POUNDSTONE*

Чудо – это не хождение по воде. Чудо – это хождение по зелёной земле, проживая с наслаждением каждое мгновение и чувствуя себя действительно живым.

—*THICH NHAT HANH*

Но я не могу только путешествовать, изучать языки, или драться по одной причине всю оставшуюся жизнь! Конечно, Вы не можете. Это даже не мое предложение, вообще-то. Это всего лишь жизненные "узловые порты" - исходные точки, которые приводят к возможностям и событиям, которые иначе не были бы найдены.

Нет никакого правильного ответа на вопрос, «Что я должен сделать со своей жизнью?» Вообще забудьте слово «должен». Следующий шаг --- и это - все, --- преследует кое-что, что почти не имеет никакого значения, что кажется развлечением или наградой. Не торопитесь с головой погружаться в полноценные долгосрочные обязательства. Выделите немного времени, чтобы найти кое-что, что взывает к Вам, не просто первая приемлемая форма суррогатной работы. Этот вызов, в свою очередь, приведет Вас к чему-то еще.

Вот Вам хорошая последовательность для того, чтобы что-то начать, которую с успехом использовали уже многие Новые Богачи.

1. Мысленно вернитесь в нулевую точку: Ничего Не Делайте.

Прежде, чем мы сможем освободиться от гоблинов ума, мы должны встретиться с ними. Их начальник – привыкание к скорости. Трудно повторно калибровать Ваши внутренние часы, не

отдыхая от постоянной сверхстимуляции. Путешествия и стимул увидеть миллион вещей – могут усилить это.

Замедление не означает достигать меньшего; это означает выключать непроизводительные отвлекающие моменты и ощущение скорости жизни. Обдумайте выделение внимания коротким отступлениям тишины на 3-7 дней, в течение которых запрещены все средства СМИ и запрещено разговаривать.

Учитесь выключать помехи разума, и тогда Вы сможете оценить больше прежде, чем сделать больше:

- The Art of Living Foundation (Course II) - Международный - (www.artofliving.org)
- Spirit Rock Meditation Center in California (<http://www.spiritrock.org>)
- Kripalu Center for Yoga and Health in Massachusetts (<http://www.kripalu.org>)
- Sky Lake Lodge in New-York (<http://www.sky-lake.org>)

2. Сделайте анонимное пожертвование в любую благотворительную организацию.

Это помогает поддерживать течение соков и разъединять свои позитивные чувства по поводу благотворительности и получение вознаграждения за это. Ощущения даже лучше, когда свё чисто и анонимно. Вот несколько хороших сайтов, с которых можно начать:

- «Навигатор Милосердия» (www.charitynavigator.org)

Эта независимая организация обслуживает больше 5000 благотворительных учреждений, которые Вы можете выбирать, чтобы сделать пожертвование. Создайте индивидуализированную страницу избранного и сравните благотворительные учреждения, и всё это бесплатно.

- «Первое пожертвование» (www.firstgiving.com)

Этот сайт позволяет Вам создавать интерактивную страницу сбора средств. Пожертвования могут быть сделаны через Ваш личный адрес сайта. Если Вы специально хотите помочь животным, например, Вы можете нажать на ссылку и обратиться к сайтам для сотен различных благотворительных учреждений животных, и затем решить, какому животному Вы хотите пожертвовать. Британская версия вебсайта: <http://www.justgiving.com>.

- «Сеть для Добра» (www.networkforgood.org)

Посетители этого вебсайта найдут ссылки на благотворительные учреждения, которые нуждаются в пожертвованиях, или в добровольцах для общественных работ. Они могут также установить автоматизированную обработку пожертвований с кредитной карты прямо на сайте.

3. Возьмите мини-отпуск с целью изучения чего-либо, и совместите это с местным волонтерством.

Возьмите мини-отпуск --- шесть месяцев или больше, если это возможно --- чтобы сосредоточиться на том, чтобы учиться и служить. Более длинная продолжительность позволит Вам сфокусироваться на иностранном языке, который в свою очередь допускает более выразительное взаимодействие и вклад через добровольную деятельность.

Во время этого путешествия, отметчайте самокритику и негативные разговоры с самим собой в журнале. Всякий раз, будучи расстроенным или взволнованным, задайте себе вопрос: « почему?», по крайней мере, три раза и запишите все ответы в блокнот. Описание этих сомнений в письменной форме уменьшает их влияние на Вас в два раза. Во-первых, это часто – сомнительная природа неуверенности в себе, которая ранит больше всего. Определение и выражение этого в письме --- так же, как с принуждением коллег писать все их просьбы на e-mail --- требует ясности мыслей, после чего обнаруживаешь, что большинство дел стали безосновательными и бессмысленными. Во-вторых, запись этих дел, кажется, так или иначе, удаляет их из Вашей головы.

Но куда идти и что делать? Ни на один из этих вопросов нет ответа. Используйте следующие вопросы и средства, чтобы скреативить ответ:

Что Вас больше всего злит в текущем положении вещей в мире?

Что кажется Вам наиболее опасным для следующего поколения, вне зависимости от того есть у вас дети, или нет.

Что делает Вас максимально счастливыми в Вашей жизни? Как Вы можете помочь другим людям обрести то же самое?

Нет никакой необходимости в том, что ограничивать себя одним местоположением. Помните Робин, которая путешествовала через Южную Америку в течение целого года со своим мужем и семилетним сыном? Каждый из них провёл от одного до двух месяцев в каждом из мест, где они были, выполняя работу добровольцев, включая строительство инвалидных кресел в Banos, Эквадор, помощь в спасении экзотических животных в тропических лесах Боливии, и выпас морских кожанных черепах в Суринаме.

Как на счёт выполнения археологических раскопок Иордании или помощи после цунами на островах Таиланда? Это всего лишь два из множества заграничных мест и примеров добровольной помощи в множестве статей из журнала «*Переходы За границу*» товарный склад (www.transitions-abroad.com). Всё остальное включает следующее:

Международные Послы Авиакомпаний: www.airlineamb.org

Послы для детей: www.ambassadorsforchildren.org

Международные Наездники Помощи: www.reliefridersinternational.com

Среда обитания для Человечества Глобальная Деревенская Программа: www.habitat.org

4. После возвращения вновь поставьте «мечты во времени».

После мини-отпуска, повторно поставьте «мечты во времени», сделанные в части «Определение» и обнулите их, если это необходимо. Следующие вопросы помогут в этом:

В чем Вы хороши?

В чем Вы могли быть лучшими?

Что делает Вас счастливыми?

Что волнует Вас?

Что заставляет Вас чувствовать себя полноценным и хорошим в жизни?

Чем Вы больше всего гордитесь из того, что сделали в Вашей жизни?

Вы можете повторить это или развить далее ?

Что Вы любите использовать или испытывать совместно с другими людьми?

5. На основании результатов из шагов 1-4, постарайтесь попробовать новое призвание, с частичной или полной занятостью в нём.

Полная занятость не плоха, если это - то, чем Вы хотели бы заниматься. Это как раз тот момент, в котором мы отличаем "работу" от "призвания".

Если Вы создали музу или просто в никуда провели Ваше время, то рассмотрите попытку частичного или полного призвания: истинное при звание или занятость мечтой. Это - то, что я сделал с этой книгой. Я могу теперь сказать людям, что я - автор вместо того, чтобы дать им двухчасовое объяснение торговца наркотиками. Кем Вы хотели стать, когда были ребенком? Возможно, пришло время подписываться на «Космический Лагерь» или стать помощником морского биолога.

Возвращение к детским волнениям - не является чем-то невозможным. Фактически, это нам необходимо. Больше нет кандалов --- или оправданий --- чтобы удержать Вас.

16.

13 самых больших ошибок Новых Богачей

Если Вы не совершаете ошибок, значит, Вы не работаете над достаточно сложными задачами. И это очень большая ошибка.

—Фрэнк Вильчек. 2004, получил нобелевскую премию по физике

No imparato che niente e impossibile, e anche che quasi niente e facile ... (Я понял, что нет ничего невозможного, и что нет почти ничего легкого...) —ARTICOLO 31 (Итальянская рэп группа). "Un Urlo"

Ошибки – это имя игры в дизайне образа жизни. Это требует импульса борьбы после импульса из Старого Света, где привыкли откладывать настоящую Жизнь на пенсию. Перечислю ошибки, которые Вы сделаете. Но не стоит расстраиваться. Всё так задумано, как часть Вашего развития.

- 1. Потеря мечты из виду и попадание в ловушку работы ради работы. (РдляР)**
Пожалуйста, перечитывайте введение и следующую главу этой книги всякий раз, когда Вы чувствуете, что попали в эту ловушку. Все делают это, но многие спотыкаются и уже никогда не выбираются из этой ловушки.
- 2. Микроуправление и переписка по электронной почте, чтобы занять время.**
Определите ответственность, вероятные проблемы и правила, а также пределы для принятия решений вашими сотрудниками – и на этом остановитесь, чтобы не взрывать мозг всем, кого это касается.
- 3. Обработка тех проблем, которые Ваши сотрудники или аутсорсеры могут обработать сами.**
- 4. Помощь аутсорсерам или сотрудникам в решении проблем, которые Вы им уже**

<http://www.marketing2.ru>

помогали решить, или в решении не кризисных проблем. Дайте им правила в стиле «Если X, то Y» для того, чтобы решать любые проблемы, кроме самых больших. Дайте им свободу действовать без Вашего вмешательства, установить пределы в письменной форме, и затем, также в письменной форме, сделайте акцент на том, что Вы не будете отвечать на вопросы по тем проблемам, которые описаны в этих правилах. В моем конкретном случае, у всех аутсорсеров есть возможность решать самостоятельно любую проблему, которая будет стоить мне меньше чем 400\$. В конце каждого месяца или квартала, в зависимости от аутсорсера, я рассматриваю, как их решения повлияли на мою прибыль. И, соответственно, корректирую правила, часто добавляя новые, основанные на их хороших решениях и творческих находках.

- 5. Погоня за клиентами, особенно несоответствующими вашей нише или за международными клиентами, когда у Вас есть достаточный денежный поток, чтобы финансировать Ваши нефинансовые цели и интересы.**
- 6. Ответы на e-mail'ы, которые не приводят к продажам, или ответить на которые может автоответчик, а также, если ответ на письмо можно найти в разделе с Часто-Задаваемыми-Вопросами.** Чтобы увидеть хороший пример почтового автоответчика, который направляет людей к соответствующей информации или работнику, отправьте письмо на info@brainquicken.com.
- 7. Работать там, где Вы живете, спите, или должны отдыхать.** Разделите Ваше пространство – выделите себе место, где Вы будете работать и ничего более - или Вам никогда не удастся выйти из замкнутого круга работы ради работы.
- 8. Недостаточное внимание к выполнению анализа «80/20» каждые две - четыре недели для оценки Вашей деловой и личной жизни.**
- 9. Борьба за бесконечное совершенствование, вместо того, чтобы остановиться на том, чего просто достаточно, в независимости от того, касается ли это вашей личной или деловой жизни.** Поймите, что это, на самом деле, всего лишь очередное оправдание «РдляР». Большая часть усилий уходит также, как при изучение иностранного языка: Чтобы говорить правильно на 95% - необходимо шесть месяцев сконцентрированных усилий в изучении языка, в то время как, чтобы бы говорить на языке на 98% правильно - потребуется 20-30 лет. Сосредоточьтесь на достижении значительных результатов в нескольких вещах, а для остальных хватит «достаточно хороших» результатов. Совершенство – это хороший идеал и цель, к которой можно стремиться, но признайте, что при этом оно остаётся тем, чем и является – целью, которую невозможно достичь.
- 10. Неадекватное раздувание пылинок или мелких проблем, лишь бы найти причину, чтобы не делать большего.**
- 11. Создание не чувствительных к времени проблем, достаточно срочных, чтобы найти оправдание для несконченной работы.** Как много раз я должен это повторить? Сосредоточьтесь на жизни за пределами своих банковских счетов, столь же страшных, как тот вакуум, который может быть на начальных стадиях развития. Если Вы не можете найти смысл жизни, то это - Ваша ответственность, как человека, живущего на

<http://www.marketing2.ru>

земле – найти его. В независимости от того, что это будет – наполняющие Вас мечты или поиск работы, которая даст Вам цель и чувство собственного достоинства - "в идеале, конечно, это должна быть комбинация и того, и того.

- 12. Рассматривая один продукт, работу, или проект как всё и вся в Вашей жизни и существования.** Жизнь слишком коротка, чтобы растрчивать её попусту, но при этом она слишком длинна, чтобы быть пессимистом или нигилистом. Чтобы Вы не делали сейчас – пусть это будет важный шаг к следующему проекту или приключению. В какую бы колею Вы не попали, Вы всегда можете вытащить себя из неё. Сомнения - не больше, чем сигнал для каких-либо действий. Когда Вы в сомнениях или чувствуете себя разбитым, отдохните и сделайте анализ «80/20» как для бизнеса и личных дел, так и для отношений.

- 13. Игнорирование подарков судьбы.** Окружите себя улыбками, положительными людьми, которые никак не связаны с Вашей работой. Создайте своих муз в одиночестве, если Вам это необходимо, но не проживайте эту жизнь в одиночестве. Счастье, разделенное в форме дружбы и любви, является многократно умноженным счастьем.

Последняя глава

➤ E-mail, который Вам необходимо прочитать

Нет ничего, чем занятой человек может быть наименее занят, чем жизнь; нет ничего более сложно для понимания.

—Сенека

Уже 33 года, я смотрю в зеркало каждый день и спрашиваю себя: “Если бы сегодняшний день был последним в моей жизни, захотел ли бы я делать то, что собираюсь сделать сегодня?”. И как только ответом было “Нет” на протяжении нескольких дней подряд, я понимал, что надо что-то менять.

Память о том, что я скоро умру – самый важный инструмент, который помогает мне принимать сложные решения в моей жизни. Потому что всё остальное – чужое мнение, вся эта гордость, вся эта боязнь смущения или провала – все эти вещи падают пред лицом смерти, оставляя лишь то, что действительно важно. Память о смерти – лучший способ избежать мыслей о том, что у вас есть что терять.

—Стив Джобс, выпускник колледжа и исполнительный директор компании Apple, Stanford

Если Вы запутались (озадачены, смущены, сбиты с толку) в жизни, - Вы не одиноки. Нас почти 7 миллиардов. Это перестанет быть проблемой (мучить Вас), как только Вы поймете, что жизнь не является ни проблемой, которую необходимо решить, ни игрой, которую нужно выиграть.

Если все Ваши действия направлены только на попытки отвлечь ответ к несуществующей загадке, то Вы пропускаете все самое интересное. Думание.

Люди не делают этого, так или иначе. Тяжесть погони за успехом сменится легкостью счастливого случая, в тот момент, когда Вы признаете, что единственные правила и границы – это те, что мы сами для себя устанавливаем. Так будьте же смелыми и перестаньте переживать о том, что о Вас подумают люди.

Два года назад, я получил по электронной почте письмо от неизлечимо больной девочки, которая лежала в больнице в Нью-Йорке. С тех пор я перечитывал одну из частей ее письма много раз, и я надеюсь, что Вы сделаете то же самое. Вот оно.

Медленный Танец

<http://www.marketing2.ru>

Вы когда-либо наблюдали за детьми, катающимися на карусели?
Или слушали дождь, стучащий по земле?

Любовались ли полетом бабочки?
Или внимательно смотрели на солнце в исчезающей ночи?

Начните жить немного медленнее..
Не танцуйте так быстро.

Время коротко.
И Музыка не будет играть всегда.

Вы проживаете каждый день на бегу?
Когда Вы спрашиваете: «Как дела?», Вы слышите ответ?

А в конце дня, когда Вы лежите в своей кровати,
В Вашей голове уже крутится следующая сотня несделанных домашних дел?

Начните жить немного медленнее.
Не танцуйте так быстро.

Время коротко.
Музыка не будет играть всегда.

Вы когда-либо говорили своему ребенку:
«Мы сделаем это завтра?»

И сами из-за своей спешки
не замечали его проблем?

Когда-либо потерявшаяся связь,
Может позволить дружбе умереть.

А причина была в том, что у Вас никогда не было времени
Даже на то, чтобы позвонить и просто сказать: «Привет!».

Начните жить медленнее.
Не танцуйте так быстро.

Время коротко.
Музыка не будет продолжаться всегда.

Когда Вы бежите быстро, чтобы добраться куда-нибудь,
Вы пропускаете половину всего кайфа от жизни на Земле

Вы волнуетесь и спешите в течение своего дня,
Всё это можно сравнить лишь с нераскрытым выброшенным подарком.

Жизнь не гонка.
Попробуйте жить медленно.

Услышьте музыку
Прежде, чем песня будет закончена.

➤ **Ограниченное чтение**

То малое, что имеет значение

Лицемер – это человек, который – а кто из нас им не является?

—*DON MARQUIS*

Я знаю, знаю. Я сказал, что не надо много читать. Таким образом, в этой книге собраны только лучшие из лучших книг, которые советуют люди, которых я интервьюировал, а также, которые советовал я, когда отвечал на вопрос: "Какая одна книга изменила Вашу жизнь больше всего?"»

Ни в одной из них не обязывают делать того, о чем мы говорили в этой в книге. Тем не менее, читайте их, если вы застряли на каком-то конкретном моменте. Количество страниц подписано, и если вы проделываете упражнения "Как читать 200% быстрее в минуты", из 6й главы, то Вы должны быть в состоянии прочитать, по крайней мере, 2,5 страницы в минуту (100 страниц, таким образом, прочитывается за 40 минут).

Для дополнительных категории, в том числе практической философии, лицензирования, а также изучения языков, не забудьте посетить наш сайт.

Основная четверка: Позвольте мне объяснить

«Основная четвёрка» так называется потому, что это четыре книги, которые я рекомендовал для целеустремленных создателей образа жизни ещё до написания «4-х часовой рабочей недели». И их всё ещё стоит прочитать. Советую читать в такой последовательности:

The Magic of Thinking Big (192 страницы)

Дэвид Шварц

Эту книгу мне впервые рекомендовал Стефан Кей, невероятно успешный изобретатель, который сделал миллионы лицензионных продуктов для компаний, в том числе таких, как Disney, Nestle и Coca-Cola. Это любимая книга многих успешных деятелей по всему миру, начиная от легендарных футбольных тренеров до знаменитых президентов, и имеет более 100 5-звездочных оценок на Амазон.ком. Основной идеей является - не переоценивать других и перестать недооценивать себя. Я до сих пор читаю первые две главы из этой книги, когда меня обуревают сомнения.

How to Make Millions with Your Ideas: An Entrepreneur's Guide(271 страница)

BY DAN S. KENNEDY

<http://www.marketing2.ru>

Это – список вариантов преобразования идей в миллионы. Я прочитал её, ещё когда учился в средней школе, и с тех пор читал ее еще пять раз. Это как стероиды для вашей предпринимательской подкорки. Приведенные примеры, начиная от Domino's Pizza и заканчивая казино и заказом продуктов по почте, являются выдающимися.

The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It (288 страниц)

BY MICHAEL E. GERBER

Gerber - это выдающийся рассказчик и его классика автоматизации рассматривает, как использовать привилегии франшизы для создания масштабируемых предприятий на основе правил, а не выдающихся работников. Это отличное руководство к действию – сказано в притче – для того, чтобы стать собственником, вместо того, чтобы постоянно быть небольшим управляющим. Если вы застряли в собственном бизнесе, эта книга на многое поможет вам открыть глаза.

Vagabonding: An Uncommon Guide to the Art of Long-Term World Travel (224 страниц)

ROLF POTTS

Рольф – мужчина. Это книга, которая меня отучила находить оправдания и делать массу долгих пауз между делами. Здесь понемногу рассматривается все, но особенно книга полезна для того, чтобы определить свое предназначение, приспособившись к жизни в пути, и повторно возвращаться назад в обычную жизнь. Книга включает в себя небольшие, но великие высказывания известных бродяг, философов и исследователей, а также анекдоты обычных путешественников. Это первая из двух книг (другая - "Walden"- приведена ниже), которую я взял с собой в свой первый 15-месячный перерыв.

Восстанавливая эмоциональный и материальный багаж

Walden (384 страниц)

BY HENRY DAVID THOREAU

Эта книга, по мнению многих, - шедевр рефлексивного простого проживания. Thoreau жил на окраине небольшого озера в сельской местности в Массачусетсе в течение двух лет, строил собственное жилье и жил один, ставя как эксперимент жизни, опирающейся на собственные силы и минимализм. Это был как большой успех, так и неудача, которые и сделали эту книгу такой убедительной.

Less Is More: The Art of Voluntary Poverty— An Anthology of Ancient and Modern Voices in Praise of Simplicity (336 страниц)

Отредактирована GOLDIAN VANDENBROECK

Это коллекция философских мыслей о простой жизни. Я прочитал ее, чтобы узнать, как делать больше, прикладывая меньше усилий и устранить искусственные потребности, но не жить как монах – в чем большая разница. Книга включает действия, принципы и короткие рассказы от Сократа до Бенджамина Франклина и Bhaga Vad-Gita до современных экономистов.

The Monk and the Riddle: Tfte Education of a Silicon Valley Entrepreneur (192 pages)

BV RANDY KOMISAR

Эта большая книга была подарена мне профессором Zschau в качестве выпускного подарка и была представлена мне фразой, "План отсроченной жизни." Randy действительный президент и партнер в легендарном Kleiner Perkins, который был описан как "объединенный профессиональный наставник, министр без портфеля, инвестор, аварийный монтер и открыватель дверей." Позвольте истинному волшебнику Силиконовой Долины показывать Вам, как он создал свою идеальную жизнь, используя острое как бритва размышление и подобные буддисту основные положения.

Я общался с ни — он - настоящий делец.

The Sojio Principle: The Secret to Success by Achieving More with Less (188 страниц)

RICHARD KOCH

Эта книга исследует "нелинейные" мира, обсуждаются математические и исторические поддержки принципа 80/20, и предлагает практические заявления того же самого.

Креативность и схожие навыки

Социологические исследования Школы бизнеса Гарварда www.hbsp.harvard.edu (нажимать на "school cases")

Один из секретов Гарвардской Школы бизнеса в возможности обсуждения реальных социологических исследований. Эти данные можно найти внутри плана маркетинга и оперативных планов таких компаний, как 24-Hour Fitness, Southwest Airlines, Timberland и сотни других компаний. Немногие люди понимают, что Вы можете приобрести эти социальные исследования за менее, чем \$10 за штуку, вместо того, чтобы тратить, больше, чем \$ 100000, чтобы пойти в Гарвард (я не о том, что он того не стоит). Для каждой ситуации есть свои социальные исследования и бизнес-модели.

<http://www.marketing2.ru>

"This business has legs": How I Used Infomercial Marketing to Create the \$100,000,000 Thighmaster Craze: An Entrepreneurial Adventure Story (206 страниц)

PETER BIELER

Это история о том, как наивно (в лучшем смысле этого слова) Peter Bieler начал с нуля, без опыта, без наличных средств и создал \$100-миллионную торговую империю менее чем за 2 года. Это – психоделическое и часто истерическое исследование, которые содержит реальные цифры, чтобы можно было обсудить тонкости всего от контракта со знаменитостями по маркетингу и производства, до договоров и розницы. Peter может теперь финансировать покупки СМИ для Вашего продукта: www.mediafunding.com.

Secrets of Power Negotiating: Inside Secrets from a Master Negotiator (256 страниц)

ROGER DAWSON

Это – единственная книга ведения переговоров, которая действительно открыла мои глаза и дала мне практические инструменты, которые я мог немедленно использовать. Я использовал звуковую адаптацию. Если Вы жаждете большего, то William Ury's *Gelling Past No* and G. Richard Shell's «*Bargaining for Advantage: Стратегии переговоров для разумных людей*» являются выдающимися. Это - единственные книги ведения переговоров, в которых Вы будете когда-либо нуждаться.

The Response Magazine (www.responsemagazine.com)

Этот журнал посвящен мульти-миллионному прямому маркетингу промышленности, с упором на телевидение, радио и Интернет-маркетинг. Статьи с практическими рекомендациями (рост продаж за звонок, снижение расходов на средства массовой информации, совершенствование выполнения.), чередующиеся с тематическим исследованием успешных компаний (George Foreman Grill. *Girls Gone Wild*, т.д.) – лучшие аутсорсеры в бизнесе также дают рекламу в этот журнал. Это прекрасный ресурс по отличной цене.

Jordan Whitney Greensheet (www.jwgreensheet.com)

Это тайна посвященных в прямой маркетинг. Еженедельные и ежемесячные сообщения Whitney's анализируют самые успешные кампании продукта, включая предложения, цены, гарантии, а также объявление частот (ориентировочно расходы и, таким образом, рентабельность). Издание поддерживает также обновленную ленту библиотеки, в которой информационные материалы и место рекламы и могут быть приобретены для конкурсных научно-исследовательских. Очень рекомендуется

Small Giants: Companies That Choose to Be Great Instead of Big (256 страниц)

BO BURLINGHAM

<http://www.marketing2.ru>

Долгое время был главным редактором журнала INC., Во Burlington, делает замечательный коллаж и анализ компаний, который сосредотачивается на том, чтобы быть лучшими вместо того, чтобы расти как рак в огромные корпорации. Включает такие компании, как Clif Bar Inc., Anchor Stream Microbrewery, rock star Ani DiFranco's Righteous Babe Records, а также более десятка различных отраслей промышленности. Больше - не лучше, и эта книга доказывает это.

Договориться о кругосветных путешествиях и подготовиться к освобождению от офисного рабства

Six Months Off: How to Plan, Negotiate, and Take the Break You Need Without Burning Bridges or Going Broke(252 страниц)

Это была первая книга, которая заставила мне сделать шаг назад и сказать. "Вот черт! А, может, реально сделать это!" Это пробивается с боями свыше большинства факторов страха, связанных с долгосрочным путешествием, и предлагает пошаговое руководство по планированию перерывов в работе, чтобы поехать куда-нибудь или достигать других целей, не бросая Вашу карьеру.. Книга, полная социологических исследований и полезных контрольных списков.

Transitions Abroad: Ttie Guide to Learning, Living, Working, and Volunteeritig Overseas (<http://www.transirionsabroad.com>)

Этот журнал является центральным узлом альтернативных путешествий и предлагает множество невероятных вариантов необычных путешествий. Оба печатных и онлайн-издания являются отправной точкой для "мозгового штурма", предоставляют возможность подумать, как вы будете использовать Ваше время за рубежом. Как насчет раскопок Иордании или ЭКО-добровольцев в Карибском бассейне? Это все здесь.

➤ Бонусная глава

Эта книга не только то, что Вы держите в своих руках. Было намного больше информации, которую я хотел включить, но не смог из-за определённых ограничений. Используйте пароли, скрытые в этой книге, чтобы получить доступ к лучшим материалам, которые я могу Вам предложить. Вот только несколько примеров информации, которую я собирал годы:

Как разместить рекламу на 700000\$ всего за 10000\$

(включает реальные подлинники)

Как изучить любой язык за 3 месяца

Математическая муза: Предсказание дохода любого продукта

(включает социологические исследования),

Лицензирование: от тай бо до Тэди Рукспина

Реальное лицензионное соглашение с реальными долларами

(одно только это должно стоить 5000\$)

Более колоритные учебные примеры и интервью Новых Богачей

Онлайн рланировщик поездки вокруг света

Для этих и многих других бонусов только для читателей книги, посетите наш сайт, где Вы сможете найти свободные форумы с сообщениями о практических рекомендациях в www.fourhourworkweek.com. Хочешь поездку вокруг света? Присоединитесь к нам и увидите, насколько это просто.

➤ Признания

В-первых, я должен поблагодарить студентов, обратная связь от которых и вопросы высекали эту книгу розгами, и Эда Жау главного ментора и предпринимательского супергероя, который дал мне шанс говорить с ними. Редактор в мире, где отсроченные мечты - норма, Вы были ярким светом для тех, кто смеет делать это их путь. Я ограничиваю свободу к Вашим навыкам (и Карен Cindrich лучшая правая женщина когда-либо) и надеются чистить Ваши резинки всякий раз, когда запрос прибывает — я сделаю 220-фунтового культуриста из Вас все же!

Джек Canfield Вы - вдохновение и показали мне, что возможно сделать это огромным и все еще быть замечательным, добрым человеком. Эта книга была только идеей, пока Вы не вдыхали жизнь в нее. Я не могу достаточно хорошо отблагодарить Вас за Вашу мудрость, поддержку, и невероятную дружбу.

Принцу Стивена Hanselman среди мужчин и лучшего агента в мире. Я благодарю Вас за "то, что получил" книгу на первый взгляд и брал меня от автора автору. Я не могу вообразить лучшего партнера или более спокойную кошку. и я с нетерпением жду еще многих приключений вместе. От переговоров до безостановочного джаза Вы поражаете меня. LevelFiveMedia. с Вами и Кэти Hemming у руля, новая порода agenting., где новые авторы развиты в пользующихся спросом авторов с точностью швейцарских часов.

Heather Jackson Ваше пронизательное редактирование и невероятное продвижение приветствия доставила этой книге удовольствие, чтобы написать. Спасибо за веру во мне! Я имею честь быть Вашим автором. К остальной части команды Короны особенно те, кого 1 беспокоит (потому что я люблю их) больше чем четыре часа w'eek-Донна Passannante и Тага Gilbride в специфическом — Вы лучше в мире публикации. Не повреждает, когда Ваши мозги являются настолько большими?

Эта книга, возможно, не была написана без Новых Богачей, которые согласились поделиться их историями. Особенная благодарность Дугласу "Price" Доктор Демон. Стив Sims. Диски "DJ Vanya" Джона. Стивен Key. Hans Keeling. Митчелл Levy. Эд Murray. Jean-Marc Hachey. Тина Forsyth. Джош Steinitz. Julie Szekely, Майк Kerlin. Jen Errico. Робин Malinosky-Rummell. Ritika Sundaresan. Т. Т Venkatesh. Пон Ruiz. Дорин Orion. Трейси Hintz и множество, кто предпочел оставаться анонимным в пределах корпоративных стен. Спасибо также к элитной команде и великим друзьям в Лабораториях МЕС, включая, но не ограниченный, д-р Flint McGlaughlin. Арон Rosenthal. Эрик Stockton. Jeremiah Brookins. Jalali Hartman и Боб Kemper.

Очистка содержания этой книги от мякоти, чтобы напечатать лейас, мучительный, специально для моих корректоров! Глубокие поклоны и искренний благодаря Джейсону Burroughs. Крис Ashenden. Майк Norman. Альберт Pope. Jillian Manus. Jess Portner. Майк Maples. Juan Manuel "Micho" Cambeforte. мой brainiac брат Том Ferriss и бесчисленные другие, которые затачивали

продукт конца. 1 должны специфическую благодарность Кэрол Kline-чей, острый ум и понимание сам преобразовали эту книгу — и Sherwood Forlee, великий друг и защитник неустанного дьявола.

Благодаря моим блестящим молодым специалистам. Илена Джордж, Lindsay Месса, Кейт Perkins Youngman и Лаура Hurlbut для выполнения работу в срок и хранения меня от неизбежного расплавления. Я поощряю всех издателей нанимать Вас прежде, чем их соревнование сделает!

Авторам, которые вели и вдохновили меня в течение этого процесса, я - навсегда поклонник и обязанный: Джон McPhee, Майкл Gerber, Рольф Potts. Фил Town. По Bronson. | Jacobs. Randy Komisar, и внук Bauer.

Sifu Стиву Goericke и Тренеру [ohn Бакстон. кто преподавал мне, как действовать несмотря на страх и борьбу как ад для того, чему 1 верят, эта книга — и луч есть жизни продукт Вашего влияния. Благословите Вас обоих. Проблемы в мире были бы гораздо меньше, если бы у молодых людей было больше наставников как два из Вас.

И на последок, но не в последнюю очередь, эта книга посвящена родителям, Дональду и Фрэнсис Феррис, которые вели меня, поощряли меня, любили меня и утешали меня во время этого пути. Я люблю Вас так, что нельзя выразить словами.

➤ Об авторе

ТИМОТНУ FERRISS, владелец многих компаний и современный кочевник, о котором было множество статей в таких журналах как «*New York Times*», «*National Geographic Traveler*», «*Maxim*», и многих других СМИ. Он говорит на шести языках, He speaks six languages, runs a multinational управляет многонациональной компанией с помощью доступа в интернет из любой точки мира, обладатель рекорда мира в танцах танго, национальный чемпион по китайскому кикбоксингу, а также актёр популярного телесериала в Гонконге. И ему всего 29 лет.