

СВІТОВИЙ БЕСТСЕЛЕР ТА МІЖНАРОДНИЙ ФЕНОМЕН!



Книжка Тіма Феррісса «Працюй чотири години на тиждень. Нова психологія успіху» — бестселер за версіями *The New York Times*, *The Wall Street Journal* та *USA Today*. Це абсолютно інший погляд на роботу, на поняття кар'єрного росту і «життя в офісі». Автор руйнує всі стереотипи про обов'язкову зайнятість із 9 до 17 і доводить, що робота може приносити радість, а ваш час — реальні гроші. Книжка змушує подивитися на своє життя по-іншому, зажадати змін і нарешті:

- 🕒 ВІДДАВАТИ РОБОТІ МІНІМУМ ЧАСУ, ОТРИМУЮЧИ МАКСИМУМ РЕЗУЛЬТАТУ;
- 🕒 У ДЕКІЛЬКА РАЗІВ ЗБІЛЬШИТИ СВІЙ ДОХІД;
- 🕒 БІЛЬШЕ ПОДОРОЖУВАТИ;
- 🕒 КЕРУВАТИ ВЛАСНИМ БІЗНЕСОМ З БУДЬ-ЯКОЇ ТОЧКИ СВІТУ;
- 🕒 ВІДКРИТИ ДЛЯ СЕБЕ НОВУ ФІЛОСОФІЮ ЖИТТЯ.

Якщо ви прагнете змін, хочете позбутися фінансових проблем, мрієте подорожувати й отримувати задоволення від життя — починайте читати! У вас не виникне бажання повертатися до офісу!

WWW.BOOKCLUB.UA

ISBN 978-617-12-3365-2



9 786171 233652



ТІМОТІ ФЕРРИСС



ПРАЦЮЙ ЧОТИРИ ГОДИНИ НА ТИЖДЕНЬ



— ТІМОТІ ФЕРРИСС —



ПРАЦЮЙ ЧОТИРИ ГОДИНИ НА ТИЖДЕНЬ

НОВА ПСИХОЛОГІЯ УСПІХУ





Timothy Ferriss

**THE
4-HOUR
WORKWEEK**



**Escape 9-5, Live Anywhere,
and Join the New Rich -
Expanded and Updated**

Тімоті Феррісс

ПРАЦЮЙ ЧОТИРИ ГОДИНИ НА ТИЖДЕНЬ



Нова психологія успіху
Світовий бестселер
та міжнародний феномен!

ХАРКІВ 2017  **КЛУБ
СІМЕЙНОГО
ДОЗВІЛЛЯ**

УДК 005.330
ББК 65.29
Л46

Жодну з частин цього видання
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі
без письмового дозволу видавництва

This translation published by arrangement with Harmony Books,
an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin
Random House LLC and with Synopsis Literary Agency.

Перекладено за виданням:

Ferriss T. The 4-Hour Workweek: Escape 9—5, Live Anywhere, and Join the
New Rich / Timothy Ferriss. — New York : Crown Publishers, 2009. — 416 p.

Переклад з англійської *Ірини Грипи*

Дизайнер обкладинки *Юлія Мазур*

Популярне видання

ФЕРРИСС Тімоті

Працюй чотири години на тиждень. Нова психологія успіху

Керівник проекту *С. І. Мозгова*
Відповідальний за випуск *А. І. Кривко*
Редактор *Т. О. Небесна*
Художній редактор *Т. О. Волошина*
Технічний редактор *В. Г. Євлахов*
Коректор *О. М. Шелест*

Підписано до друку 03.07.2017. Формат 60х90/16.
Друк офсетний. Гарнітура «Helios». Ум. друк. арк. 27.
Наклад 4000 пр. Зам. №

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
Св. № ДК65 від 26.05.2000
61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а
E-mail: cop@bookclub.ua

Віддруковано з готових діапозитивів на ПП «ЮНІСОФТ»
Свідоцтво ДК №3461 від 14.04.2009 р.
www.unisoft.ua
61036, м. Харків, вул. Морозова, 13Б

ISBN 978-617-12-3365-2 (укр.)
ISBN 978-0-307-46535-1 (англ.)

© Tim Ferriss, 2007, 2009
© Hemiro Ltd, видання українською мовою, 2017
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2017

Відгуки на книгу «Працюй чотири години на тиждень»

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

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

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

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

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

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

Це щось абсолютно нове. Дуже рекомендую.

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

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

*Том Форемські, журналіст
і редактор сайту SiliconValleyWatcher.com*

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

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

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

Це надзвичайно яскрава та корисна праця.

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

Тім — це Індіана Джонс цифрової епохи. Дослухавшись до
його порад, я вирушив на підводне полювання на віддалені
острови і підкорив найкращі гірськолижні траси Аргентини.

Інакше кажучи: робіть те, що він рекомендує,
і ви заживете як мільйонер.

*Альберт Поуп,
спеціаліст з деривативів банку UBS*

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

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

Тепер до аутсорсингу вдаються не лише компанії з рейтин-
гу *Fortune 500*. Малі та середні підприємства, а також ділові
люди можуть передавати частину своєї роботи іншим,

аби підвищити продуктивність своєї праці та зекономити час для важливіших справ. Прийшла пора пожинати плоди цієї революції.

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

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

Джон Ласк, менеджер з розвитку товарної групи компанії Microsoft

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

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

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

Чарлз Л. Брок, керівник компанії Brock Capital Group; колишній фінансовий і виконавчий директор, а також головний юридичний консультант компанії Scholastic, Inc.; колишній президент Асоціації Гарвардської школи права

Тім — справжній майстер! Я це добре знаю.
Я на власні очі бачив, як він долав шлях від бідності

до достатку і перетворювався з наполегливого бійця на
успішного підприємця. Він бере під сумнів традиційний
стиль мислення
і шукає кращий шлях.
*Ден Партленд, призер нагороди «Еммі»,
продюсер телепередач American High
та Welcome to the Doll House*

Якщо ви прагнете здійснити свою мрію зараз,
а не через 20 або 30 років, придбайте цю книгу!
*Лора Роден, голова Асоціації
підприємців-початківців у Кремнієвій долині
та викладач корпоративного фінансування
в Університеті штату Каліфорнія в Сан-Хосе*

Тіму вдалося те, про що більшість людей лише мріє.
Не можу повірити, що він розкриє нам усі свої секрети.
Цю книгу повинен прочитати кожен!
*Стівен Кі, один з кращих винахідників та розробників
дитячого персонажа Тедда Ракспіна та гри «Лазертаг»,
консультант телевізійного шоу American Inventor*

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

ЗМІСТ

<i>Передмова до розширеного та вдосконаленого видання</i>	13
Передусім і насамперед	18
<i>Для тих, хто сумнівається</i>	18
<i>Моя історія та для чого вам потрібна ця книга</i>	19
<i>Хронологія патології</i>	27
Крок перший. В — це визначення	33
1. Застереження і порівняння	34
2. Правила, які змінюють правила	43
3. Уникаємо небезпечних ситуацій	54
4. Перезавантаження системи	66
Крок другий. У — це усунення	85
5. Кінець поняття «тайм-менеджмент»	86
6. Низькоінформаційна дієта	108
7. Перешкоджання перешкодам та мистецтво відмови	117
Крок третій. А — це автоматизація	145
8. Аутсорсинг життя	146
9. Автоматичний дохід I	179
10. Автоматичний дохід II	212
11. Автоматичний дохід III	237
Крок четвертий. В — це визволення	265
12. Раптове зникнення	266

Зміст

13. Ремонт не підлягає	282
14. Міні-вихід на пенсію	293
15. Заповнюємо порожнечу	334
16. 13 найтипівіших помилок, яких припускаються нові багаті	349
Останній розділ	353
I насамкінець	356
Чотиригодинний робочий тиждень	397
Рекомендована література	420
Бонусний матеріал	428
Подяки	429
Про автора	432

ПЕРЕДМОВА ДО РОЗШИРЕНОГО ТА ВДОСКОНАЛЕНОГО ВИДАННЯ

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

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

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

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

Другого травня 2007 року мені зателефонував мій редактор.

— Тіме, ти очолюєш рейтинг найкращих авторів.

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

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

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

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

Усе незабаром зміниться.

ДИЗАЙН СПОСОБУ ЖИТТЯ ВІД ДУБАЯ ДО БЕРЛІНА

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

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

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

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

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

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

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

НЕ «ВИПРАВЛЕНЕ»

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

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

Так і знову так.

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

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

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

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

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

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

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

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

Що може трапитися в найгіршому випадку?

Я прошу вас ставити собі це питання щоразу, коли ви намагатиметеся вийти зі своєї зони комфорту. Коли вас

Передмова до розширеного та вдосконаленого видання

охоплюватиме паніка, не забувайте, що це ваш великий шанс здобути новий досвід.

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

Я завжди залишатимуся вірним учнем кожного з вас.

З найщирішими побажаннями,

Тім Феррісс

Сан-Франциско,

штат Каліфорнія

21 квітня 2009 року

ПЕРЕДУСІМ І НАСАМПЕРЕД

ДЛЯ ТИХ, ХТО СУМНІВАЄТЬСЯ

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

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

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

Чи має мені бути 20 з гаком?

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

набору можливостей і готові поринути у світ незліченних перспектив, ця книга — для вас.

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

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

Чи потрібно мені було народитися в багатій сім'ї?

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

Чи маю я бути випускником університету Ліги плюща?

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

МОЯ ІСТОРІЯ ТА ДЛЯ ЧОГО ВАМ ПОТРІБНА ЦЯ КНИГА

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

— *Марк Твен* —

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

— *Оскар Вайльд* —

Мої руки знову змокли.

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

— Як почуваєшся? — запитала мене Аліса, досвідчена професійна танцівниця, своєю аргентинською іспанською.

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

Я сам не повірив у власні слова. Було важко навіть оглянути тих 50 тисяч глядачів і координаторів у *La Rural* — найбільшому виставковому залі Буенос-Айреса. Через густу завісу сигаретного диму ледь проглядався натовп людей, і всюди простягалася гола підлога, за винятком особливої ділянки розміром 9х12. Я поправив свій костюм у тонку смужку й став перебирати блакитний шовковий носовичок, поки мого збентеження не помітили інші.

— Нервуєшся?

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

— Пара 152, ваша черга.

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

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

Ми вийшли на платформу, і я засяяв від щастя.

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

Тож чим ви займаєтеся?

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

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

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

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

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

Як працівникові престижної компанії вдається вирушати в місячну навколосвітню подорож, а керівник навіть не помічає

його відсутності? Приховати цей факт йому допомагають технологічні новинки.

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

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

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

Правда, принаймні та, якою я живу і якою збираюся поділитися з вами в цій книзі, полягає в іншому. Я продемонструю, як ефективно користуватися різницею в курсі валют і втекти від усього світу. Я покажу, які економічні маніпуляції здійснюють невеликі компанії, аби досягти того, що більшість вважає неможливим.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

У чому полягає особливість моєї праці?

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

По-друге, ця книга — не про заощадження грошей. Тут ви не знайдете поради відмовитися від вашого щоденного бокалу червоного вина заради мільйона доларів, який ви отримаєте через 50 років. Мені також смакує вино. Я не ставитиму вас перед вибором: або задоволення від життя сьо-

годні, або гроші потім. Ви можете отримати і те, й інше. Наша мета — задоволення *та* дохід.

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

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

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

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

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

В — це визначення, яке кардинально змінить наше уявлення про здоровий глузд та ознайомить із правилами і завданнями нової гри. Воно відкидає ідеї, приречені на провал, і пояснює такі поняття, як відносне багатство та позитивний стрес¹. Хто такі нові багаті та чим вони займаються? У цьому розділі ми в загальних рисах розглянемо поняття дизайну життя, перш ніж перейти до наступних трьох кроків.

¹ Незвичні терміни траплятимуться впродовж усієї книги. Коли щось незрозуміло чи вам потрібно більше інформації, завітайте на сайт www.fourhourblog.com. (Тут і далі прим. авт., якщо не зазначено інше.)

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

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

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

Мушу зазначити, що більшості керівників не сподобається той факт, що кожного дня ви проведитимете в офісі не більше години, тому я рекомендую читати про необхідні кроки в зазначеному порядку, а втілювати їх на практиці у порядку **ВУАВ**. Якщо ви вирішите залишитися на своїй посаді, вам необхідно забезпечити собі свободу пересування, перед тим як скоротити свій робочий час на 80 %. Навіть якщо ви ніколи не планували стати підприємцем у сучасному розумінні, завдяки дотриманню кроків **ВУАВ** ви перетворитеся на підприємця в справжньому значенні цього

слова, уперше застосованому французьким економістом Жаном-Батістом Сеєм 1800 року: «Підприємець — це той, хто переміщує економічні ресурси з галузі низького доходу в галузь високого».

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

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

*Тім Феррісс
Токіо, Японія
29 вересня 2006 р.*

ХРОНОЛОГІЯ ПАТОЛОГІЇ

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

— *Нільс Бор* —

данський фізик та лауреат Нобелівської премії

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

— *Генріх Гейне* —

німецький критик та поет

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

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

Шлях до цих досягнень не видається таким яскравим.

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

1983 рік. Мене мало не виганяють із дитячого садка, тому що я не хочу вчити алфавіт. Моя вихователька відмовляється пояснювати, чому я повинен його вчити. Натомість вона каже: «Я вихователька — ось чому». Я зауважую, що це дурна відповідь, і прошу її дати мені спокій, аби я міг зосередитися на малюванні акул. Вона саджає мене за «стіл неслухняних» і змушує жувати цілий шмат мила. Я починаю зневажати владу.

1991 рік. Моя перша робота. Ах, спогади... Я працюю прибиральником у кафе морозива за мінімальну платню

й швидко налаштовуюся на методи великого боса. Я виконую роботу по-своєму, закінчуючи її о першій замість восьмої та присвячуючи решту часу читанню журналів про кунг-фу та вдосконаленню прийомів карате. Через три дні мене звільняють зі словами: «Можливо, одного дня ти усвідомиш цінність тяжкої праці». Здається, я ще досі її не усвідомив.

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

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

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

1998 рік. Після того як четверо хлопців, що займаються штовханням ядра, розбивають голову моєму другові, я припиняю займатися залякуванням, найбільш високооплачуваною в університеті діяльністю, та розробляю семінар зі швидкочитання. Я розвішую сотні зелених плакатів зі словами «Збільште швидкість читання в три рази за три години!», а типові студенти Принстону пишуть «Повна фігня» на кожному

з них. Я продаю 32 місця, кожне з яких коштує 50 доларів, і 533 долари за годину переконують мене, що пошук ринку перед створенням продукції — значно розумніший варіант, ніж протилежний. Швидкочитання обридло мені вже через два місяці, тому я скасував семінари. Я ненавиджу послуги, і мені потрібна продукція, яку можна буде постачати.

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

Весна 1999 року. За три місяці я змінив дві роботи: спочатку влаштувався розробником програм у *Berlitz*, найбільше у світі видавництво матеріалів іноземною мовою, а потім аналітиком у дослідницькій компанії, що займалася питаннями політичного притулку і складалася лише з трьох співробітників. Звісно, я лечу в Тайвань, аби побудувати мережу спортзалів, однак мене пускає на дно «Тріада», китайська мафія. Я повертаюся до США і вирішую зайнятися кікбоксингом. Через чотири тижні завдяки своєму незугарному й оригінальному стилю боротьби я стаю переможцем національного чемпіонату.

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

компанії 32 електронні повідомлення поспіль. Зрештою він здається і бере мене на роботу.

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

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

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

Зима 2004 року. Неможливе — можливе. До мене звертаються одна рекламна компанія та ізраїльський конгломерат (невже?), виявляючи бажання придбати моє дитя —

BrainQUICKEN. Я приводжу все до ладу, аби продати компанію. Дивовижно, однак *BQ* не розпадається, зате обидві угоди зриваються. Знову «день бабака». Невдовзі ці компанії намагаються продублювати мою продукцію і втрачають мільйони доларів.

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

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

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

КРОК ПЕРШИЙ. В — ЦЕ ВИЗНАЧЕННЯ

Дійсність — це лише ілюзія, хоч і дуже стійка.
— Альберт Ейнштейн —

1

ЗАСТЕРЕЖЕННЯ І ПОРІВНЯННЯ

ЯК ПУСТИТИ ЗА ДИМОМ МІЛЬЙОН ДОЛАРІВ ЗА ОДНУ НІЧ

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

— *Сенека (4 р. до н. е. — 65 р. н. е.)* —

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

— *Генрі Девід Торо (1817—1862)* —

1:00/ 9000 м над Лас-Вегасом

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

Марк був справжнім магнатом. У різні періоди свого життя він володів практично всіма газозаправними станціями, цілодобовими крамницями та казино у Південній Кароліні.

Якось він зізнався, що за одну поїздки до міста гріхів він та його друзі витрачають приблизно від 500 тисяч до мільйона доларів. Незле...

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

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

Щоб обміркувати відповідь, йому знадобилося менше секунди.

— Жодна.

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

Ніхто не хотів би зрештою опинитися в такому становищі.

ЯБЛУКА Й АПЕЛЬСИНИ: ПОРІВНЯННЯ

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

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

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

Б. Працювати на себе.

НБ. Зробити так, щоб інші працювали на мене.

- Б.** Працювати тоді, коли хочеш.
- НБ.** Уникати роботи заради роботи та досягати максимального ефекту мінімумом зусиль («мінімальне ефективне навантаження»).
- Б.** Вийти на пенсію в молодому віці.
- НБ.** Упродовж усього життя виділяти час на відпочинок та подорожі (міні-виходи на пенсію), усвідомити, що бездіяльність — не мета. Мета — займатися тим, що дарує задоволення.
- Б.** Купувати все, що заманеться.
- НБ.** Займатися всім, чим заманеться, і стати тією людиною, якою прагнеш бути. Якщо це передбачає наявність технологічних новинок, нехай буде так, але не варто сприймати їх як засоби для досягнення мети чи як певні бонуси.
- Б.** Бути керівником, а не звичайним працівником; нести відповідальність.
- НБ.** Бути не керівником і не звичайним працівником, а власником. Володіти потягами і мати людину, яка стежитиме за дотриманням графіку.
- Б.** Заробити масу грошей.
- НБ.** Заробити масу грошей для досягнення чітких цілей та здійснення мрій. Задля чого ви працюєте?
- Б.** Мати більше.
- НБ.** Підвищити рівень якості роботи й звільнитися від безладу. Мати величезні фінансові запаси, проте усвідомлювати, що більшість наших матеріальних потреб — лише виправдання того факту, що ми витрачаємо свій час на речі, які насправді не мають для нас жодної цінності. Ви протягом двох тижнів вели перемовини з автосалоном, аби придбати нове авто *Infiniti*, і домоглися, щоб вам скинули \$ 10 тис.? Це чудово. Чи є у вашому житті мета? Чи робите ви щось корисне для цього світу, чи просто перетасовуєте папери, товчетеся по клавіатурі й повертаєтеся додому ледь живим і теплим?

- Б.** Отримати величезну винагороду: пропозицію пакета акцій, матеріальні здобутки, пенсію чи інші щедроти.
- НБ.** Мислити масштабно, але отримувати дохід щодня: грошовий потік насамперед, щедра винагорода — потім.
- Б.** Не займатися тим, що не приносить задоволення.
- НБ.** Не займатися тим, що не приносить задоволення, а також не боятися йти за своїми мріями, не повертаючись до роботи заради роботи. Після довгих років одномаїтної праці вам буде непросто віднайти свої захоплення, переосмислити свої мрії та повернутися до хобі, від яких ви відмовилися. Мета — не лише викоринити все погане, що відбувається у вашому житті, а й пізнати найкраще з того, що може запропонувати світ.

ЗІЙДІТЬ З НЕПРАВИЛЬНОГО ПОЇЗДА

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

— *Річард Ф. Фейнман* —

лауреат Нобелівської премії в галузі фізики

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

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

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

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

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

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

То хто ж такий НБ?

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

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

**Нові гравці для нової гри: амбітні та безпосередні
Турин, Італія**

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

— Білл Косбі —

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

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

Родом з Канади, він належав до тих, кого називають «пізніми геніями». Своє покликання — інтернет-компанію, що займалася інформаційними технологіями, — Дейл відкрив у 13-річному віці. На щастя, у нього був більш досвідчений наставник та партнер — 15-річний брат Джейсон. Створена для фінансування їхньої мрії зійти на почесний п'єдестал олімпійських ігор, уже через два роки компанія досягла лідерських позицій у своїй галузі.

Поки хлопці з його команди все більше часу присвячували тренуванням на лижах, Дейл купував саке своїм клієнтам у Токіо. Незва-

ПРО АВТОРА

Тімоті Феррісс, «один з найоригінальніших ділових людей 2007 року» за версією журналу *Fast Company*, бізнес-ангел та автор книги «Працюй чотири години на тиждень», що стала бестселером за версією *New York Times*, *Wall Street Journal* та *Business Week* і була видана 35 мовами світу.

Його ім'я згадувалося в понад 100 засобах масової інформації, зокрема у *New York Times*, *Economist*, *TIME*, *Forbes*, *Fortune*, *CNN* та *CBS*. Він розмовляє шістьма мовами, керує транснаціональною компанією з будь-якого куточка світу і з 2003 року читає гостьові лекції в Принстонському університеті, на яких презентує підприємництво як засіб, здатний сформувати ідеальний спосіб життя і змінити світ.