Работа твоей мечты. Как зарабатывать деньги, занимаясь любимым делом

Автор:
Барбара Шер

Работа твоей мечты. Как зарабатывать деньги, занимаясь любимым делом

Барбара Шер

Как зарабатывать на жизнь и не сидеть при этом в офисе с девяти до шести? Как найти работу или дело своей мечты? Откуда взять деньги на то, о чем всегда мечтали? Как воплощать в жизнь планы, которые кажутся слишком дорогостоящими? Барбара Шер поможет найти ответы на все эти вопросы. А еще подкинет много, очень много идей, как найти свой путь и зарабатывать тем, что приносит удовольствие и радость.

На русском языке публикуется впервые.

Барбара Шер

Работа твоей мечты. Как зарабатывать деньги, занимаясь любимым делом

Barbara Sher

Barbara Sher’s Idea Book

How to Discover What You Really Want (Even If You Have No Clue)

Издано с разрешения ICM Partners

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс».

© Barbara Sher, 2000

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2016

* * *

Эту книгу хорошо дополняют:

Мечтать не вредно (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=8205373)

Барбара Шер и Энни Готтлиб

О чем мечтать (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=9444689)

Барбара Шер

Отказываюсь выбирать! (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=11995881)

Барбара Шер

Найти свое призвание (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=6543705)

Кен Робинсон

Remote. Офис не обязателен (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=6611896)

Джейсон Фрайд и Дэвид Хайнемайер Хенссон

Всем, кто жаждет заниматься любимым делом и при этом платить за квартиру

Введение

Я не хочу заниматься продажей, покупкой или обработкой чего-либо. Я не хочу продавать купленное, или покупать продающееся, или обрабатывать проданное, или чинить проданное, купленное или обработанное. Понимаете, мне это неинтересно.

Герой Джона Кьюсака в фильме Кэмерона Кроу «Скажи что-нибудь» (1989 год)

– О чем ваша новая книга, Барбара? – спросил меня сотрудник службы безопасности в аэропорту Ла-Гуардия, откуда я недавно вылетала. Он видит меня так часто, что мы давно уже стали приятелями. На этот раз он стоял у второго рентгеновского сканера, метрах в двух от меня, а в аэропорту было шумно.

– О том, как заниматься любимым делом и не умереть с голоду, – крикнула я.

Все без исключения в обеих очередях остановились и посмотрели на меня.

Обычно, если вы кричите в Нью-Йорке, никто не останавливается и не смотрит в вашу сторону. Но тут все было иначе.

Сотрудница, проверявшая мой багаж, наклонилась поближе.

– Можно с вами поговорить? Мне очень нужно что-нибудь придумать. Я не хочу все время оставлять детей одних, – прошептала она.

Мужчина впереди меня, у которого из портфеля высовывался ноутбук, вышел из очереди, дал визитную карточку и попросил:

– Напишите мне, пожалуйста.

– А где взять вашу книгу? – спросила женщина, стоявшая за мной. – Когда она будет в книжных магазинах?

Определенно я задела чувствительную струну.

Мне всегда нравились книги, где предлагают много интересных и неожиданных способов заработать деньги. Еще до того, как я начала проводить Вечеринки идей и семинары для Команд успеха в 1975 году, у меня собралась приличная библиотечка на эту тему. Тут и про 365 способов зарабатывать на жизнь без работы, и про доллары, которые стучатся в дверь, и про 100 способов начать свой бизнес с 1000 долларов. Я до сих пор периодически просматриваю эти книги, хотя многие идеи там устарели.

Но большинство идей для книги, которую вы читаете, я нашла во время ежедневной работы. Главная и любимая составляющая этой работы – на частных консультациях, в телефонных уроках, телепрограммах, семинарах или в любой момент, когда меня узнают и начинают разговор, – попытаться нащупать идеи, которые позволяют сбываться невозможным на первый взгляд мечтам. Обычно все происходит примерно так.

Я спрашиваю: «Ну и кем вы хотите стать, когда вырастете?» И мои собеседники отвечают: «Не знаю».

Пока это еще ни разу не было правдой. За считаные минуты мы выясняли, что:

1. Они прекрасно знают, чего хотят, но это кажется настолько невозможным, что никогда серьезно не рассматривалось.

2. Они хотят слишком многого и не могут выбрать что-то одно.

Со вторым сценарием я обычно разбираюсь за считаные секунды: «Кто сказал, что вы должны выбирать одно? Делайте все». И сразу получаю прекрасные результаты. Сначала люди молчат и застывают – вроде как лошадь в загоне, которая внезапно заметила, что створки ворот перед ней распахнуты. Потом широко улыбаются, и я словно слышу, как они думают: «Точно!» И выглядят так, будто гора упала с плеч.

А вот с первым сценарием сложнее. Почему мечты кажутся такими невозможными? Потому что эти люди, подобно большинству, опираются на здравый смысл и их мечты останавливаются, еще не достигнув стартовых ворот. Они считают, что любимое дело должно приносить деньги – под деньгами обычно имеется в виду регулярная зарплата. Или что мечта дорого стоит: чтобы завести собственную мини-гостиницу, надо купить дом викторианских времен. Или что необходимы огромный опыт и соответствующее образование, в то время как все это не только не обязательно, но и может затруднить поиски работы. У них всегда масса установок: и уже слишком стары они, и для их товара нет рынка, и не хватает времени… и так далее в том же духе.

Среди тех, кто обращается ко мне за помощью, таких примерно 99 %. И оказалось, лучший способ помочь – показать как можно больше абсолютно новых идей, которые взорвут их шаблоны и продемонстрируют, насколько ограниченными и неточными бывают традиционные представления.

* * *

В общем, многие мечты незаслуженно умирают. Люди опускают руки, потому что им недостает информации. Сотрудники корпораций убеждены: есть только один способ начать бизнес – с обязательными бизнес-планами, банковскими кредитами и инвесторами. Те, кто принадлежит к преподавательской и научной среде, считают, что для любого занятия непременно нужно образование и внушительный послужной список. Однако некоторые занимаются именно тем, что любят, и прилично зарабатывают – без бизнес-планов, кредитов, сидения в офисе с девяти до пяти или ученой степени.

Итак, если вы тоже думаете, что заниматься действительно любимым делом (и не умереть с голоду) невозможно, пришло время взглянуть на вещи по-новому. Вам нужен другой подход, другой угол зрения, инновационные стратегии. Другими словами, вам требуется много, очень много идей, чтобы наконец-то увидеть по-настоящему оригинальные способы заниматься всем, чем душа пожелает.

Свежие идеи – дивная вещь, абсолютно необходимая, чтобы запланировать путь к цели, которая вас удовлетворит. Конечно, даже самая хорошая идея «молока не дает», как часто говорят мои сельские соседи. Но не волнуйтесь. Когда вы встретите идеи, которые разбудят ваш интерес, в этой книге найдется первоклассный способ адаптировать их к вашим потребностям. (Загляните в приложение 2 «Суп из идей» (#litres_trial_promo).)

Но для начала дайте своему воображению оторваться, немного поиграть, пофантазировать или притвориться. Это не просто хороший совет, а насущная необходимость. Если какая-то идея в книге вызовет ваш интерес, заставит оживиться или хотя бы покажется приятной – значит, вы получили сигнал, подсказку от своей генетической предрасположенности, биологического устройства. Восприимчивость к идеям этой книги – своеобразный ключ к расшифровке своего генома. Вы были созданы с определенными способностями, о которых, возможно, не подозреваете, но они-то и привлекают вас к определенной идее, тогда как другая оставляет вас равнодушными. Помните: если человеку что-то нравится, значит у него есть к этому талант. Отмечайте все хорошие, на ваш взгляд, идеи. То есть, когда что-то покажется вам прекрасным, напишите «С 9» или «9», а когда на редкость неприятным – «С 2».

Что такое «С-уровень»? Если коротко, «С» – «счастье». Присваивая С-уровень чему угодно – цвету, еде, образу жизни, – можно удивительно точно (и легко!) определить, какие элементы той или иной идеи вас притягивают. Шкала от 1 до 10, где 1 соответствует полному унынию, а 10 – райскому блаженству, позволяет достаточно верно охарактеризовать свои эмоции в отношении любого аспекта идеи, о которой вы читаете. Эти цифры способны привести к удивительным открытиям. Вы узнаете о талантах, которые, по всей вероятности, не замечали или не считали талантами. Уровень счастья выявляет элементы, из которых, как из строительных блоков, можно сложить счастливую и продуктивную жизнь. Если какой-то элемент получает оценку 7 или выше, значит он важен и не должен остаться без внимания. Не забудьте выделить

соответствующий фрагмент и указать его С-уровень.

Следующий раздел, «Как использовать эту книгу», призван помочь извлечь максимум пользы из того, как в книге подан и организован материал. Перебрав много вариантов, я решила представить идеи в алфавитном порядке, а это значит, что никакой логической структуры здесь нет.

То, что «Коучинг» начинается с «К», ничего не значит. Возможно, «Гондольер» в книге окажется оторван от того, что связано с этой профессией, – я хочу, чтобы идеи попадались вам не в логической последовательности и не в соответствии с иерархией. Они не должны указывать, что более важно, что менее, а что стоит объединить. Почему у меня возникло такое желание? Это книга идей, а идеи неуправляемы и прекрасны. Словно маленькие стремительные птицы, они разлетаются в разные стороны.

И самое важное: лучший способ расшевелить ваши идеи – показать свои в случайном подборе. Надеюсь, это поможет стимулировать ту часть вашего мозга, которая любит возможности и презирает практичность. Отсутствие логического строя должно пробудить у вас собственные идеи – хорошие, вольные, беспорядочные.

* * *

Позвольте мозгу проявить себя как можно лучше – уважайте все мысли, которые придут в голову, записывайте их в специально оставленных свободных местах и найдите время, чтобы ответить на мои вопросы.

Кроме того, не упустите из виду «метамечту», которая живет в сердцах очень многих людей. Мечту не о конкретном занятии, но о других вещах, чрезвычайно важных для счастья: например, жить у океана или в горах или просто никогда больше не работать на официальной «работе». Если это ваш случай, то нужно найти способ зарабатывать на такую жизнь. На страницах книги есть отличные идеи для этого – идеи, которые превратят «невозможную мечту» в повседневную реальность.

И еще один момент: не все приведенные ниже идеи ориентированы на заработок (хотя определенно они могли бы приносить доход); их главная цель –

максимально использовать таланты и способности, начав как можно раньше. Некоторые из ваших талантов настолько важны, что не стоит идти на компромисс или пытаться оправдать их с финансовой точки зрения. Не надо перекраивать их, чтобы продать за деньги. Напротив, дело, к которому вы прикладываете свой талант, можно финансировать, зарабатывая другим способом. Я придумала их множество – чтобы у вас была еда и крыша над головой, даже если вы поэт, художник или философ.

Другие мечты могут и должны приносить деньги. В книге вы найдете массу невероятно изобретательных способов зарабатывать, занимаясь любимым делом.

На случай, если вы хотите и можете превратить мечту в малый бизнес или какую-то разновидность работы на себя, я отобрала идеи, почти не связанные с риском (никаких инвестиций, кредитов, дорогой аренды и штатных сотрудников – ничего, о чем пришлось бы переживать). Возвращаться в университет и получать ученую степень для их реализации тоже не понадобится. Лучшие идеи приносят удовольствие, а необходимые навыки приходят легко. Это нужно не только чтобы хорошо проводить время (что, впрочем, очень важно). Просто, занимаясь тем, что нравится, когда обучение идет легко, мы проявляем себя более гибко и изобретательно. Небольшое и приятное дело, пусть и не увенчавшееся успехом, оставит достаточно энергии и энтузиазма, чтобы попробовать другое, и всегда принесет новые знания. Зачем изводить себя в Школе ударов судьбы, когда можно поступить в Университет приятных поисков и повысить шансы продержаться, пока не найдешь то, что искал?

Кстати, превращение любимого дела в небольшой бизнес не означает, что придется начинать все с нуля (а также самостоятельно все покупать, строить, продавать, заодно занимаясь офисной работой). Открыть свой главный талант, то, с чем лучше всего справляешься, и найти хорошие и недорогие способы делегировать остальное – самый важный навык для успешного владельца бизнеса. Слишком многие отказываются от чудесной мечты из-за въевшегося стереотипа об «одиноком ковбое».

Сколько же блестящих идей загублены установкой «Все должно быть большим!». Она неразумна и приводит к ненужным тратам. Например, в перерыве между съемками на телевидении одна из участниц передачи вздохнула и сказала:

– Сын часто говорит мне, что надо зарегистрировать юридическое лицо и начать собственный бизнес. Может, когда-нибудь и получится. Но это такой огромный проект…

Я подумала, что, возможно, они с сыном сильно преувеличивают представления о реализации мечты, и спросила:

– Какой именно бизнес вы хотели бы открыть?

– Садоводческий центр, – ответила она, мечтательно улыбаясь. – Но у кого есть время или деньги, чтобы начать такой большой проект?

– А какая часть этого бизнеса принесла бы вам больше всего радости?

У нее загорелись глаза, и улыбка стала еще шире:

– Я очень люблю разыскивать запущенные или плохо устроенные сады и превращать их в великолепные!

По многолетнему опыту я знаю: если во время обсуждения мечты у человека загораются глаза и появляется улыбка, значит, заговорил его дар. (Это совсем как «С-уровень», только заметный окружающим.)

– Зачем затевать такое крупное дело? – спросила я. – Почему бы не начать с малого и даже, может, остановиться на этом? Во-первых, найдите пару знакомых, у которых неважно обстоят дела с садом, пригласите фотографа, чтобы он заснял все как есть, а потом за несколько недель или месяцев наведите там красоту. Это ваше портфолио. С ним на руках можно обратиться в местную газету – пусть напишут статью о вас. А еще можно пойти с портфолио в ваш любимый садоводческий центр и договориться с владельцем: он будет рекламировать ваши услуги, а вы – покупать его товары. В этом случае не надо регистрировать компанию, приобретать инвентарь или платить за аренду помещения. Даже не надо бросать нынешнюю работу. И первые шаги можно сделать прямо завтра.

Она слушала меня с удивлением. А потом ее лицо озарила радость – она поняла, что совершенно не обязательно браться сразу за огромный проект (или

взваливать на себя огромный финансовый риск), чтобы заниматься любимым делом. Можно просто взять телефон, позвонить другу, найти фотографа – и уже через несколько дней мечта начнет воплощаться в жизнь.

Вот как свежие идеи помогают мечтам сбываться. И это самая приятная вещь в мире. (Описывая эту историю, я осознала, что улыбаюсь.) Если, например, вы хотите (или вынуждены) работать дома и, как у одной моей знакомой, ваша любовь – что-то «непрактичное» вроде древнегреческой и древнеримской литературы, не обязательно искать работу в учебном заведении. Можно открыть славный домашний бизнес – давать уроки в интернете. Просто сделайте себе сайт (можно бесплатный или почти бесплатный), где вы покажете себя людям и немного покрасуетесь. Там же заведите форум для вопросов и ответов. Еще можно предложить уроки по телефону, во время которых текст, например, Овидия будет открыт на экране компьютера. А если вы хотите обучать учеников из других стран и сэкономить на телефонных счетах, хороший вариант – задавать вопросы и отвечать на них с помощью мессенджеров. Кроме того, можно сделать небольшую рассылку для студентов и рассказывать в ней, на какие вопросы вы ответили за прошедшую неделю.

Если преподавание не даст необходимого дохода, можно ввести в свой репертуар услуги из совершенно другой сферы – в зависимости от ваших навыков и интересов. Если вам хорошо даются расчеты, в феврале и марте можно готовить налоговые декларации для художников, а летом – организовать небольшую службу газонокосильщиков (нанимая людей, чтобы они выполняли саму работу).

* * *

А может быть, вы похожи на Элизу. У нее была хорошая работа, но каждый день она ужасно переживала из-за необходимости расставаться с детьми-дошкольниками. Компания не возражала, чтобы она работала неполный день, но тогда ее семье не хватило бы доходов. Элиза оказалась в тупике. Или нет? Группа ее друзей устроила мозговой штурм, в ходе которого выяснилось, что у Элизы есть хороший большой автофургон. Это совершенно меняло дело. Она перешла на неполный день в своей компании и стала оказывать услуги жителям района – помогать им с вывозом и доставкой разных вещей. И всегда брала с собой детей.

Если вы литератор, которому надо что-то есть, то можно на внештатной основе учить писать тексты сотрудников какой-нибудь корпорации. В США за это получают до 4000 долларов в день. Да, это реально. И делается сплошь и рядом. Вот что я прочла в журнале Writers Digest Magazine несколько лет назад:

«Поскольку оплата составляет от 100 до 4000 долларов в день, учить писать часто выгоднее, чем писать самому. Лекции, консультации, семинары и мастер-классы – этот путь может оказаться весьма прибыльным… Несколько недель назад я провел семинар, на котором учил писать тексты 25 логистов, работающих на армию США. Мой гонорар – 6000 долларов. За неделю до этого я провел сокращенную версию семинара для компании, занимающейся медицинским оборудованием. Меньше чем за день работы я получил 3500 долларов.

Вот что я хочу этим сказать: авторы могут зарабатывать приличные суммы, обучая искусству писать тексты и преподавая маркетинговые навыки. Более того, опросы часто показывают, что умение писать и доносить информацию другими способами – ключевые факторы успеха для менеджеров компаний и административных сотрудников. Однако многие руководители подтвердят, что их подчиненные не умеют излагать свои мысли на бумаге. Отсюда устойчивый спрос на корпоративные семинары, где прививают базовые навыки письменной речи, учат составлять деловые и технические тексты, повышают уровень грамотности и рассказывают, как проводить презентации. Конкретные темы – например, как составлять отчеты, инструкции и коммерческие предложения – тоже пользуются спросом…»[1 - Роберт Блай. Teach and Grow Rich. Статью можно найти на www.bly.com/Pages/writersonly/Teach.doc (http://www.bly.com/Pages/writersonly/Teach.doc). Здесь и далее прим. переводчика.]

Вот что я называю хорошей идеей.

Идеи – это сила. Они могут изменить вашу жизнь. На следующих страницах вы найдете способы заработать, не цепляясь за работу, которая выматывает душу; финансировать мечты, даже если сами они не приносят заработка; воплотить планы, которые вы считали слишком дорогостоящими, хотя на самом деле это не так. А кроме того, отличные варианты быстрого заработка для экстренных случаев.

Однако если вы правда мечтаете о бизнес-планах, крупных инвесторах, первичном размещении акций и месте на NASDAQ[2 - NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation) – одна из основных фондовых бирж США, специализирующихся на акциях высокотехнологичных компаний.], возможно, стоит почитать что-нибудь другое – масса подходящего найдется в разделе деловой литературы любого книжного магазина или библиотеки. Многие из приведенных в моей книге идей, конечно, покажут, как заработать. Но не огромные суммы. Я не ставлю цель помочь вам разбогатеть. Почему? Потому что практически все хотят разбогатеть, чтобы на заработанные деньги заниматься любимым делом, а я предлагаю идеи, которые позволят заниматься любимым делом без денег. Зачем же тратить время? Почему не перейти прямо к мечте и не сэкономить годы, которые ушли бы на попытки стать богатым?

У разных мечтателей разные потребности

Ваша проблема связана не с деньгами, а с нерешительностью или нежеланием сосредоточиться на чем-то одном? Тогда, если вам нравится писать, пишите книги и статьи обо всем, что вас привлекает, – в этом месяце о китах, в следующем – об археологии или кинопроизводстве. Не получится их опубликовать? Создайте собственный журнал в интернете, где люди смогут увидеть ваши труды, а пока ищете другой временный заработок, рассылайте электронные письма в журналы, чтобы они видели, чего лишились. Или можно стать специалистом по поиску информации и выполнять заказы, связанные с любыми темами. (В этом случае тоже можно рассылать письма соответствующим лицам. Как только вы обнаруживаете нечто удивительное – вне темы ваших нынешних поисков, – сообщайте тем, кто это оценит. Обязательно укажите в конце письма свой электронный адрес и придумайте броскую подпись, например «Одержимый искатель».)

Или станьте внештатным преподавателем – по любому предмету, который вас интересует. В отличие от преподавателя в учебном заведении, вы можете менять тему каждый семестр и никогда не заскучаете. Где разрешат так делать? Курсы для взрослых вроде The Learning Annex в Нью-Йорке и других городах США и Канады. Достаточно ли там платят, чтобы хватало на жизнь? Нет, но они обеспечат вам учеников, которые потом могут стать вашими клиентами. Знаю три случая, когда слушатели курсов попросили вести для них частные

занятия на постоянной основе, что добавило сотни долларов к еженедельному доходу преподавателей.

А если вас интересует много различных вещей? Можно самостоятельно публиковать электронные книги по любой увлекающей вас тематике, без специального программного обеспечения. Если вам кажется, что человек, у которого слишком много интересов, – всего лишь «и швец, и жнец, и на дуде игрец», вот автор, который расскажет, как стать авторитетным экспертом в любой области и который сам написал десятки справочных изданий на разные темы! Перу Стивена Спиньези принадлежат The Complete Stephen King Encyclopedia, The Complete Titanic и масса других книг, он попробовал себя и как романист! (А в следующий раз, когда вас назовут дилетантом, напомните о Леонардо да Винчи, Айзеке Азимове или Бенджамине Франклине.)

Поддержите мечту

Но что делать, если вы любите что-то одно, одно-единственное, и это никогда не принесет денег? Я знаю человека, который хочет стать поэтом, но поэзией не заработаешь на жизнь. Стихотворения не продаются, и поэты в любом случае не должны писать на продажу; их цель – писать как можно лучше. Этому поэту нужна работа, которая не обременит его – чтобы занимала не больше восьми часов в день, а лучше меньше. С постоянной работой он сможет отдавать поэзии свободное время и не беспокоиться об оплате счетов. (Так он уподобится выдающимся американским поэтам, имевшим и другую работу: Уоллес Стивенс проводил дни в офисе страховой компании, а Уильям Карлос Уильямс был врачом.)

Элинор мечтает заниматься фотографией и получать за это деньги. Она не хочет ходить на «вполне подходящую» работу днем. Ей нужны идеи, чтобы превратить это страстное увлечение в хороший источник дохода. (Смотрите историю Минди в части первой «Идеи для разминки» (#idr).)

Алан бросил адвокатскую практику (хотя в принципе не против заниматься ею), потому что не хочет все время делать одно и то же. Ему нравится разнообразие, но никто из работодателей этого не обеспечит. Алану необходимо зарабатывать разными способами, а еще нужно время, чтобы развлекаться и путешествовать.

(Читайте дальше, чтобы узнать, какие варианты существуют для Алана.)

Ну как, узнаете себя в ком-то из этих людей? Итак, сейчас вы получите представление о том, что вас ждет на этих страницах.

Можно работать внештатно практически в любой области. Подойдет все – бухучет или право, древняя история и даже хирургия. Если у вас есть профессия, от которой вы не хотите отказываться, но при этом ваша мечта иметь больше свободного времени или делать что-то еще, важно знать о такой возможности. (У меня есть знакомые, которые работают внештатными юристами в фирмах, где когда-то трудились по 80 с лишним часов в неделю.)

Можно стать коучем в любой сфере. Коучинг востребован в самых различных областях. Этот вариант подойдет, если вам нравится помогать другим осваивать навык, которым вы владеете. Я лично знаю коучей, которые помогают писать мемуары, развивать харизму, бороться со страхом публичных выступлений, а еще – ухаживать за новорожденными, устраивать званые ужины, оформлять интерьер, организовывать пространство и вести бизнес на дому (см. «Коучинг» (#litres_trial_promo) в разделе «К»).

Чтобы заниматься коучингом, не обязательно выходить из дома. Часто коучи работают с клиентами по телефону, кто-то пользуется электронной почтой, а некоторые встречаются лично. Моя знакомая, коуч по званым ужинам, использует все три варианта – она обсуждает каждый шаг с клиентом по телефону, помогает с приглашениями и онлайн-покупками с помощью интернета, консультирует клиентов в магазинах декора, на рынке и в их собственной кухне.

Можно стать популярным (и оплачиваемым) экспертом или специалистом. Вы можете стать экспертом или крупным специалистом в любом деле, которое хорошо вам удается. Проштудируйте книги по интересующему вас предмету и найдите в интернете подходящие сайты или дискуссионные группы, чтобы заполнить пробелы в образовании. Ученая степень здесь совершенно не требуется – чтобы найти то, в чем вы компетентны, далеко ходить не надо. У вас уже есть знания в нескольких областях и возможность стать авторитетным специалистом в той, которая привлекает вас больше всего.

В чем разница между коучем и экспертом? Вы легко можете быть и тем и другим одновременно, но эксперт также публикует книги и статьи, выступает с лекциями, консультирует, преподает и часто имеет свой сайт с форумом, где отвечает на вопросы. Мой друг Густав, великолепный повар родом из Чехословакии, который работает в лучших ресторанах греческого острова Корфу, создал сайт, чтобы подработать и не заскучать в зимние месяцы. Там он дает советы, делится кулинарными секретами и продает свои рецепты. Например, кто-то захотел узнать, почему мясо остается жестким, сколько его ни туши. Секрет Густава: замаринуйте его в ананасовом соке! (Он утверждает, что именно так готовит мясо для гриля! Не пробовала, но верю ему на слово.) Называйте это как хотите. Я считаю его «кулинарным коучем».

Можно стать агентом или посредником. Если вы предпочли бы учиться у эксперта, а не быть им, но хотите разделить этот опыт с другими людьми, не обязательно строить учебное заведение или покупать спа-салон. Можно привести вашего драгоценного преподавателя в чужое учебное заведение или спа-салон! Так вы сможете посещать любые интересные вам занятия, а если преподаватель и правда первоклассный – помогать ему находить работу и брать себе небольшой процент от оплаты. Думаю, эту ситуацию верно назвать «Выигрыш-выигрыш-выигрыш».

В разъездах можно делать гораздо больше, чем кажется. Если город, где вы живете, не позволяет поделиться вашими талантами, может быть, стоит увезти их в другое место? Например, стать странствующим режиссером детских спектаклей. Или консультантом по имиджу, который приезжает в город дважды в год. Достаточно иметь одного горячего поклонника в любом месте, чтобы организовать мероприятие и заполнить его людьми из вашей почтовой рассылки для клиентов. А может быть, работать выездным детским парикмахером в разных районах своего города? Или стричь собак по вызову? Или пойти в курьеры? Допустим, осуществлять доставку в радиусе 150 километров от дома и брать за нее меньше, чем компании FedEx и UPS, – или больше, если вы на чем-то специализируетесь. Например, перевозите детей, домашних животных, продукты, деньги или письма, которые необходимо доставить лично. Или к вам можно обратиться в последнюю минуту, в воскресенье или в любое время дня и ночи, как к Элизе, о которой вы читали выше (#calibre_link_35).

Можно хорошо заработать, делая для предпринимателей то, что они не могут делать сами. Например, устраивать рекламные мероприятия или расписывать витрины перед праздниками смываемой аэрозольной краской. Можно

предложить им поставить небольшой прилавок перед входом (и работать за ним). Можно снять ролик для местной телекомпании – и договориться о рекламе. Или придумать идею, благодаря которой их пригласят на телепередачу. Можно выпускать для них информационный бюллетень, верстать и распространять флаеры, писать пресс-релизы или очерки для местной газеты. Можно прекрасно оформлять их витрины (а заодно рекламировать свои оформительские навыки, привлекая искренний интерес).

Можно нафантазировать себе идеальную работу и создать ее в жизни. Если вам нравится плавать и говорить, а еще спать после обеда и танцевать по вечерам, можно придумать себе работу, которая позволит заниматься всем этим. Именно так создаются самые оригинальные карьеры. В описанном случае можно заняться публичными выступлениями (в качестве лектора или ведущего тренингов), или связать себя с плаванием (стать тренером в бассейне или распространять абонементы в бассейн по разным организациям), или оставить и то и другое (читать лекции по истории плавания как олимпийского вида спорта) – и делать все это в Испании, где принята сиеста. Попробуйте сами. Придумайте описание совершенной работы и посмотрите, нет ли у вас хороших идей, как построить карьеру в соответствии с этим описанием.

Можно заниматься практически всем, что вы любите, не имея больших денег. Честное слово! Да, можно объехать весь мир, основать благотворительную организацию, играть в собственных пьесах, создать и продавать линию женской одежды – или что угодно, – вовсе не располагая крупными суммами. По общему мнению, для этого требуется целое состояние, но в действительности без него выходит гораздо лучше. (Если не верите, прочтите главку «Деньги» (#litres_trial_promo) в разделе «Д». А еще посмотрите в «М» и «П» главки «Модельер» (#litres_trial_promo) и «Путешествия» (#litres_trial_promo). Там есть истории реальных людей, которые подтверждают мою мысль.)

Итак, если вы считаете, что понятия не имеете, каковы ваши истинные желания, начните читать. Когда вас закружит вихрь чудесных возможностей, о которых вы не задумывались раньше, полагаю, ваше мнение изменится.

Как использовать эту книгу

Книгу можно читать в любом порядке. Если откроете ее в середине и начнете оттуда, это нисколько вам не повредит. На каждой странице вы найдете интересные и полезные, с моей точки зрения, идеи, которые родились на встречах с клиентами, в письмах или сообщениях, оставленных на форуме, возникли на Вечеринках идей, которые я провожу на своих семинарах, или просто всплыли у меня в голове безо всякого повода.

Читать описания идей интересно само по себе, но нельзя просто проглядывать страницы. Идея – создание особое. Нужно потанцевать с ней, посмотреть, как она двигается, отметить, что она пробуждает у вас внутри.

Размышления – не зрелищный спорт. Идеям не бывает конца, но, чтобы выбрать действительно подходящие или позволить им стимулировать появление других мыслей, нужно дать им на себя повлиять.

Ваш отклик на идею – абсолютно необходимый элемент процесса.

Если вы скомбинируете идеи с этих страниц и свои впечатления от них, то сможете сформировать для себя новое и интересное будущее – будущее, которое никогда не представлялось вам возможным.

Если вас трудно назвать «генератором идей», возможно, такой подход все изменит. А если, напротив, кажется, что идей у вас уже слишком много, книга подскажет, какие вам подойдут, и продемонстрирует стратегии, которые помогут их реализовать, независимо от того, как вы живете сейчас.

Итак, сопротивляйтесь импульсу сначала немного почитать. Прежде чем приступить к очередной странице, возьмите ручку или карандаш и положите рядом. Вот что нужно делать.

1. Создавать закладки на страницах с самыми интересными идеями.

2. Записывать, какая часть идеи вам интересна и почему. Не пренебрегайте этим шагом – потом вы можете не вспомнить, что в тот момент промелькнуло в голове, а ведь эти вспышки – невероятно ценные послания из самой творческой части мозга.

3. Применять способ «Суп из идей», который можно найти в приложении 2 (#litres_trial_promo) в конце книги.

(Конечно, если вы найдете настолько отличную идею, что просто необходимо немедленно ее осуществить, это другой разговор. Переходите сразу к шагу 3, и вперед!)

В основе книги – цель научить вас быть Генератором идей. Не нужно воплощать все планы, которые придут в голову, но обязательно надо о них думать – смотреть в окно, рисовать на салфетке и как можно четче представлять себе процесс их выполнения. Попытайтесь вообразить конкретные действия – что вы предпримете в течение рабочего дня, как привлечете клиентов. Посмотрите, получится ли поместить себя в воображаемую ситуацию, в которой вы оказываете услугу или продаете товар. Где вы будете находиться? Теперь подумайте, сколько дней в неделю вы хотели бы оставить для себя, а не для бизнеса, о котором фантазируете. Такая работа воображения исключительно полезна, и, если у вас нет привычки заниматься ею автоматически, вы должны попрактиковаться прямо сейчас. На это есть весьма веские причины.

Во-первых, это поможет учиться думать. Во-вторых, это репетиция, благодаря которой вы будете чувствовать себя уверенно, когда настанет время сделать шаг вперед и начать действовать. Продумывая каждую хотя бы немного заинтересовавшую идею из книги, вы не напрасно потратите время, потому что, не укрепив уверенности, рискуете потратить на сомнения целую вечность. Вы будете воображать несуществующих монстров (а не готовиться к встрече с реальными!) до тех пор, пока не откинетесь на спинку стула и не скажете себе: «Допустим, я правда это сделаю. С чего я начну? Что мне понадобится? Кто поможет найти информацию?»

Это первый шаг к действию. Более того, это и есть действие – настоящее действие. Не отказывайтесь от возможности проработать некоторые идеи в ходе чтения.

Держите книгу при себе и открывайте ее, когда застрянете в пробке (а также во время длинного перелета или в очереди). Обещаю: вы извлечете из нее максимум пользы – но только если рядом будет ручка или карандаш. Записывать свои мысли необходимо. Не давайте им упорхнуть. Они могут оказаться важнее, чем все, что я сумела изложить на этих страницах.

Часть первая

Идеи для разминки

Цель этого раздела – устроить разминку перед основными идеями, которые мы рассмотрим позже. Дальше я буду забрасывать вас идеями с той скоростью, с которой они приходят на ум. Этот вихрь идей в первой части книги похож на снежную бурю, точнее говоря, на «бурю вариантов». Идеи несутся слишком быстро, чтобы их разглядеть, и разлетаются самым неожиданным образом. Так оно и задумано. «Буря вариантов» нужна, чтобы вы отошли от привычного образа мыслей, расширили свою, возможно, узкую сферу восприятия – и увидели богатое разнообразие форм работы, которые могут вам подойти. В основной части книги под названием «Идеи от А до Я» я попрошу вас снова сбавить обороты и обдумать почти каждую идею – но, по моим прогнозам, к этому времени вы уже будете мыслить иначе.

Итак, давайте сначала поговорим о работе на себя. Прежде чем вы скажете, что она не дает уверенности в завтрашнем дне и приличного заработка, что придется найти место и купить много офисной мебели – или что для привлечения клиентов нужны огромные усилия, связи и дорогостоящая реклама, – послушайте историю Минди. Она обожала фотографировать, но работала секретарем-референтом. Когда ее уволили, Минди начала преподавать фотографию у себя дома, чтобы платить за аренду квартиры, пока не найдется другая работа (см. «Домашний бизнес» (#litres_trial_promo) в разделе «Д»).

Однако у нее возникла проблема – дома не было темной комнаты для проявки пленки. Зато у Минди было секретное оружие (надеюсь, оно появится и у вас еще до того, как вы прочтете книгу) под названием «Команда успеха». Это группа друзей, которая регулярно встречается, чтобы помогать друг другу воплощать мечты (см. приложение 4 «Системы поддержки» (#litres_trial_promo)).

Команда успеха предложила Минди вести курс по фотографии на тему «Как видеть» – так она и поступила. Использовала снимки и слайды, а еще раздала ученикам картонные рамки, через которые можно было рассматривать повседневную жизнь. К удивлению Минди, дело пошло отлично – ей понравилось преподавать, и ученики были очень довольны. Благодаря сарафанному радио на курсы стало приходить все больше людей.

Но где же она изначально нашла учеников, готовых платить? Товарищи по команде пролистали записные книжки, позвонили друзьям и разрекламировали ее курс. Двое из них сами пошли к ней на занятия. Первая группа набралась за неделю. («Полной считается группа, которая принесет достаточно денег, чтобы заплатить за аренду», – объяснила Минди.)

Минди могла бы превратить этот небольшой источник дохода в прибыльный бизнес, если бы начала читать лекции на уже существующих курсах для взрослых или устраивала бы дистанционные конференции с помощью компьютера. Также она легко могла бы делать аудио- или видеозаписи занятий, а потом собрать из них курс, дополнив его CD с фотографиями для обсуждения, – и продавать это все на сайте. Но как же распространить информацию о себе в мире, где так высока конкуренция? К счастью, Минди не пыталась думать как крупная корпорация, ведь у нее не было цели привлечь на свой сайт весь мир. Ей хватило людей, которые уже ее знали, и их знакомых, которым о ней рассказали. Она включила их в электронную рассылку (и после этого могла за секунду отправить сразу всем любое сообщение, без дорогостоящей печати на принтере и облизывания марок).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21201353&lfrom=201227127) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или

Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

notes

Сноски

1

Роберт Блай. Teach and Grow Rich. Статью можно найти на www.bly.com/Pages/writersonly/Teach.doc (http://www.bly.com/Pages/writersonly/Teach.doc). Здесь и далее прим. переводчика.

2

NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation) – одна из основных фондовых бирж США, специализирующихся на акциях высокотехнологичных компаний.

Купить: https://tellnovel.com/barbara-sher/rabota-tvoey-mechty-kak-zarabatyvat-dengi-zanimayas-lyubimym-delom-kupit

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити