

Барбара Шер

Работа твоей мечты

Как зарабатывать деньги,
занимаясь любимым делом



Барбара Шер

Работа твоей мечты

Как зарабатывать деньги,
занимаясь любимым делом



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

Барбара Шер и Энни Готтлиб

О чем мечтать

Барбара Шер

Отказываюсь выбирать!

Барбара Шер

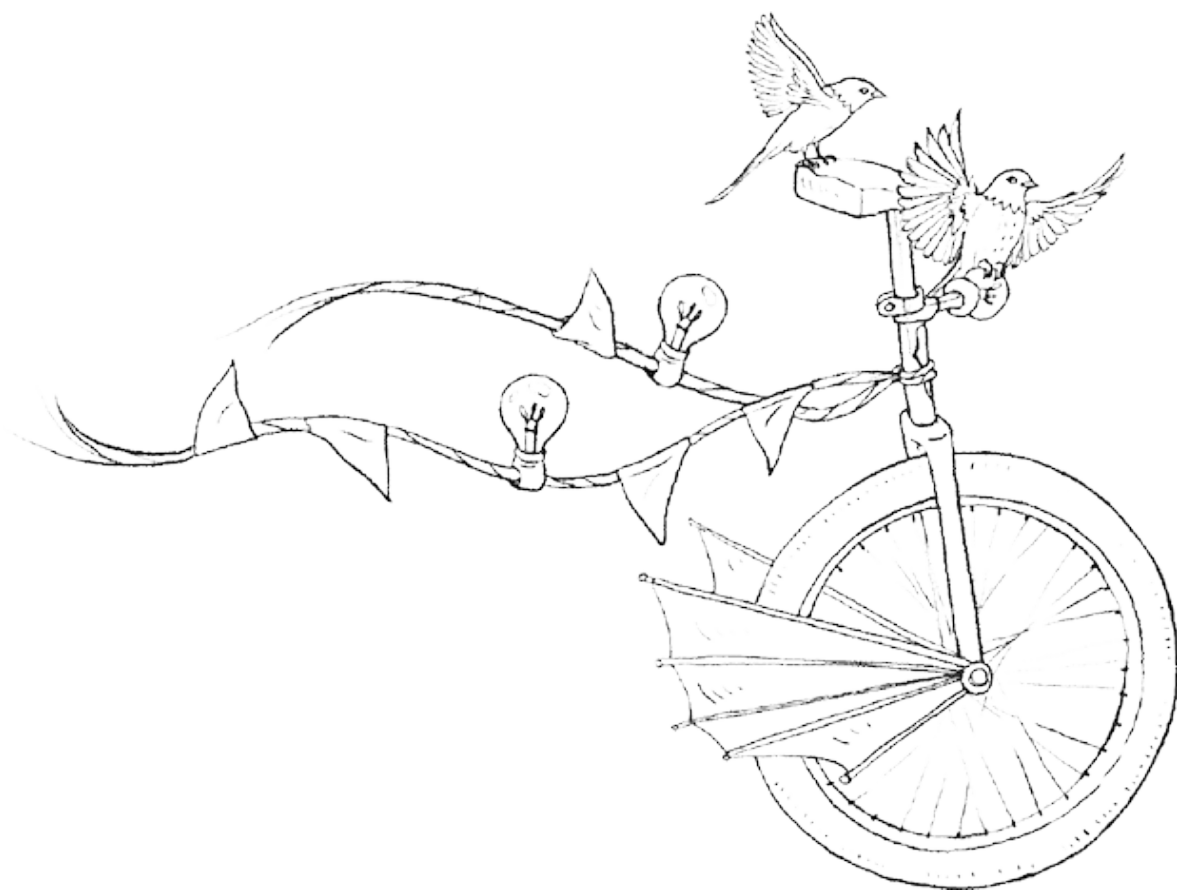
Найти свое призвание

Кен Робинсон

Remote. Офис не обязателен

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 друзьями. 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 считанные 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 считанные 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»](#).)

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 презирует 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 вьезшегося стереотипа об «одиноким 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]

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], 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 ищите 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.)

Элинора 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»](#).)

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 – бухгалтер 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»](#) 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 удастся. Простудите 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](#).

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»](#) в разделе «Д». А еще посмотрите в «М» и «П» главки [«Модельер»](#) и [«Путешествия»](#). 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 окружит 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](#) 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. Попробуйте 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

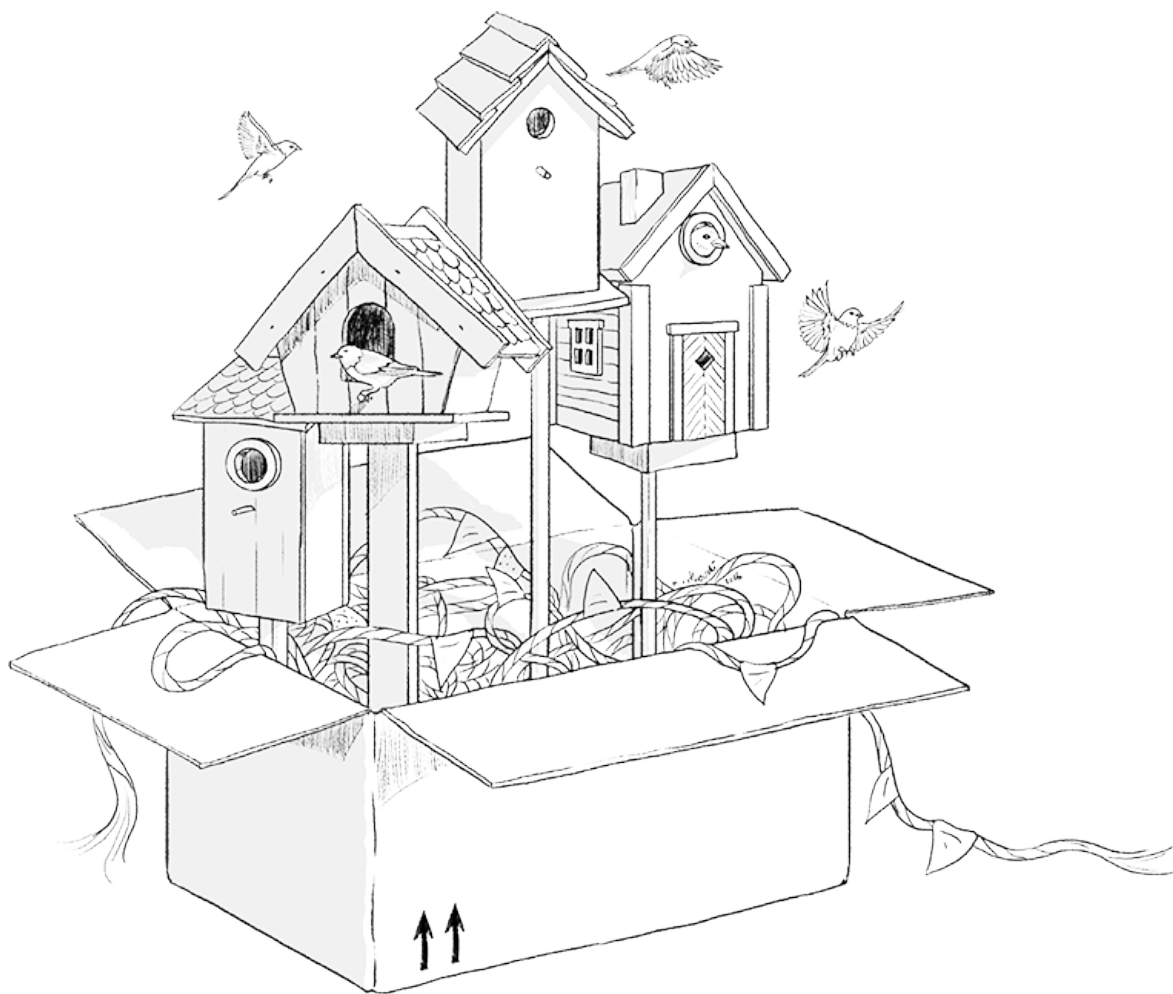
время сделать шаг вперед и начать действовать. Продумывая каждую хотя бы немного заинтересовавшую идею из книги, вы не напрасно потратите время, потому что, не укрепив уверенности, рискуете потратить на сомнения целую вечность. Вы будете воображать несуществующих монстров (а не готовиться к встрече с 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»](#) 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»](#)).

Команда успеха предложила Минди вести курс по фотографии на тему «Как видеть» – так она и поступила. Использовала снимки и слайды, а еще раздавала 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).

Минди могла бы устроить на своем учебном сайте форум, чтобы отвечать на вопросы и зарабатывать репутацию эксперта. Впоследствии из этого уже написанного материала можно было бы сделать книгу с полезными советами, почти без затрат, и разместить упрощенный электронный вариант на сайте для скачивания. А плату за книгу брать авансом через интернет. Другой вариант – превратить идеи в «настоящую» книгу – подготовленную для «печати по требованию». Этот революционный метод позволяет напечатать один экземпляр, который будет выглядеть как типографский, – а не платить тысячи долларов, чтобы остаться с гаражом, забитым книгами, которые необходимо продать. Где это можно сделать? Есть масса хорошо зарекомендовавших себя компаний, которые весьма недорого печатают книгу каждому, кто захочет это сделать. (Поищите в интернете, как издать книгу самому.)

Если Минди выпустит книгу, ей будет гораздо легче получить приглашение отправиться в выгодное турне с мотивационными лекциями. Мотивационными? Да, потому что не обязательно ограничиваться фотографиями-любителями. Так или иначе, много они не заплатят. Гораздо прибыльнее выступать перед группами, не объединенными узкоспециальной целью, – самыми разными, от Ротари-клуба до общества садоводов – с лекцией на тему «Как разбудить свои глаза» (чтобы понять красоту мира или найти собственное видение – здесь десятки потенциальных тем), и неважно, интересна ли им фотография.

Минди могла бы развивать преподавательскую практику, чтобы та приносила гораздо больше, чем минимум, необходимый для аренды квартиры. Но у нее появился другой источник дохода, и скоро ей хватит на покупку собственного жилья. Вот что произошло.

Однажды ее подруга за обедом пожаловалась, что не получает откликов на свое фото, которое разместила на сайте знакомств. Минди посмотрела и поняла, что необходим портрет получше. Они назначили дату и провели съемку. Спустя пару дней подруга разместила на сайте знакомств новую фотографию и получила 45 откликов.

После этого знакомые выстроились в очередь за портретами в исполнении Минди. Она приглашала их в гости и фотографировала – результаты были столь же хороши. Кто-то позвонил в газеты, и вскоре

Минди появилась во влиятельных нью-йоркских изданиях, а еще через несколько недель – на CNN!

Сегодня она фотографирует одиноких людей для сайтов знакомств, и дела идут очень хорошо, поскольку у нее дар открывать в человеке что-то особенное, и это видно в каждом портрете. Ее фотографии приносят желаемый результат. Теперь у Минди есть лист ожидания для людей, желающих сфотографироваться, а еще ее обхаживают три интернет-службы знакомств, которые хотят, чтобы она работала только на них. Когда я в последний раз разговаривала с Минди, у нее уже было два ассистента и зарабатывала она в пять раз больше, чем когда трудилась на других. Снимки «до» и «после» с ее первого собственноручного сайта произвели на меня такое впечатление, что я попросила сделать мое фото, пока она не стала слишком известной и занятой, чтобы найти для меня время!

Бизнес Минди не требует особых инвестиций. У нее нет товарных запасов, и ей не надо арендовать помещение. Кроме того, она не производит продукцию. Минди занята в так называемой сфере услуг. В этой сфере открывается головокружительно много возможностей начать бизнес без особых проблем. Прочтите ниже обо всех вариантах, а потом, может быть, стоит отложить книгу и отправиться на долгую прогулку, чтобы переосмыслить свои представления о том, что в этом мире доступно.

* * *

Ну как, мне удалось завладеть вашим вниманием? Или вы считаете, что большинство этих идей – воздушные замки? Если да, отправляйтесь на мой сайт (www.barbarasher.com) и прочтите мою биографию. Я делаю все, что описала выше, довольно успешно и уже много лет – сама, из дома, без ассистента на неполный день и банковских кредитов. (Да, у меня есть литературный агент и издательство, которое опубликовало многие мои книги, но сейчас я не собираюсь предлагать такой путь. Нельзя заставить крупное издательство опубликовать вашу книгу, зато вам вполне по плечу реализовать любую приведенную выше идею.)

Я начинала, когда у меня совсем не было денег, поэтому мне нравится мысль о бизнесе в сфере услуг. Не надо ничего покупать, производить, хранить или перевозить – и не надо весь день сидеть в магазине, пытаясь продать столько, чтобы хватило на оплату аренды. С точки зрения дополнительных расходов нет ничего дешевле, особенно сегодня, когда появился интернет, позволяющий распространять информацию о себе бесплатно. Если у вас ни гроша, но есть один или два навыка (а они есть

у всех), попробуйте начать свое дело в сфере услуг.

Ниже я привела примеры такого бизнеса, о которых вы, возможно, не думали.

Заниматься бизнесом в весьма неожиданных местах

– Я скоро выхожу на пенсию и хотел бы заниматься мелким ремонтом – ну, знаете, как мастер на все руки, – сказал участник моего недавнего семинара в Джексонвилле. – Я бы с удовольствием подзаработал, ремонтируя тостеры, лампы – всякие такие вещи, – но тут есть проблемы. Для начала, большинство людей уже ничего не ремонтируют – просто выбрасывают старые вещи и покупают новые.

Это отличный пример мифа, который разрушает мечты – лучше не придумашь, – и мне стало интересно, откуда он его взял. Оказалось, эти сведения у него от знакомого, который что-то продает обеспеченным людям в возрасте от 18 до 38 лет. На моем семинаре было около двухсот слушателей, и большинству уже за сорок.

– Кто из вас предпочел бы ремонтировать сломанные вещи вместо того, чтобы покупать новые?

Где-то 190 человек подняли руки.

Мой собеседник был удивлен. Это произвело на него сильное впечатление. Однако тут же появились другие сомнения.

– Должен сказать, что не все умею ремонтировать – не могу, например, компьютеры или электропечки – и совсем не хочу этому учиться.

– А может, найти людей, которые умеют? – предложила я. – Просите других мастеров чинить компьютер, печь или еще что-то, с чем не справитесь сами. Найдите самых хороших, а потом станьте их агентом (см. [«Агент»](#) в разделе «А»). Тогда к вам будут обращаться за всеми видами ремонта, и если не сможете выполнить заказ, то позвоните им. Будете за это брать комиссию 15–20 % – ставки за работу надежных и умелых людей высокие.

– Ого! – сказал он. – Никогда об этом не думал. А как же сделать, чтобы заказчики ко мне обращались? Или каждый в этом зале даст мне отремонтировать свой тостер?

– О, думаю, многие здесь позвонили бы, если бы вы дали визитку, – рассмеялась я. – Но вы ведь их не захватили?

Визитных карточек у него не было.

– Тогда советую взять несколько листов бумаги и попросить присутствующих оставить свои телефоны, адреса или электронную почту, чтобы начать рассылку. А еще я уверена, что многие пришли бы на занятие, где научат чинить тостер или лампу. И большинство, научившись, все равно предпочтут обратиться к вам.

Я повернулась к аудитории и спросила:

– Я права?

Все рассмеялись и согласились.

– Вы могли бы давать уроки бесплатно или почти бесплатно дома, в своей мастерской. А можно в культурном центре или даже в хозяйственном магазине. Скорее всего, владелец будет рад дать вашу рекламу и пригласить людей, ведь это привлечет новых покупателей – особенно если для вашего мастер-класса понадобятся детали, которые можно купить у него. Кроме того, покупатели в таких магазинах часто просят что-нибудь отремонтировать, и тогда их с удовольствием направят к вам.

– Ого, – повторил он.

Я послала его собирать по залу имена и номера телефонов людей, которым хотелось бы посетить первое занятие. Одна слушательница подняла руку:

– Мой дядя владеет магазином товаров для дома и ремонта. Хотите, я с ним поговорю?

Теперь вы понимаете, что такое Вечеринка идей.

Подумайте, в какие магазины вы ходите чаще всего и что связанное с их профилем вам понравилось бы преподавать. Возможно, вы захотите вести занятия прямо в магазине, как планирует этот человек.

После семинара он сказал:

– Я думал, у меня неплохо с идеями, но вы просто фонтанируете!

– Уверена, у вас с ними отлично, – ответила я, – но вам помешал миф: якобы ваши навыки теперь никому не нужны. И вы остановили себя, еще не начав. Именно поэтому так важно обсуждать свои идеи с другими. Когда целый зал развенчивает подобные мифы и предлагает способы от них избавиться, это весьма действенно.

Теперь он верит в мою систему и может провести Вечеринку идей в любой момент, когда ему понадобятся свежие мысли. (И вы тоже можете. Смотрите [приложение 3 «Вечеринки идей»](#).) Я обожаю Вечеринки идей. Благодаря им невозможные мечты сбывались столько раз, что не знаю, с какими еще способами можно сравнить этот эффект.

Работая из дома, можно прекрасно начать бизнес без особого риска

и расходов. На том же семинаре еще один человек встал и рассказал нам о своем желании и препятствиях к его осуществлению.

– Я обожаю готовить, – сказал он, – но у моего отца был ресторан, и я такой головной боли не хочу.

– А если организовать обеденный клуб? – предложила я. – Или даже обеденный клуб для одиноких людей? Обеспеченных, готовых заплатить приличную сумму, чтобы познакомиться с другими обеспеченными одиночками. Если у вас есть красивая, хорошо оборудованная кухня, можно устроить частный обеденный клуб. Если же нет, подключите того, у кого есть подходящий дом. Возможно, этот человек будет рад проводить вечеринки у себя – ведь он сможет всегда бывать на них!

Участники семинара стали откликаться с мест:

– Я не одинокая, но с радостью прошла бы кулинарные курсы на дому.

– Я тоже!

Одна женщина спросила:

– А вы могли бы научить меня делать суши?

На что любитель готовить ответил:

– Конечно! В городе есть прекрасный рыбный магазин. Ой, – запнулся он, – только вряд ли там продают специальные ингредиенты, которые бывают в японских магазинах.

С задних рядов раздался голос:

– Не волнуйтесь. Я выписываю все для суши и кухонную утварь по каталогу. Я вам скажу, как он называется.

Так у нашего ресторатора сразу же пошли дела.

Еще больше идей о том, как вести бизнес на дому, смотрите в главке [«Домашний бизнес»](#) в разделе «Д». Кроме того, дальше вы прочтете о прекрасных возможностях заниматься своим делом в еще более необычных местах. Вот пример, чтобы разжечь ваш аппетит.

Учить рукоделию группу друзей дома у одного из них

Я вычитала эту идею в журнале Time Out, и она мне очень понравилась.

Компании подруг собирались вместе где-то раз в месяц и приглашали домой мастерицу, которая учила их что-нибудь делать своими руками – шить лоскутные одеяла, вышивать по канве, плести кружева или рисовать акварелью. Они прекрасно проводили время, а преподавателю платили гонорар за три часа работы. Еще она нередко получала дополнительный

доход от продажи материалов, которые приносила с собой.

Отличная идея не только для хозяек, желающих развлечь гостей, но и для тех, кто занимается рукоделием.

Самое главное тут не место (хотя отсутствие арендной платы становится откровением для людей, которые беспокоятся, где проводить занятия и сколько это будет стоить, – в этом случае накладные расходы сводятся почти к нулю), а то, что кто-то соберет клиентов и заплатит вам за услугу. И снова экономия: не надо рекламировать или продвигать свои занятия, чтобы привлечь людей. Хозяин сделает это за вас.

Почему бы не поставить пьесу? Или устроить художественные чтения? Вы можете подключить к постановке и зрителей после короткой репетиции – они будут читать с листа. Можно начать после обеда и продолжить вечером, когда придут гости, чтобы посмотреть спектакль. Можно даже организовать любительский театр и научить участников им управлять. Или пусть вас пригласят как режиссера или преподавателя актерского мастерства. Ваша «труппа» может принести собственные костюмы! Или научитесь делать их из одежды, которая завалилась на чердаке или нашлась в комиссионке. Или начните совместное дело – шить костюмы для театра и для местных школьных постановок.

Если создавать костюмы вам нравится больше, чем играть или режиссировать, вообще забудьте о театре и ведите занятия, как шить костюмы детям на Хэллоуин и для карнавалов или как делать кукол, как превращать свою неудачно сидящую одежду в безупречные модные наряды. (Вы получите массу заказов от людей, которые предпочтут поручить работу вам, когда увидят, как это сложно и как хорошо получается у вас. См. [«Портной»](#) в разделе «П».)

Какая требуется квалификация? Надо просто хорошо делать свое дело и хорошо ему учить – иначе не пригласят в следующий раз. Но это все. Не надо заполнять анкеты и проходить тесты, и для подтверждения навыков нужна только способность преподавать то, чему хотят научиться ваши клиенты. Многие живущие в пригороде не спешат выбираться из дома вечером, чтобы доехать до курсов в город, но рады найти интересный повод собираться с друзьями.

* * *

Почему бы не расширить набор площадок – и не использовать не только чужие гостиные, но и мастерские, дворы, кухни и гаражи? Если организатор вечера предоставит место и аудиторию, вы сможете учить приготовлению еды, гончарному искусству, садоводству, обслуживанию

автомобиля, мелкому ремонту или плотницкому делу. Если преподавать особым группам – состоящим, например, только из женщин, пенсионеров или детей из неблагополучных семей, можно получить бесплатную рекламу, потому что учить тех, кто в этом нуждается, но не в состоянии себе это позволить, – и интересно, и достойно освещения. Читателям нравятся такие вещи. Газеты постоянно ищут подобные истории.

(Обратите внимание: мы перешли от того, что можно сделать, к тому, как это продвигать. Именно так работают идеи. Не надо их сдерживать. Посмотрите, что будет, если они устремятся, куда им захочется.)

Вернемся к идее учить группу друзей у них дома. Еще один вариант, который мне нравится, – вести постоянно действующие курсы, например «Как найти работу и сделать карьеру». Можно собирать информацию о вакансиях и создавать команды поддержки, которые помогут с поиском. Или просто рассказывать, что доступно сейчас. Если на то пошло, можно учить, как начать собственный бизнес на дому, и, если ваши слушатели выберут этот путь, вы сможете стать их первым бизнес-коучем и три раза в месяц проводить консультации, к примеру, по телефону – помогать решать проблемы и двигаться дальше. (Если вы не разбираетесь в бизнесе, который намерен вести ваш ученик, можно найти специалиста, стать агентом и рекомендовать коучей своим клиентам. Подумайте, сколько разных коучей можно охватить! Если вам нравится эта идея, переходите к разделу «К» и читайте [«Коучинг»](#).)

Кроме того, вы можете преподавать иностранный язык – например, итальянский – и культуру этой страны. Представьте, что раз в неделю собираете группу из восьми человек, вместе стряпаете чудесные итальянские блюда, вместе их едите и все это время говорите только по-итальянски. Может, стоит подумать о том, чтобы подготовить своих учеников к поездке в Италию. Местное турагентство будет очень благодарно и прорекламирует курсы, а может, и поощрит вас (например, бесплатной поездкой).

Как правило, идея работать в чьих-то домах и даже магазинах кажется необычной, ее надо осмыслить. Сделайте паузу. Возьмите карандаш и попытайтесь придумать какие-то неожиданные места, где можно за плату предоставлять услуги. Вам поможет следующее упражнение.

Составьте список

Представьте, что вам требуется 2000 долларов и надо придумать 10 способов заработать эти деньги – обязательно в разных местах. Чтобы все получилось, считайте, что каждая идея принесет 200 долларов.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Если вы не смогли придумать 10 способов заработать 200 долларов, позвоните друзьям или напишите знакомым. Просить об идеях – хорошее упражнение!

Вот еще вариант, не требующий отдельного помещения. Вы можете стать организатором мероприятий и устраивать гастроли театров, трупп (даже цирков) в своем городе. Конечно, этим можно заниматься из дома, хотя студенты многих колледжей подвизаются на этом поле для своих вузов. Интересная работа, если вы не любите разъезды, но любите выступления хороших артистов и общение с ними. Мой друг, который живет с женой в Катскильских горах, привозит классических и рок-музыкантов в свой маленький городок и собирает массу зрителей.

Еще можно стать агентом и завести собственную базу хороших лекторов или артистов, и тогда организаторы мероприятий будут обращаться к вам (см. «А» – [«Агент»](#)).

Местные жители или компании, стремящиеся сделать свой город более привлекательным, согласятся заплатить за ваши услуги и спонсировать мероприятие, которое вы готовите. Начните с ближайших населенных пунктов – найдите их в интернете. Если у них есть сайт, вероятно, они мыслят продвинуто. (Впрочем, если сайта нет, стоит с ними связаться и предложить его сделать!)

Преподавать

Не ограничивайте себя представлениями о школьных

и университетских зданиях, планах занятий и многочасовой работе над административными задачами. Преподавание – едва ли не самый мобильный навык, его можно перенести куда угодно. (Вот еще некоторые: ассистент-администратор со знанием языков, библиотекарь, повар, портниха, няня). Если вы прирожденный учитель, то можете учить чему угодно, выступать с лекциями, быть корпоративным тренером или давать уроки онлайн.

Можно преподавать самые разные предметы – на дому у себя или у кого-то, как мы уже говорили, а еще в учебных центрах, на курсах или в интернете. Можно преподавать даже то, что вы не изучили сами, проводя занятия по книге. (Мне часто пишут люди, которые используют с такой целью мои книги. Среди них есть преподаватели вузов и консультанты по профориентации. Встречаются и те, у кого нет официальной квалификации, но при этом они отлично справляются.) Если вы нашли книгу, которая, по вашему мнению, полезна, можно обучать по ней группу друзей и знакомых – и одновременно учиться самому.

Можно вести тренинг, развивающий уверенность в себе. Можно преподавать танцы, писательское мастерство и навыки работы на компьютере. Да, работы на компьютере – даже если вы всего лишь разбираетесь в электронной почте и ищите информацию в сети. Почему люди захотят учиться у любителя? Потому что они робеют перед профессионалом и считают себя неспособными подступиться к компьютерам. Представьте, что люди пришли на домашнюю вечеринку. Вообразите компанию друзей, которые чувствуют себя абсолютными профанами в плане компьютеров. Хотя их дети и супруги пользуются компьютерами каждый день, у них не хватает такта или терпения, чтобы научить родных. Избавьтесь от своих стереотипов о преподавателях компьютерной грамотности и представьте, что учите их так, как вас учили играть на гитаре, водить машину или даже ходить, когда вы были малышом: неформально, на практике, повторяя все по многу раз, пока у вас не получилось. Подумайте, как здорово будут чувствовать себя ваши ученики, когда смогут показать семье, как завести блог, использовать группы новостей или мессенджеры. Разве тут можно устоять?

Ну а если вы сами хотите чему-то *научиться*, не возвращаясь при этом в вуз, можно нанять преподавателя. Только для себя. Я знаю несколько человек, которые так поступили и добились фантастических результатов. Где они нашли преподавателей? Билл пошел на однодневные курсы, где учили писать сценарии для телевизионных ситкомов. Преподаватель так ему понравился, что Билл позвонил и предложил двести долларов

за двухчасовое занятие по телефону раз в неделю. (Эти занятия помогли ему написать несколько сценариев, и сейчас он предлагает их студиям.) Моя ассистентка Андреа познакомилась с женщиной – несмотря на молодость, уже титулованным драматургом. Андреа договорилась, что та частным порядком будет преподавать ей и группе ее друзей курс писательского мастерства в течение двух семестров. Занятия проходили дома у Андреа. (Многим талантливым людям нужны деньги. И многие любят преподавать.)

Работать дома

Можно продавать в интернете бижутерию собственного производства или подержанные книги об альпинизме. Можно стать виртуальным ассистентом и помогать кому-нибудь со счетами, страховками и авиабилетами. Можно расшифровывать аудиозаписи или принимать телефонные звонки для продавцов, выезжающих к клиентам.

Остерегайтесь мошенников, которые предлагают «отличный заработок на дому» за то, что вы будете клеивать конверты. Однако есть масса совершенно законных вариантов надомной работы.

Телефон годится не только для «холодных звонков» (от одной этой мысли мне хочется засесть перед телевизором с ведерком шоколадного мороженого и большой ложкой). Например, по телефону удобно давать уроки (мой вариант) – а еще можно делать это по электронной почте, с помощью скайпа или через блог (см. «Б» – [«Блог»](#)).

И, конечно, можно на время брать детей (или домашних животных, или, если на то пошло, ценные вещи) к себе домой, чтобы присматривать за ними, пока родители (или владельцы) будут в отъезде. Назовем эту бизнес-модель, допустим, «домашней гаванью».

Кроме того, вы можете заниматься своим делом исключительно за пределами дома – работать садовником или консультантом, ездить с лекциями или летать в Китай, но при этом вести переписку, осуществлять деловые звонки и факсовую связь исключительно из дома. Это всего-навсего означает, что вы сам себе начальник и у вас есть так называемый домашний бизнес. Сегодня интернет и другие технологии обеспечивают всем равные возможности, и поэтому вполне реально иметь мелкий бизнес и зарабатывать на хлеб с маслом.

Изготавливать какие-то вещи и продавать их

Это называется «производство» – хотя, если вы печете печенье или занимаетесь рукоделием, такое слово кажется слишком громким. Продавая свои изделия, не придется искать себе приют или жить с гаражом, заваленным коробками с викторианскими шляпами в перьях...

Такие продажи называются «торговлей в розницу». Я не в восторге от этих терминов – и, если честно, от слова «услуга» тоже, – потому что они уводят меня из чудесного воображаемого мира, где творческие люди занимаются интересным делом и вполне достаточно зарабатывают. И я оказываюсь в тоскливом мире Скучной Бизнес-Терминологии, где все стремятся выйти на фондовую биржу и не обращают внимания на всякие чудесные штуки. Почти уверена, что такие люди не найдут в этой книге ни одной идеи, достойной обсуждения, да и обычно они используют слова типа «масштабируемый» и «счет-фактура». Но – неважно. У них есть собственные книги. Впрочем, возможно, однажды вам пригодится и их терминология.

Продавать вещи своего (или чужого) изготовления можно разными способами – совсем не обязательно иметь собственный магазин или вообще магазин.

При этом не надо молить местный банк о займе, потратив несколько месяцев на бизнес-план, над которым там не будут смеяться.

Если вы ведете микробизнес, делая что-то своими руками, часто приходится это продавать. Можно мастерить кукол и предлагать их покупателям на ярмарках или на собственном сайте. Можно собирать антиквариат и продавать на рынке антиквариата, арендуя немного места рядом с другими продавцами. (Это хороший вариант, если вы не хотите проводить все время «за прилавком», ведь продавцы нередко договариваются присматривать за товаром по очереди.) Еще, например, можно поставлять дивную сливочную помадку собственного изготовления на рынок, в ресторан или кейтеринговой компании. (Я думаю, это делает вас «оптовым поставщиком». Но такое определение плохо сочетается с самодельными сладостями, правда? Разве что у вас большая фабрика и сотни людей, работающих на конвейере с помадкой. Вы, наверно, уже догадываетесь, что мне нравится только такой конвейер, который устраивают у себя на кухне с семьей и друзьями, где работают под громкую музыку и обмениваются шутками.)

А еще можно продавать подарочные корзинки, цветы и детские игрушки в вестибюлях корпораций – занятым сотрудникам, у которых нет времени заходить за покупками по пути с работы домой.

Составьте список

Я знаю, что не упомянула десятки способов продать свой товар. Подключите воображение (записную книжку, список контактов в электронной почте, чтобы попросить помощи у знакомых) и посмотрите, сколько еще найдется мест, чтобы показать и продать вещь, сделанную или купленную вами. Чтобы не забыть, запишите их, пока ваш мозг хорошо разогрет:

Если же вы не хотите иметь свой бизнес, а предпочитаете ходить на работу и финансировать свои мечты с помощью жалованья, я вас полностью поддерживаю. Не обязательно придумывать собственную компанию и управлять ею. Но, с другой стороны, не обязательно работать 52 недели в году по восемь или больше часов.

Существует работа по договору, привязанная к проекту, она может длиться несколько месяцев. Это распространено в сфере информационных технологий, а также на телевидении и в кино, где люди требуются на конкретные проекты и не нужны по их завершении. Еще есть такое понятие, как временный сотрудник, – обращаетесь в агентство, и оно, уже от себя, предлагает ваши услуги разным организациям. Или приходите в офис знакомого юриста и работаете там с документами три дня в неделю.

И временная, и договорная работа обеспечат оплату счетов и позволят заниматься тем, что вам действительно нравится. Временная – рисовать или посвящать себя семье, а договорная – по несколько месяцев путешествовать. Просто не забывайте: можно найти работу именно такого типа, который подходит для осуществления вашей мечты.

И еще: не обязательно ограничиваться одной подработкой. Порой, чтобы получать достаточный доход, целесообразнее и интереснее иметь их несколько. Даже если с одной что-то не сложится, вам не грозит жуткий период, когда нечем будет платить за квартиру.

Даешь несколько источников дохода

Кто сказал, что он должен быть один? Так легко зайти в тупик. Если ни одно из любимых занятий само по себе не обеспечивает вас достаточно, не отказывайтесь от них. Делайте все сразу. Придумайте несколько источников дохода: один или два не сработают – выстрелят другие. Вместе они дадут необходимые деньги, и не придется выбирать что-то одно. Масса

людей годами поступает именно так, и я отношусь к их числу. Я пишу книги и выступаю с лекциями, провожу индивидуальные консультации и готовлю передачи для телевидения. Я провожу занятия и Вечеринки идей по телефону. И еще веду семинары, на которых учу коучей использовать мою методику. Кроме того, я продаю аудиокурсы. Мне очень нравится иметь разнообразные источники дохода, но еще больше нравится, что не надо заниматься одним и тем же каждый день.

Моя клиентка, с которой я занималась по телефону, хотела работать портнихой на дому. Я поняла, что она очень творческий человек, по словам: «Не просите меня делать одно и то же два раза». Все мастера, обладающие настоящей творческой жилкой, с которыми я встречалась в жизни, говорят об этом. Значит, им надо найти способ делать что-то только раз (или организовать надомное производство, чтобы их модели многократно повторяли другие.)

Собеседница поразила мое воображение, рассказав, что сын попросил скопировать для него желтый пижонский костюм, в котором ходил герой Джима Керри в фильме «Маска». Модель была крайне сложная – пришлось создавать собственную выкройку, но мастерица только сказала: «Да, как раз это и было увлекательно!»

Если даже ограничиться шитьем – в чем нет необходимости, поскольку она может стать модельером или художником по костюмам в театре, и тогда шить будут другие, – то перед ней открывается широкий выбор (хоть один из вариантов, хоть сразу все).

1. Вести курсы кройки и шитья – например, учить матерей шить детские карнавальные костюмы к Хэллоуину. Занятия можно проводить дома у одной из учениц, где станут собираться ее приятельницы. Если каждая будет платить 20 долларов за урок и участвовать в закупке материалов (скажем, всего выйдет 25 долларов) и в группе окажется семь подруг, то заработок составит 175 долларов за занятие длительностью 2–3 часа. Если распространить информацию об этой услуге, можно легко проводить по два занятия в неделю, по вечерам или на выходных. Тогда недельный заработок составит около 350 долларов.

2. Возможно, на занятиях она продемонстрирует образцы своих работ или покажет фотографии, и кто-нибудь захочет заказать у нее костюм. Если брать по 75–250 долларов за костюм, вероятно, она заработает не меньше 500 долларов в месяц.

3. Еще можно вести курсы «Как устроить костюмированную вечеринку» вместе с другом, который умеет устраивать праздники, или преподавать еще что-нибудь по телефону. Как учить шитью по телефону?

Например, составить и разослать ученикам пособие, на иллюстрациях которого будут строиться ее рассказ и объяснение. Если у студентов есть высокоскоростной доступ к интернету, удобно вести уроки с помощью видеочата, скайпа, показывать фотографии или эскизы того, что нужно сделать, и одновременно давать инструкции. Кстати, готовя фотографии и эскизы, а также текст для уроков, она таким образом будет набирать материал для издания книги по рукоделию, правда?

Но как добиться публикации? Или как опубликовать ее самостоятельно, не заложив все имущество?

Вот как. Пусть кто-нибудь запишет фотографии и голос на CD (Кто? Уверена, у каждого есть знакомый, друг или родственник, способный сделать это без особых усилий.)

Если она предпочитает видеозапись, можно сделать серию «передач» из дома и без проблем записать их на DVD. Тогда телефонные ученики смогут проигрывать фильм во время разговора и видеть, как она шьет. Конечно, если у нее есть веб-камера и она готова ее использовать, можно проводить занятия вживую. Тогда ученики смогут задавать вопросы, сразу же получать ответы и при этом видеть, что именно она делает. (Надеюсь, когда вы осознаете, что точно так же можно учить рисованию и прикладному искусству, ремонту двигателей и уходу за домашними растениями, от обилия возможностей у вас закружится голова.)

Когда преподаватель – на экране компьютера, а ученики смотрят и слушают, это очень похоже на обычное занятие, разве что можно сидеть дома и не вылезать из пижамы. К тому же пришло время, когда каждый из собственной кухни способен вести прямую трансляцию в интернете.

Ей – или вам – нетрудно подписать 10–20 человек на каждое занятие, если организовать почтовую рассылку или разместить статью о себе в популярном издании по рукоделию. Это очень немного. На мое дистанционное занятие обычно собирается больше 80 человек, но вам может хватить пяти-десяти. А еще, независимо от способа давать уроки, можно продавать материалы для работы и тем самым несколько повысить свой доход.

4. Она могла бы зайти в танцевальные клубы и рассказать о себе – например, недалеко от ее дома есть ночной клуб, где проводят соревнования по танцам в стиле свинг и еженедельные танцевальные вечеринки. «Там все мечтают найти винтажную одежду в духе тридцатых годов, чтобы в ней танцевать», – сказала моя клиентка. Эта мысль привела ее в восторг. Она заявила, что с огромным удовольствием шила бы ретро костюмы для танцоров. Изящная идея и умный способ

прорекламировать ее искусство. (Я порекомендовала ей пришивать на одежду лейбл со своей контактной информацией.)

Найти способ быстро подзаработать

У меня есть довольно зазорный список таких способов (см. [«Быстрый заработок»](#) в разделе «Б»), но для начала я хочу ввести понятие «быстрого заработка», чтобы вы поняли, как раздобыть денег, не имея постоянной работы. Быстрый заработок может покрыть текущие расходы, но еще он очень пригодится, когда вы внезапно найдете прекрасную, совершенно необходимую вам гитару или захотите записаться на невероятно важные курсы. В разделе [«Быстрый заработок»](#) есть подходящие идеи – неважно, работаете вы на полную ставку или дни напролет валяетесь на пляже. Так вы разживетесь какими-то средствами на экстренные нужды.

Или постепенно копить на воплощение мечты

То, что сейчас не хватает денег на мечту, еще не значит, что ее нельзя будет позволить себе через несколько лет. Если вы хотите вернуться к учебе, или пожить на острове в Эгейском море, или купить лошадь, необходимы сбережения и какая-то деятельность, деньги от которой вы станете откладывать, а не тратить. Как и с быстрым заработком, этим можно заниматься «на стороне», вне зависимости от других источников дохода.

О чем я? Можно воплотить абсолютно любую мечту, и не имеет значения, что для этого нужно – деньги, время или какой-то новый способ, чтобы добиться своего.

Это и есть цель моей книги.

* * *

Пока мы разминались с идеями. Я надеюсь, этот раздел вас повеселил, встряхнул и помог хоть в некоторой степени раскрепостить мышление. Но главное, надеюсь, теперь вы видите: существует неисчислимое множество способов реализовать любую мечту – и ваша почти наверняка тоже в пределах досягаемости.

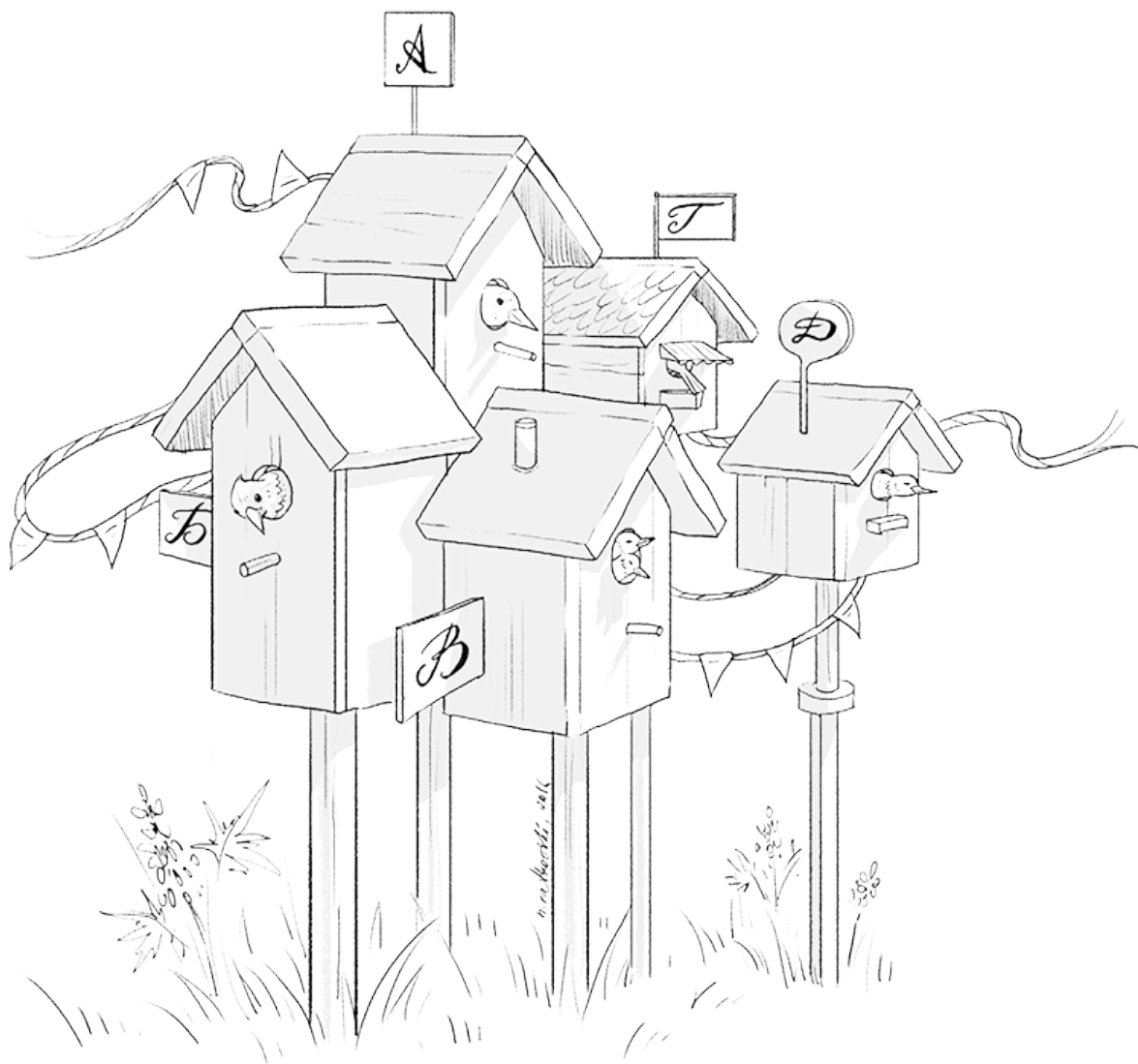
Настало время перейти собственно к Вечеринке идей, которой должна стать эта книга. Но она далеко не единственный путь поиска идей, поэтому, закончив чтение, обязательно посмотрите [приложение 3 «Вечеринки](#)

[идей»](#), чтобы было легче самостоятельно двигаться дальше.

Итак, карандаш у вас в руке? Давайте рассмотрим некоторые идеи.

Часть вторая

Идеи от А до Я



Как я и обещала, здесь гораздо больше идей, на которые вам стоит взглянуть. Они расположены в алфавитном порядке, но я сознательно не соблюдаю логическую последовательность внутри разделов на каждую букву. На это есть причина: я хотела бы, чтобы, читая книгу, вы увидели как можно больше неожиданных вариантов. Тогда есть шанс натолкнуться на важные вещи, о которых вы раньше не думали.

Отмечайте все, что нравится (что не нравится, отмечайте тоже) и указывайте С-уровень. Освежу вашу память: если идея или какая-то ее

часть невероятно нравятся – С-уровень составит 10. Если вы точно не хотите заниматься чем-то подобным в своей жизни – С-уровень равен 1. Все, что заслужит С-уровень 7 или выше, – важно. Все, что ниже 4, важно в той же мере. Не задерживайтесь особо, присваивая средние значения. Над ними порой надо слишком долго ломать голову, но они не столь важны и не стоит думать о них, если свободного времени не так много.

Создавайте закладки и записывайте комментарии. Чем чаще вы будете фиксировать свою реакцию, тем лучше получится размышлять. Мы говорим о вашем будущем, поэтому не стесняйтесь – пишите все, что важно для вас. (И, конечно, запаситесь чистой бумагой для заметок.)

А

Агент

Агент для артистов

Если вы видели фильм Вуди Аллена «Бродвей Денни Роуз» (1984) и тем не менее хотите быть агентом артистов, значит это у вас в крови и все удастся. (В любом случае фильм стоит пересмотреть. Это шедевр!) Лекторы, музыкальные группы, конференсье – продукт, который вы продаете. Платят им – платят и вам. Итак, хотя формально вы отвечаете только за поиски работы, вы можете сменить упаковку продукта и продвигать его на рынке. Помогите лучше подбирать костюмы, найдите преподавателей по вокалу, разошлите пресс-релизы и создайте для каждого подопечного яркий бренд. Добейтесь, чтобы их выступления стали ходовым товаром. Покажите, что они будут пользоваться спросом.

Очевидно, самый первый шаг – понять, кого вы будете представлять: фолк-певцов, моделей, двойников звезд, мотивационных ораторов. Определившись, садитесь за телефон и выясняйте, кто нанимает ваших клиентов. Познакомьтесь с людьми, которые за это отвечают (в корпорациях, организациях и т. п.). Изучите площадки, где ваши подопечные смогут выступить (отели, концертные залы, небольшие клубы).

Предположим, вы работаете с моделями. Они, конечно, в первую очередь заняты в модной индустрии и в рекламных агентствах, но требуются везде – на открытии магазинов, на выставках яхт и т. д. Если вы представляете музыкантов, учтите, что во всех клубах и учебных заведениях есть люди, которые принимают решения, кто и когда будет

выступать, но музыканты нужны и на конференциях, и на корпоративных встречах менеджеров по продажам. Садитесь за телефон, звоните в отделы продаж гостиниц, банкетные службы и выставочные центры, чтобы связаться с организаторами мероприятий из разных компаний. Подружитесь с ними. При необходимости оказывайте им услуги. Работайте бесплатно. Покажите, что вы можете предложить.

Однако агенты нужны не только тем, кто выступает на сцене. Иногда лучший способ погрузиться в любимое дело – действовать как агент в интересах того, кем вы восхищаетесь, и найти этому человеку работу.

Агент для специалистов по оздоровлению

Вам когда-нибудь хотелось иметь собственный оздоровительный центр и приглашать туда прекрасных преподавателей и целителей, с которыми вы работали? Прежде чем отказаться от этой идеи, потому что у вас нет денег на строительство центра (и позвольте заметить: если вы пока не знаете, как вести такой бизнес, то, начав, можете разочароваться), поразмышляйте о следующем.

Если больше всего в мечте манит сотрудничество с одаренными целителями и желание донести их дар до других (ну и, может быть, шанс, что ваши стремления и доброе сердце заслужат некоторое признание), тогда стоит подумать, не хотите ли вы стать агентом для целителей, а не владельцем спа-центра.

Как агент вы продолжите искать и находить талантливых людей в важных для вас сферах – от йоги до танцевальной терапии – и поможете им получить работу в лучших оздоровительных центрах страны и мира. Многие из них не слишком известны, и их труд вознаграждается недостаточно. Вы могли бы посодействовать и своим клиентам, и тем, кто узнает о них благодаря вам, и себе – получая процент за то, что обеспечили их работой.

(Если вы хотите привозить артистов в свой город, см. «О» – [«Организатор мероприятий»](#).)

Актер

Разные виды актерской деятельности

Все говорят, что актеру денег не заработать, но у меня есть другая информация. Вот пара интересных вариантов, которые могут дать человеку этой профессии дополнительный доход.

«Я вел в медицинском институте Питтсбургского университета курс для актеров, которые учились играть роль пациентов. Чтобы студенты-медики на них практиковались в обращении с больными, прежде чем получают доступ к настоящим пациентам».

Сейчас такие курсы есть в США повсеместно. Если вам интересно преподавать актерское мастерство в таком ракурсе, может, стоит позвонить в местный медицинский институт. Если же вы сами хотите попробовать себя как симулятор пациента, узнайте в институте, кто организует подготовку.

А вот еще. «В нашей газете на этой неделе писали, что люди, устраивающие званые вечера, нанимают профессиональных актеров и любителей, чтобы те, одетые сообразно случаю, пришли и вели себя как обычные приглашенные. Их задача – в какой-то момент разыграть ссору влюбленных или задеть кого-нибудь из гостей. Цель – придать вечеру остроты, сделать, чтобы он запомнился. А мне-то казалось, меня уже ничем не удивишь...»

Ассистент

В свое время личные ассистенты были только у богатых и знаменитых, но сейчас почти каждый (включая самих ассистентов!) может пользоваться их услугами – и это здорово. И не так дорого, если ассистент приходит к вам раз в неделю. Он может забирать счета, готовые к оплате (а заодно и оплачивать их), разговаривать с техподдержкой, когда заупрямится ваш компьютер, ждать доставки чего угодно, отправлять посылки, заказывать вещи по каталогам (и возвращать неподходящие), бронировать билеты и гостиницы, заниматься вашим сайтом и регистрацией автомобиля – в общем, выполнять все, что вам понадобится. Я уверена, если бы у каждого был приходящий личный ассистент, люди писали бы больше пьес, устраивали больше садов, получали больше удовольствия и заодно зарабатывали бы больше денег.

Работа персональным ассистентом – очень интересный выбор. Вместо того чтобы целый день сидеть в офисе за перегородкой, вы в разные дни помогаете разным клиентам. Это обеспечит гибкость, необходимую, чтобы учиться, ходить днем в кино или заниматься любыми проектами.

Как начать? Можно повесить объявления в лифтах или оставить флаеры в небольших магазинах своего района. Если вы хотите быть «виртуальным ассистентом», то можете работать из дома, пользуясь собственным факсом, телефоном и компьютером. Поищите в интернете

работу по договору или подработку. Когда я в последний раз проверяла этот вопрос, то нашла сайты, где предлагают услуги виртуальных ассистентов потенциальным работодателям и где можно разместить бесплатное объявление с предложением своих услуг.

Если вам нравится политика и у вас хорошие организаторские и административные способности, подумайте о работе, связанной с составлением расписания. Кто нанимает такого помощника на полную ставку? Например, известные и занятые люди, вроде сенаторов в Конгрессе США.

Б

Бизнес на автофургоне

Если вы владеете автофургоном или можете получить его в свое распоряжение, значит, у вас масса возможностей для бизнеса. Можно предлагать соседям услуги доставки, создать передвижной книжный магазин с детской литературой или любовными романами или устроить передвижную компьютерную лабораторию. Фактически можно взять любую идею из этой книги и поставить ее «на колеса». Держу пари: исходя из особенностей вашей местности, а также ваших навыков и ресурсов, найдется гораздо больше идей. Вот пара вариантов, чтобы стимулировать творческую мысль.

Такси для домашних животных

Если вам неинтересно выгуливать собак, может, стоит подумать об автомобильных поездках? Есть ли в вашем городе человек, который этим занимается? Если нет – а вы действительно любите животных, – такая работа представляется отличным вариантом. Вы могли бы отвезти кошку к ветеринару, забрать оттуда и привезти назад. Многие семьи уходят из дома на целый день, так что это очень полезная услуга. Подумайте о пожилых людях, которые не могут отвезти питомца на уколы или на осмотр. Для безопасной транспортировки животных нужно подготовить условия – много пространства или клетку в фургоне и место для закрепления поводка, чтобы ваш «груз» не выпрыгнул из автомобиля, когда откроются двери, – и все такое прочее. Носите с собой свою рекламку и оставляйте у ветеринаров, в магазинах для домашних животных и в парке, где выгуливают собак.

Передвижная галерея

В главке «Продажа того, что делаешь» я предложила использовать фургон как средство для продажи изготовленных вами вещей (например, портретов). Думаю, эта идея заслуживает более пристального внимания. Порой очень трудно добиться, чтобы ваши работы увидели и купили, хотя интернет и открытые для всех рынки – огромный шаг вперед по сравнению с традиционным методом продажи в магазинах и связанной с ним головной боли. Но и туда надо привлекать клиентов, что не всегда легко. Так почему бы не привезти свои работы к ним? Потребители, как правило, довольно

пассивны, но, если придумать необычное место для продажи, весьма вероятно, что вам удастся завладеть их вниманием.

Если вы припаркуетесь в теплый день на углу, где проходит много народа, и откроете двери фургона, демонстрируя уникальные скульптуры или сделанную вручную бижутерию, то определенно привлечете публику. (Если бы вы продавали пиво или джинсы Levis перед магазином Gap, возникли бы проблемы с органами правопорядка, но, когда речь идет о ваших изделиях, они гораздо снисходительнее.)

Конечно, это еще и отличный способ разрекламировать свою работу: раздавайте флаеры с мудрыми мыслями и отправляйте людей на свой сайт.

Билетер

Если ваша тайная мечта – ничего не делать, но ходить по театрам и концертам, ее вполне реально осуществить, не умерев при этом с голода. Возможно, у вас получится найти работу (по крайней мере, временную или не на полный день) билетера в театре или концертном зале. Это интересный мир, который может вам очень понравиться. Думаю, в больших оперных и драматических театрах есть список ожидания из желающих занять эту должность, но начать стоит с любого концертного зала. Когда у вас появится такая строчка в резюме, можно предлагать свою кандидатуру в самые высокочеловеческие места – но надо быть готовым подключиться в последнюю минуту, когда кто-нибудь не выйдет на работу. Если будете расторопны и доброжелательны, то легко продвинетесь по карьерной лестнице.

В старших классах я подрабатывала билетером (тогда нас называли билетершами) в кинотеатре Beverly Canon Theater в Беверли-Хиллз. Я повидала много звезд, которые приходили туда на артхаусные картины, а еще мне довелось одеваться в кимоно с длинными рукавами и подушкой, привязанной пониже спины. Каждый вечер в течение полугода я слышала и видела десятки крошечных фрагментов из фильма Куросавы «Расёмон». Всякий раз с фонариком провожая опоздавших на их места, я слышала отрывки музыки и разные голоса – они рычали, молили, говорили нараспев, – хотя мне никогда не хватало времени, чтобы прочесть субтитры, и я представления не имела, о чем речь. Но, будучи билетершей, я чувствовала себя отчасти владелицей фильма – настоящим инсайдером. Мне открывался целый новый мир. Так или иначе, там были все мои подруги, и мы с большим удовольствием занимались своим делом. (А еще я читала, что режиссер Квентин Тарантино начинал в видеопрокате, так что

никогда не знаешь...)

Блог

Как поступить, если у вас нет желания и навыков для создания сайта или вы не хотите платить человеку, который мог бы сделать это за вас? Сейчас легко завести замечательную разновидность сайта, с которой вы справитесь, не имея никакого представления о программировании. Я называю это «сайтами для непосвященных».

Заведите блог – обещаю, вы не пожалеете. В сущности, это личный дневник, выложенный в интернете, – многие блоги именно таковы, и далеко не все покажутся вам интересными. («Это наша Муська с новой игрушечной мышкой. На фотке ее почти не видно, но она просто умора!»)

Сложно ли это? Ну, кто-то должен показать вам, с чего начать, но потом все гораздо проще, чем водить машину или печатать вслепую. Чтобы убедиться, насколько это легко, посмотрите на великолепные ковры килим, которые день за днем ткут в одной турецкой деревеньке. Очень простой блог по адресу kilimwomen.com поддерживают сами женщины, участвующие в программе, а еще в прошлом году они не умели включать компьютер!

Мне страшно понравилось следить за путешествием четырех молодых женщин по пустыне Такла-Макан в Китае по их блогу с еженедельными записями и фотографиями. (До сих пор не могу понять, как им удавалось отправлять все со спины верблюда!)

И обязательно загляните в раздел [«Д»](#) в этой книге, найдите [главку о дневнике](#) и перечитайте про возможность писать блоги для пожилых или прикованных к дому людей, которые хотят рассказать свою историю – кем они были на этой земле, что делали, о чем думали и что с ними произошло. Полагаю, вас это вдохновит.

Быстрый заработок

Сейчас я говорю не о том, чтобы найти призвание или даже накопить на осуществление мечты. Это для случаев, когда требуется срочно заработать и вы не возражаете против работы, которая не вызывает у вас восторга. В общем, я имею в виду работу, которую можно сделать единожды или выполнять время от времени. Так или иначе, связи здесь лучше завести заранее. Если какие-нибудь из идей, приведенных ниже, покажутся вам терпимыми и приемлемыми, испытайте их на практике хотя бы раз, прежде чем действительно приспичит. Нет уверенности, что все получится, пока вы не попробуете. (Поразительно, сколько всего может пойти не так, когда вы в отчаянной ситуации.) Вот список способов быстрого заработка, составленный по материалам моего форума, из телефонных разговоров с друзьями и темных закоулков моего сознания. Иные продуманы лучше, иные хуже, но в целом здесь должно найтись что-то полезное для вас. Не забывайте выделять все, что интересно, будь это хоть одно слово, и записывать С-уровень.

1. Учитель на замену. У отдела образования каждого большого или маленького города должен быть сайт или по крайней мере офис, куда можно прийти. Там можно выяснить, где нужны учителя на замену, и оставить свое резюме. Задачи варьируются – например, провести занятие по плану, составленному другим учителем, или просто дать контрольную и полистать журнал, пока дети ее пишут, или прочитать в классе вдохновенную лекцию, если у вас есть желание и возможности. (Этот раздел [«Быстрый заработок»](#), поэтому я не вдаюсь в подробности, как в других случаях.)

2. Обнаженная натура на уроках живописи. Свяжитесь с местными школами искусств и попробуйте поработать моделью до того, как в деньгах возникнет реальная необходимость. Нужно выяснить, сколько платят и сможете ли вы оставаться без движения достаточно долго. Там нужны обычные люди, обоих полов и с любой фигурой, так что не переживайте из-за своего несовершенства.

3. Демонтаж стендов на отраслевых выставках. Подходите к стендам ближе к концу выставки и предлагайте помочь разобрать конструкцию и вынести все необходимое. Есть те, кому обязательно понадобятся ваши услуги. Представительница компании Angel Ladies буквально взмолилась на моем форуме:

«В эти выходные мы работаем на выставке, и меня заранее это ужасает.

Устанавливать стенд – это еще нормально, мы начали недавно и до сих пор испытываем энтузиазм. Но разбирать его! К вечеру воскресенья мы пробудем на ногах и в контакте с посетителями часов тридцать или больше. Тут уже от мысли все снова запаковать, дотащить до фургона и погрузить становится худо. Не раз по окончании выставки мне хотелось залезть под стол и уснуть, а не разбирать все. Если бы кто-то подошел и сказал: “Я готов упаковать и вынести это за 50 долларов”, я дала бы 75!»

* * *

Следующие пункты посвящены услугам, потребность в которых возникает спонтанно. Ваши клиенты должны знать о вас до того, как вы им понадобится. А вы должны быть во всеоружии – бросить все и поехать к ним, как только они позвонят. Я бы даже сделала электронную рассылку и напоминала о себе раз в несколько недель. Если есть надежные люди, готовые вас подменить, то вы никогда не окажетесь в затруднительном положении. Но только чтобы на них можно было полностью положиться – с безупречной репутацией. Если найдете людей с широким спектром навыков, возможно, получится организовать своего рода кадровое агентство. Это уже будет быстрый заработок не для вас, а для тех, кто на вас работает, – и вам может очень понравиться такая деятельность. (Так даже лучше, потому что эта работа никуда не денется. Нельзя подводить людей, которые рассчитывают на вас.)

Вот чем вам (или вашим дублерам) можно заниматься.

4. Компаньон для домашнего питомца. Представьте, что вам нужно уехать, а человек, который обычно присматривает за вашей собакой, внезапно исчез. Это случилось со мной и стало настоящим кошмаром. В результате пришлось взять собаку с собой и проводить четырехчасовой семинар, держа ее на руках! Иначе никак. Кое-кто был не в восторге (например, весьма чопорные дамы, которые пригласили меня выступить), но выбора не было. Я не могла оставить своего милого, но непростого песика с кем попало, потому что это грозило катастрофой. (Он очень маленький, но впадает в ярость при встрече с собакой любого размера, и дело может плохо кончиться. Присматривая за ним, нужно быть настороже, чтобы в любой момент защитить от заслуженный трепки.) Как бы мне хотелось иметь под рукой надежного человека, который выручил бы меня в этой ситуации в последнюю минуту! Чтобы о вас узнали, оставьте флаеры в магазинах с товарами для животных и у ветеринаров, дайте объявление в интернете.

Кроме того, можно предложить присмотреть за домашними питомцами

людям, которые приезжают в ваш город. Свяжитесь с туристическими бюро, авиакассами и отелями и расскажите о своей услуге. Покажите рекомендации (их нужно получить у ветеринара). Если отель не разрешает проживание с животными, предложите брать их к себе домой, и администрация, возможно, с радостью заранее оповестит гостей об этой услуге.

5. Приготовление обедов на неделю. «Я был бы так рад, если бы ко мне приходили и готовили обеды, которые можно заморозить. Платил бы хорошие деньги, чтобы в морозилке стояло пять контейнеров с овощной запеканкой или чем-нибудь подобным», – сказал мне очень загруженный программист, который хочет правильно питаться. Возможно, придется ездить на рынок и покупать необходимые продукты (и контейнеры), готовить всю ночь и доставлять еду прямо с утра, до того, как клиент уйдет на работу, но некоторые не против экстренных условий и непредсказуемости. (Надо признать, скучно им не бывает.)

6. Подбор комплектов одежды для занятых людей (или дальтоники). Некоторые были бы очень благодарны, если бы на выходных кто-то составлял для них идеально подобранные комплекты одежды, включая обувь, ремни, шарфы, украшения или запонки, а потом раскладывал и развешивал все вместе. Если вам вполне доверяют и приглашают зайти в будни, можно также следить, чтобы все пуговицы и шнурки были на месте и все было выстирано и начищено – так можно приобрести настоящую популярность. Здесь нужны определенный вкус и методичность, но совершенно не обязательно, чтобы это было вашим призванием или главным талантом.

7. Поиск материалов, набор и распечатка текстов. Найдите журналистов, писателей или студентов, у которых вот-вот дедлайн. Им нужно в последнюю минуту собрать материалы по теме, что-то написать или напечатать. Попавшие в такую трудную ситуацию хорошо заплатят за быструю и качественную работу. Оставьте листовки в копировальных центрах и супермаркетах рядом с колледжами, позвоните издателям и агентам, чтобы они знали о ваших услугах для писателей.

8. Помощь в сборе и избавлении от хлама. Я взяла эту полезную идею на своем форуме:

«Когда моя бабушка переезжала из своего огромного дома в квартиру в доме для пенсионеров, она наняла дизайнера по интерьеру, которая и помогла решить, что взять с собой и как расположить вещи, которые хотелось оставить. Еще дизайнер помогла моей семье отличить ценный антиквариат от предметов, дорогих исключительно как воспоминания.

Не знаю, сколько эта женщина зарабатывала в час, но точно много. И оно того стоило. Это избавило нас от огромного стресса, а за такое люди готовы хорошо платить. У моей подруги только что умер двоюродный дед, и она была бы очень благодарна, если бы кто-то перебрал все, что хранится в подвале и шкафах, выбросил хлам и отложил ценные вещи, например важные бумаги и фотографии».

Дополнительная идея. Если подобная деятельность вам нравится и вы ищете варианты для собственного бизнеса, можно возглавить группу «помощников быстрого реагирования» и распределять внезапные звонки. Вы будете боссом, а они – надежными людьми, стремящимися к работе. (При необходимости они могут сказать «нет», но это не проблема, если у вас есть резерв проверенных людей.) Подготовьте флаеры и придумайте легко запоминающееся название вроде «Быстрая помощь» или «В последний момент» (поищите получше!). Потом распространите флаеры, напишите хорошие истории о том, как выручали клиентов в последнюю минуту, и расскажите об этом на местной радиостанции (звонки на ток-шоу в любое время – хороший способ приобрести известность!), позвоните в газеты и новостные передачи. Пусть ваши контакты будут в телефонном справочнике, и запустите сайт (годится бесплатный), чтобы вас можно было легко найти. И как раз для таких случаев точно стоит сделать визитную карточку на магните. Если вы в последнюю минуту готовы помочь с делами, от которых опускаются руки, я бы прицепила вашу карточку на холодильник.

9. Выступление в людных местах. Ходите на мероприятия вроде футбольных игр, автогонок, выставок и блошиных рынков – и выступайте перед толпой. Можно жонглировать, выступать как клоун перед детьми, исполнять что-нибудь романтическое на гитаре для пар или сочинять стихи по два доллара за штуку.

Вот еще места, где собирается много людей и они проводят время в ожидании. Посмотрите, что еще добавить к списку:

- вокзалы,
- автогонки,
- скачки,
- очереди за билетами в кино,
- митинги,
- дорожные пробки.

Наброшаю еще случайных мыслей, которые можно там претворять в жизнь:

- делать транспаранты, расписывать лица или футболки;

- носить с собой зарядное устройство и заряжать телефоны и ноутбуки;
- занимать место в очереди, чтобы человек мог присесть или пойти поесть;

- мыть людям машины и менять масло, пока они смотрят кино;
- гадать по руке, по картам таро или делать астрологические прогнозы;
- писать письма под диктовку или за кого-то.

Еще можно помогать людям, которые работают в этих местах: отсчитывать сдачу или следить за их рабочим местом, когда им понадобится отлучиться на минутку. В общем, не ждите, пока станет совсем туго с деньгами, показывайтесь на глаза, общайтесь. И тогда во времена финансовых затруднений приходите и не сомневайтесь – вам будут рады!

10. Распродажа ненужных вещей. Копить вещи – в человеческой природе. Но когда они перестают быть полезными, то могут оказаться бременем. Почему бы не продать их, чтобы быстро подзаработать? Так вещи попадут к людям, которые их оценят, а у вас появится место, необходимое для воплощения следующей мечты.

Поищите в доме (на чердаке, в гараже, в шкафах, в багажнике машины) вещи, которые можно предложить на сайтах, где вывешивают объявления о продаже, или на сайтах интернет-аукционов вроде eBay. Чего только не покупают люди – поразительно! Если вы знаете, что вещь, которая у вас есть, вам не нужна, значит ее ценность скорее сентиментального, чем практического рода. Вот и отлично: вы сможете составить описание с любовью, и все захотят купить эту вещь. Сделайте хорошую фотографию предлагаемого предмета, предпочтительно на контрастном фоне. Затем отправляйтесь на нужный сайт и выясните там, как действовать дальше. У eBay есть целая программа, которая вас обучит, и на каких-то других сайтах, возможно, тоже.

Дополнительная идея № 1. Помогайте продавать другим. Если у вас обнаружится интерес к этому процессу, значит есть и талант. И еще это значит, что вы можете помочь соседям продать их вещи в интернете за определенный процент. Деньги придут к вам, так что вы точно получите свою долю. Отдайте владельцам 75 % от выручки, и вы квиты. Если вы не готовы держать продаваемое у себя дома и не любите стоять в очереди на почте, может быть, стоит договориться, чтобы вещи оставались у владельцев и чтобы они же занимались упаковкой и отправкой.

Дополнительная идея № 2. Обучайте соседей электронной торговле. Многие предлагают научить, как продать что-то онлайн, и сами занимаются этим в интернете. Конкуренция велика. Однако если вам

нравится этот процесс, предложите провести семинар в учебном центре для взрослых. Вы немного заработаете, а заодно получите новых клиентов, которые захотят, чтобы вы продали их вещи (несмотря на то, что вы показали, как это делать). Вы привлечете людей, который слышали о eBay и подумывали о возможности выставить в интернете свой товар, но не пользуются компьютером или не освоили процесс продажи в сети. Людям любопытна эта тема и безопасный способ присмотреться к ней поближе. Они обязательно попросят помочь, если вы расскажете интересные истории о продажах в интернете, которые осуществили для других клиентов. Это даст представление о ваших возможностях. Обязательно оставьте свой электронный адрес и номер телефона, чтобы с вами можно было связаться, когда взгляд упадет на старую медную лампу в гараже.

11. Распродажа книг, которые вы не открывали много лет. Недавно на моем форуме появился вопрос: «У меня дома сотни книг, как ценных, так и обычных. И еще целый шкаф, набитый старыми журналами мод. Где все это можно продать?»

Посмотрите сайты, где торгуют подержанными книгами. Один из участников обсуждения посоветовал: «Ценность ваших книг и журналов можно определить, поискав на eBay цены на аналогичные товары. Еще сходите на сайты вроде pbagalleries.com, где продают редкости, и посмотрите, что сколько стоит... Получите некоторое представление. Если я хочу продать книгу или журнал, то нахожу информацию именно там».

12. Покупка сломанной мебели. Почините и отдайте на реализацию, продайте сами или выставьте в интернете по цене в несколько раз выше, чем купили.

13. Телемаркетинг в течение недели. Это работает только один раз. Больше вы им заниматься не захотите.

14. Приготовление еды и ее доставка на вечеринку по случаю праздника, на свадьбу или корпоративное мероприятие с помощью знакомых, родственников – или обратитесь к тому, у кого подобный небольшой бизнес.

15. Создание сайта для новой или уже существующей компании. Зайдите в местную химчистку или кулинарию, чтобы подать им эту идею!

16. Пока занимаетесь сайтом, узнайте, не нужна ли им **информационная рассылка** (электронная или обычная), чтобы напомнить клиентам о своем существовании.

17. Подготовка сада к зиме в начале и конце сезона.

И еще попробуйте:

18. Нарисовать для кого-нибудь генеалогическое древо или подготовить электронную презентацию, которую можно будет рассылать всем родственникам.

19. Наладить или отремонтировать машину или крупную бытовую технику для знакомого.

20. Одолжить у друга такси на выходные и подзаработать.

21. Побывать «такси-няней». Тому, кто отвозит детей на внеклассные занятия и кружки, могут хорошо платить.

22. Давать уроки студентам. «В университете, где я работаю, есть вакансии для репетиторов – с гибким графиком и оплатой примерно 15 долларов в час».

23. Конферировать, выступать с номерами, рассказывать истории или гадать на картах таро на вечеринках.

24. Предложить небольшим магазинам одноразовые услуги. Помочь подготовиться к инвентаризации. Помыть витрину после смены оформления.

25. Помочь риелторам готовить недвижимость к показу. Иногда бывает нужно сбежать за цветами или повесить картину в квартире, выставленной на продажу. Также можно ассистировать оформителям витрин – для этого неплохо быть в курсе, где найти фиолетовое боа или макет «Титаника».

26. Узнать, кто и что не хочет делать, и сделать это за них. Кому-то необходимо заплатить по счетам, провести сложный разговор по телефону, сопроводить нуждающегося в уходе родственника или домашнего питомца в другой город? Постирать одежду и привести в порядок окна? Помыть собаку? Может быть, кому-нибудь требуется ежедневный звонок с указанием, что именно есть, чтобы соблюдать диету? Или приготовление и доставка такой пищи?

27. Поработать помощником юриста. Печатайте прошения, относите документы в суд и т. п. Не ждите, пока появится объявление о такой работе. Каждый успешный адвокат невероятно занят. Убедите его, что быстро обучаетесь и выполняете работу практически сразу. Если не знаете, что от вас может понадобиться, поговорите с офис-менеджером или секретарем из юридической фирмы. Но не стоит звонить в крупные фирмы наугад.

28. Найти работу в своем учебном заведении. Узнайте, нет ли работы на неполный день в библиотеке, книжном магазине или кафе вашего вуза.

29. Поработать официантом. Благодаря этой работе я продержалась в студенческие годы. Вы никогда не будете голодать (и ваши друзья тоже!)

Если вы не против сесть за руль или на велосипед...

30. Позвоните в прокат лимузинов. Узнайте, не нужны ли временные сотрудники на случай большого потока заказов.

31. Поработайте велокурьером. Но помните: это не образ жизни – это быстрый заработок. Быть велокурьером трудно (и опасно).

32. Начните обучать людей водить машину или ездить на велосипеде.

33. Возите людей на встречи на их машине (или на своей, если она у вас есть).

И наконец, еще несколько разношерстных идей...

34. Делать педикюр на дому (у себя или у клиентов).

35. Оставить свои флаеры в офисах грузоперевозчиков и в профильных магазинах. «Если вы хотите, чтобы к вам приехали и упаковали все ваше имущество, свяжитесь со мной».

36. Составлять жалобы в крупные корпорации и государственные структуры. Если вы отлично умеете это делать, помогайте другим.

37. Устроить благотворительную вечеринку «в помощь арендатору». Это хороший способ быстро заработать, благодаря которому друзья уже давно помогают друзьям. Не обязательно собирать именно на оплату квартиры – пусть и на путешествие в Каталонию, – но изначально такие вечера устраивали, чтобы в трудные времена набрать друзьям денег на съемное жилье. Все посетители платят по 10 долларов за вход, приносят с собой что-нибудь съестное, а заодно и навык, который хорошо продается, – например, массаж ступней, гадание по руке, фотографирование, обучение игре в шахматы. Еще можно устроить конкурс. Если кто-то знает много интересных фактов, можно задавать ему вопросы. За верный ответ задавший вопрос кладет доллар в банк. За неверный – доллар кладет эксперт. Кстати, о банке – можно играть в покер, но все ставки пойдут в пользу почетного гостя, и неважно, кто выиграет.

38. Продать волосы изготовителю париков. Кроме того, можно за небольшую комиссию помогать в продаже другим людям с длинными волосами.

39. Продавать еду на блошином рынке. Приготовьте что-нибудь вкусное. Есть старый рецепт? Красиво распечатайте его на пергаментной бумаге и предлагайте его купить своим клиентам.

40. Купить театральный грим и разрисовывать детям лица. Этим

можно заниматься в торговом центре, на уличной ярмарке или в парке. (Для начала разрисуйте собственное лицо, чтобы никто вас не узнал!)

41. Посадить семена в горшочек в феврале и продавать рассаду в апреле, когда люди мучительно ждут весны. Добавьте инструкции по выращиванию.

42. Присматривать за детьми на время праздников. В это время подобные услуги стоят дороже.

43. Связать шарфы в цветах местной спортивной команды и продать их болельщикам.

44. Начать печь фруктовые пироги, делать горчицу или овощные и фруктовые заготовки и продавать их местной кулинарии либо закусочной.

45. Продавать лотерейные билеты для розыгрыша вещей, с которыми вы готовы расстаться. Где? Например, на вечеринке «в помощь арендатору»!

46. Попросить родственников вместо подарков давать вам наличные.

47. Последовать примеру общественных организаций и попросить друзей и знакомых о пожертвовании. Непременно потом отблагодарите внесших вклад – например, три раза бесплатно помойте машину или выступите с развлекательным номером на вечеринке...

В

Велосипед и бизнес

Многие думают, что единственный бизнес, связанный с велосипедом, – это продажа или ремонт, но бывает совершенно другой велосипедный бизнес, и он способен произвести фурор. Так вышло у Дага Вудса, основателя компании Boulder Bike Taxi. Он начал недавно, но его «шоферы» уже катают людей в велоповозках, подозрительно смахивающих на коляски рикш, по всему Боулдеру. (Самая симпатичная из них – «свадебный лимузин», белая с золотой отделкой.) Они привлекали столько внимания, что о Даге написали все местные газеты. Вскоре ему позвонили из чайной компании Celestial Seasonings, которая как раз располагается в Боулдере, и попросили разместить на велотакси их рекламу. Теперь эта реклама дает ему большую часть прибыли!

Даг хорошо подготовился, начиная дело. Поездив по стране, он побывал в похожих компаниях и советовался по поводу своего бизнес-плана. И у него появились инвесторы и прочее необходимое! Теперь все идет так хорошо, что он планирует открыть филиалы в соседних городах. Возможно, в итоге он осуществит публичное размещение акций и попадет на NASDAQ, но тогда писать о нем будет кто-то другой, ведь, как я уже говорила, меня интересует только малый бизнес. Но, может быть, получится попасть на вечеринку к нему в особняк!

Компания Дага перевозит в основном людей, хотя я уверена, что доставляет и небольшие предметы (полагаю, не рояли). Однако велосипед дает и другие возможности, помимо перевозок. Более того, почти любой бизнес, которым можно заниматься в разъездах или с помощью автофургона, подходит и для велосипеда с прицепом (см. [«Бизнес на автофургоне»](#)).

Если у вас больше воображения, чем денег, раздобудьте одну велоповозку, привлекательно ее оформите и целыми днями разъезжайте там, где вас увидит максимальное число людей. В разделе о животных я описываю профессию выездного грумера для домашних питомцев, но кроме этого можно делать массу разных вещей, в которых люди нуждаются прямо сейчас! Придумайте название – например, «Быстрая помощь» – и напишите сбоку повозки, какие услуги предоставляете: «Сниму занавески, отвезу в химчистку, привезу назад (и снова повешу!)». «Привезу ребенка с детского праздника». «Доставлю еду на выездной

банкет». Только не забудьте указать свой телефон, чтобы его было хорошо видно, и всегда держите мобильный при себе.

Если вам не нравится ездить на велосипеде при оживленном дорожном движении, можно подвозить сумки (и людей) к машинам в огромных торговых центрах с огромными парковками. Еще можно помогать пожилым людям, маленьким детям или инвалидам передвигаться по этим большим и неудобным пространствам. Кто будет вам платить? Это вы можете делать и бесплатно. Но, разъезжая повсюду, вы обеспечиваете себе рекламу, и, если вы действительно предпочитаете такой бизнес идее «Быстрой помощи», можно заинтересовать владельцев магазинов в торговом центре. Обязательно сходите в главный офис и постарайтесь себя продать. Вы точно будете первым велорикшей на парковке в вашем городе. (И, хотелось бы надеяться, вы так понравитесь пассажирам, что они дадут вам чаевые.)

Можете ли вы придумать другие симпатичные услуги, которые привлекут внимание и заинтересуют рекламодателей, – без участия велоповозок? Запишите их. (Позвоните друзьям и коллегам, пусть помогут найти побольше вариантов. Это отличная практика!)

Викторианские вещи и обстановка

Они привлекательны для многих. Я регулярно получаю каталог викторианских товаров – иногда они несколько напоминают о вампирах и готических романах, но многие просто прелестны, и я не в силах перед ними устоять – например, куклы и кувшины для воды. Вот чудесные идеи, способные пробудить в вас страсть к викторианскому стилю – и, что еще важнее, разбудить ее в других людях, которые с радостью станут вашими покупателями. Можно делать сувениры или вещи для дома, устраивать викторианские вечеринки в саду, проводить экскурсии по викторианским домам и показывать викторианские фильмы и сериалы, составляя программу на месяц. (Кое-что из этого можно делать для конкретных групп – к примеру, для сотрудников корпораций, одиноких людей или пенсионеров.)

Устройте викторианский уик-энд за городом

Доводилось ли вам слышать о таком развлечении для группы людей (его часто устраивают корпорации) – собрать их где-то, раздать роли, объявить о случившемся в доме убийстве и сообща искать преступника? Возьмите этот формат, уберите убийство и добавьте викторианский сюжет.

Найдите красивый дом под съем или частную гостиницу (предпочтительно с верандой и местом для прогулок) и подготовьте программу. Вам потребуются актеры, которые будут изображать братьев, вернувшихся из Индии, и докторов, которые остаются на ужин и разглагольствуют на литературные темы, а также матрону с железной волей, живущую в этом доме. Можно раздавать элементы костюмов – скажем, шали и шляпки для дам и сюртуки с бутоньерками для мужчин. Разумеется, у вас будут перерывы, когда люди не играют ничью роль, но нужно проводить часовые сессии (за едой, на прогулках), во время которых разворачивается сюжет – обязательно с возможностью для импровизаций. Каждый вытаскивает из шляпы бумажку с примерным амплуа (завистник, блестящий и успешный человек, скромный гений, резвый ухажер, циник, желающий жениться ради денег, старый друг семьи, который знает, что денег нет, – и т. п.)

И (о, как мне это нравится!) можно устроить все в поезде, а не дома! Идею подкинула моя мама – она помнит, что люди развлекались так в тридцатые годы. (А чем плох паром? Или гигантский колесный пароход на Миссисипи? Возьмите с собой видеокамеры.) В любом случае вечером можно расслабиться, посмотреть какую-нибудь подходящую драму или эпизод сериала. Или сидеть у камина, играть в карты, пить шерри и беседовать – или даже немного потанцевать.

Можно дать недорогое объявление о мероприятии на местном радио или ТВ и/или найти одного или нескольких спонсоров, которым понравится возможность прорекламирровать товар и показать себя с хорошей стороны. Если вы действительно хотите добиться резонанса, понадобится сайт и список рассылки, но начать, наверное, стоит, прикрепив по городу к доскам объявлений флаеры. (Правда, из этого выйдет отличное благотворительное мероприятие? Предложите его благотворительным организациям по адекватной цене.)

Продавайте викторианские вещи ручной работы

Масса людей делает вещи ручной работы, но нередко трудно найти способ их продавать. Можно с помощью каталога или попытаться пробиться в универмаги, но это означает, что надо тиражировать каждый предмет в сотнях экземпляров. Обычно мастерам такое совсем не интересно. У них, как у художников и скульпторов, каждая вещь должна быть уникальной. Разве не здорово было бы открыть свой шоу-рум (не тратя денег на рекламу), привлечь туда покупателей и оставлять себе полную цену любой проданной вещи? Большинство ограничивается

ярмарками ремесел или продажей в интернете. Но недавно я прочла о группе мастериц, которые придумали отличное решение, позволяющее не прибегать к этим вариантам.

Несколько лет назад двум женщинам понадобилось зарабатывать дома, потому что у них были дети-инвалиды. Они стали изготавливать на продажу разные вещи в викторианском стиле. Покупали что-то в комиссионных магазинах и превращали в уникальные изделия, вязали крючком красивые салфетки, шали и грелки для чайников, мастерили абажуры, находили старые фарфоровые чашки и собирали из них сервизы. Одна из этих женщин стала устраивать для друзей викторианские чаепития, где фигурировали эти предметы, и вскоре гости начали их покупать.

Спустя какое-то время к ним присоединились еще несколько талантливых женщин, и все вместе они развили такую деятельность, что вскоре у них появились сотни прекрасных вещей – но продавать было негде. Денег на аренду бутика не было, и, кроме того, имея детей с особыми потребностями, они все равно не смогли бы сидеть целый день в магазине. Что им было нужно, так это большая частная выставка-ярмарка четыре раза в год. Но где ее проводить?

Решение нашлось оригинальное. Четыре раза в год одна из участниц (с помощью всех остальных) выносит практически все вещи из дома в гараж, а сам дом становится шоу-румом этого сезона. Каждый уголок каждой комнаты заполняется гобеленами, расписанными вручную столами, композициями из сухих цветов, лампами, сделанными из красивых кувшинов, веерами с кружевом, маленькими абажурами для люстр с фестонами и лентами, статуэтками, отреставрированными фарфоровыми куклами в новых нарядах и кукольными домами, чистой и отремонтированной винтажной одеждой, затейливо украшенными соломенными шляпами, обитыми гобеленом пуфиками для ног, кружевными салфеточками, занавесками с кистями и бахромой и прочими вещами, над которыми женщины трудились дома предыдущие три месяца.

По этому случаю они торжественно одеваются – облачаются в длинные платья и изысканные шляпы – и подают чай в саду. А еще там присутствует фотограф – вдруг кто-то из покупателей захочет увезти домой фото. Сегодня у них сотни поклонников, и некоторые планируют отпуск специально, чтобы попасть туда. Почти пятнадцать лет они занимаются этим, и в списке их рассылки уже больше 3000 человек.

Волонтер

Вы, конечно, уже слышали, что волонтерская работа – отличный способ научиться чему-то новому и установить контакты, которые могут помочь с воплощением мечты. Это правда. Даже если вы просто стремитесь познакомиться с интересными людьми, волонтерство все равно обеспечит достойную строку в резюме, которая пригодится в будущем. А еще оно позволит чувствовать себя на миллион долларов, ведь вы хороший человек и занимаетесь тем, что улучшает жизнь других людей, а это не пустяки.

Важный совет: если не знаете, где искать возможности для волонтерской работы, которые подойдут для ваших талантов и способностей и сделают вас счастливым, идите на www.goodthings.com. Никогда не беритесь за дело, не соответствующее этим критериям, разве что в чрезвычайных обстоятельствах. В противном случае вы будете испытывать недовольство, отторжение и чувство вины – и работа пойдет плохо. Вы навредите себе и наверняка окончательно откажетесь от волонтерства из-за (ложного) ощущения, что оно не доставляет удовольствия и не приносит удовлетворения.

Можно прямо сейчас заглянуть на www.oneworld.net – британский сайт, который охватывает организации во всем мире, занимающиеся самыми разнообразными проблемами.

Вспомогательные навыки для «вполне подходящей» работы

Говоря о «вполне подходящей» работе, мы имеем в виду не мечту, а источник дохода, который позволит финансировать ее реализацию. Можно заниматься почти чем угодно, лишь бы вас от этого не воротило, – но гораздо приятнее, когда работа хорошо идет, а не вызывает смертельную скуку. Вероятно, так вы заработаете даже больше, ведь всегда лучше удастся то, что приятно делать. Если нравится водить машину, разыскивать информацию, разговаривать, ремонтировать вещи или наводить порядок – подходящая работа для вас найдется. Пусть использование вспомогательных навыков не является вашей мечтой, но они прекрасно сгодятся для вполне подходящей работы.

Один мой клиент любил писать и ради этого был готов зарабатывать другими способами, но просто ненавидел свою работу продавца.

– Я не продавец. Это занятие не для меня.

– А что вы делаете дома, когда оттягиваете начало работы над текстом? – спросила я.

Он рассмеялся:

– Обожаю наводить порядок, чтобы все было на своем месте. Я придумал довольно оригинальные системы для организации вещей. Мой бухгалтер говорит, что я мог бы давать свои чеки и квитанции напрокат – настолько здорово они систематизированы!

– Тогда все ясно, – заключила я. – Вы персональный ассистент, и не будь у меня его, я бы сама вас наняла. Сколько вам нужно зарабатывать в год?

Сумма оказалась вполне умеренной, поскольку у него уже были другие источники дохода.

– Отлично, – сказала я. – Значит, вам не надо устраиваться на полную ставку к богатой знаменитости (они бывают очень требовательными). Вы можете взять пять или десять клиентов и работать на каждого по полдня.

– И что я буду делать?

– Подводить баланс на их чековых книжках, оплачивать счета, организовывать документы, квитанции, создавать системы, чтобы отслеживать расходы для налоговых деклараций, следить за страховками и т. п. (подробнее в разделе [«Ассистент»](#)).

– Это ведь здорово! – сказал он.

– Не все с вами согласятся, – рассмеялась я.

– Но кому нужны такие услуги?

– А кому они не нужны? Прежде чем увольняться, предложите сделать это для одного-двух коллег и получите хорошие рекомендации. Потом попробуйте обратиться к тем, кто трудится на себя, или к загруженным работой профессионалам на вольных хлебах. Можно даже помогать другим персональным ассистентам. Ведь вы же способны организовывать что угодно. И можете эффективно настроить их системы организации. Более того, вы можете готовить персональных ассистентов и открыть собственное агентство, только не забывайте один момент. Вы любите писать. Если бы вас было двое, один бы возглавлял агентство, а другой имел кучу времени, чтобы писать, но вы все-таки один человек. Поэтому, наверно, лучше пуститься в одиночное плавание.

Этот вариант он и выбрал. А вы, не исключено, захотите создать специализированное агентство, где соберете людей, навыки и умения которых близки вашим, какими бы они ни были.

Теперь давайте на минутку остановимся и обдумаем прочитанное. Заинтересовало ли вас что-то в этой истории? Просмотрите еще раз и, если найдете слово или фразу, которые вас привлекли, выделите их. Запишите число от одного до десяти (С-уровень), соответствующее степени вашей

заинтересованности. Продолжайте делать пометки, пока читаете книгу. Они могут оказаться невероятно полезными.

Потом, если вы действительно мечтаете узнать, кто вы и чего хотите (и как это получить), если абсолютно серьезно нацелены сделать свою жизнь насыщенной и счастливой, не теряя во время исканий крыши над головой, ответьте на следующие вопросы.

1. Что вы вынесли из определения С-уровней для этой идеи?
2. Какие элементы идеи могут пригодиться для осуществления вашей мечты?
3. Если бы вы собирались реализовать эту идею – или помочь кому-то реализовать ее, – какие шаги предприняли бы в первую очередь?

Это не просто надоедливые вопросы. Чтобы ответить на них, надо сделать три шага к достижению цели. Во-первых, обращать пристальное внимание на все, что вас привлекает, даже если вы пока не понимаете, какую роль это может сыграть. Как будто вы детектив, собирающий улики. Во-вторых, интересоваться, как можно по-новому подойти к делу, и думать, как вам применить новые способы. Этот шаг развивает творческое мышление, способность адаптироваться и уверенность. К тому же так формируется привычка переходить от мыслей к делу.

Третий шаг – очень серьезный. Может даже показаться, что он скорее похож на прыжок со скалы. Именно страх перейти от мыслей к делу не дает большинству людей приступить к воплощению мечты. Это не трусость. Ни один человек в своем уме не захочет приступить к действию, не пройдя два первых шага. Но когда вы привыкнете проверять свои С-уровни и наметанным глазом определять подходящие стратегии, страх по отношению к действию сменится интересом. Эта перемена преобразит вашу жизнь. Гарантированно.

Выездные семинары

Если вам близка идея преподавать что-то, можно ее развить и организовать выездной семинар или мастер-класс на выходных.

С чего начать? Чему посвящен семинар? Кому предназначается? Почему требуется больше времени и места, чем для обычного занятия? Если вы решили устроить выездной семинар по пошиву лоскутных одеял, то чем он будет отличаться от еженедельного четвергового занятия кружка? Встреча мастеров? Обучение, преподаватели, совместная работа над лоскутным одеялом и выставка? Приглашение потенциальных покупателей? Или продавцов? А возможно, получится убедить компании,

которые выпускают материалы и инструменты, оплатить мероприятие. Несколько лет назад я выступала на конференции по прикладному искусству и ремеслам перед сотнями замечательных мастеров, которые делали самые разные вещи (и даже писали книги о рукоделии), и спонсором как раз был крупный производитель материалов и инструментов.

Можно погрузиться в интересующую вас тему так глубоко, как вы считаете нужным. Свободное время – даже трапезы – занято знакомством и общением с единомышленниками. На выездных семинарах создается сообщество. Возможности безграничны. Это совершенно чудесная идея, и думаю, стоит остановиться, чтобы составить еще один список. Перечислить темы, которым, с вашей точки зрения, можно посвятить семинар на выходных.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Если вы настроены серьезно, соберите комитет. Пусть его члены распространяют информацию и найдут заинтересованных людей. Вы точно отыщете их в интернете. Проведите поиск по ключевым словам, и увидите сайты с листами подписки и нередко с форумами. Напишите человеку, которому принадлежит сайт, и спросите посетителей форума, не организуют ли они свои конференции и выездные семинары.

Не забывайте о группах. Дискуссионные группы существуют практически по любой теме. Просто откройте [Google.com](https://www.google.com) и выполните поиск по ключевым словам, например «лоскутные одеяла».

И не стоит упускать из вида центры, где проводят такие мероприятия. Там знают, какие объединения уже их устраивают. А еще это золотая жила для поиска полезной информации. К тому же центры заинтересованы вам помочь: вы можете привести клиентов. Ваша задача – выяснить, сколько человек должно зарегистрироваться, чтобы расходы были оправданы и вы

кое-что заработали. Составьте план. Пусть кто-то из вашего комитета отвечает за еду, кто-то – за билеты, кто-то – за транспорт.

Как рекламировать семинары? Так же как и преподавание – в специализированных магазинах и группах, на досках объявлений (в комнате отдыха своего офиса, рядом с супермаркетом, в интернете), по электронной почте.

Выход в свет!

Вы всегда знаете, чем заняться свободным вечером? Значит, у вас есть талант, из которого можно извлечь выгоду. Если вы зарекомендовали себя – на работе или в любой организации, в которой состоите, – как специалист по вечернему досугу, то устраивайте, например, походы в театр или на танцевальные вечеринки. Прочесывайте еженедельные издания в поисках интересных событий и готовьте вечера для пар, групп – или одиночек! Организуя вечерние развлечения, никогда не упускайте из виду последних. В программу можно включить посещение ресторанов национальной кухни с живой музыкой (или танцем живота!), выступлениями комиков или открытой хоровой репетицией «Мессии» Генделя (это гораздо интересней, чем кажется!). Если захотите расширить дело – печатайте анонсы мероприятий и раздавайте афишки в супермаркетах или делайте информационную рассылку по подписке с сайта – чтобы вам звонили и писали. Так вы окажетесь в шаге от выпуска издания о развлечениях.

Вязание, консультации по вязанию в блоге

Вот интересная мысль, которая может оказаться для вас новой. (Если не представляете, о чем идет речь, см. раздел «Б» – [«Блог»](#).) Предлагаю ставить в блог короткие видеоклипы и таким образом обучать рукоделию, например вязанию, – в интернете прямо из дома! А еще давать «консультации по вязанию» – те, у кого возникли какие-то проблемы в процессе, могли бы обращаться к вам и получать совет. Сайтом, где много посещений, легко заинтересовать рекламодателей, и вы получите дополнительный доход.

Если вы специализируетесь на вязании (или любом другом рукоделии), то можете найти в интернете дискуссионные группы по вашей теме или соответствующие сайты с форумами. Чтобы «прорекламировать» себя, надо оставить комментарий с полезным советом или подсказкой, как

выполнять какой-нибудь прием, а в подписи – имя и адрес блога, например «Герт Джоунс, sovetyovyzaniyuikruzhevopleteniyu.com», – или что-то в этом роде. (Прошу прощения, меня немного заносит, когда я придумываю названия для малого бизнеса. Уверена, у вас получится лучше.)

Что еще реально преподавать таким образом? По-моему, даже медицинские институты уже учат оперировать на открытом сердце с помощью компьютерных технологий, а чему можете научить вы? Как сделать воздушного змея? Отремонтировать малолитражный двигатель? Успешно разводить узамбарские фиалки? Приготовить белый соус без комочков? Знаю: по телевидению идут обучающие программы, они также продаются в специализированных магазинах, но вы можете предложить незамедлительное удовлетворение потребностей. Блог будет ждать тех, кому он нужен, – они найдут его в интернете в любое время.

Г

География

Я люблю географию. Всегда любила. Мне нравится разбираться в типах почвы, в том, как они влияли на образ жизни людей.

Мне нравится знать, в чем разница между новой речной долиной (она имеет форму буквы V, и вода течет быстро!) и старой (она имеет форму U, и вода волочится медленно, как большая змея).

Я люблю историю, а без географии истории не бывает. Еще с помощью чудесных информационных рассылок я обнаружила, что географы – страстный народ. Похоже, все они влюблены в свое дело.

У меня появилась вот такая идея для любителей географии: стать географом-фрилансером, который проводит исследования для романистов, историков и сценаристов.

Разве не замечательная работа? Я практически уверена, что начинать стоит с сарафанного радио. Побывайте на занятиях по истории в ближайшем вузе.

Оставьте на доске объявлений предложение помочь студентам с географической частью их проектов.

Разместите рекламу в журналах для писателей и для любителей истории. Или можете помочь мне с романом, который я уже давно хочу написать, – действие происходит в Гималаях.

Посмотрите сайт Ассоциации американских географов www.aag.org,

канадские, австралийские, южноафриканские ресурсы. Англичане, благослови их Господь, путешествуют так много и так давно, что порой кажется: им не больно-то нравится сидеть дома.

Глазные протезы (мастер по изготовлению)

Если вы художник с техническими способностями и интересуетесь медициной или хотите помогать людям, то поразмыслите о возможности стать мастером по изготовлению глазных протезов. Для этого художнику нужна специальная подготовка. Искусственный глаз должен быть максимально похожим на живой, для чего, вероятно, придется поработать с клиентом. Поэтому необходимо и умение общаться должным образом, и художественный талант. Насколько мне известно, этому ремеслу учатся непосредственно у профессионалов.

Интересуясь медициной хотя бы немного, художник может придумать и другие идеи, объединяющие эти сферы. То же относится и к писателям. Я знаю ученых, которые занимаются исследованиями и специализируются на медицинской мемуаристике. Поразмышляйте, что будет вам интереснее и принесет большее удовлетворение, а затем ориентируйтесь на C-уровень.

Гондольер

Да, я сказала «гондольер». Я видела на craigslist.com (сайте с объявлениями) вакансию для человека, который хочет целыми днями рассекать по озеру Лейк-Мерритт на гондоле, распевая итальянские песни для туристов. Тому, кто любит пение и итальянскую культуру, это доставит массу удовольствия!

В своих поисках я натолкнулась на статью о выпускнике университета по имени Крис Джонстен, который работает поющим гондольером.

Четыре раза в неделю уроженец города Грейт-Фолс, выпускник Государственного университета штата Монтана в Бозмене облачается в черные брюки, полосатую рубашку, соломенную шляпу, красный шарф, повязывается красным кушаком. Потом забирается в гондолу и начинает с итальянским акцентом рассказывать о *mamma* и *babbo*^[3] и о том, как получил работу посреди пустыни. Между делом он, конечно, поет пассажирам серенады и песни вроде «Санта Лючия», «О доле моя» или лучшее из Дина Мартина^[4].

Если вы актер или певец – или просто любите такие перевоплощения, поищите варианты в интернете.

Группы поддержки

Если у вас есть желание помогать людям со схожими интересами и/или проблемами (или вы просто хорошо разбираетесь в какой-то теме), можно организовать группу поддержки и вести ее. Группы поддержки нужны самым разным людям – художникам, частным предпринимателям, родителям маленьких детей, журналистам-фрилансерам, изобретателям. Свяжитесь с любым известным вам объединением и предложите создать группу поддержки, где люди смогут обсуждать, что их волнует, и получать помощь друг от друга. Группы могут встречаться лично раз в месяц и чаще в закрытом чате или на форуме сайта, который вы создадите. Собираться в ресторане или в школьном классе после уроков, или в конференц-зале – и слушать экспертов по вопросам, к которым члены группы проявили интерес. Еще хорошо создать рассылку. Подумайте, как здорово иметь такой ресурс, если вы работаете в одиночестве в сфере, где никого не знаете. Посреди ночи можно задать вопрос, а с утра в вашем ящике уже окажется несколько ответов.

Как вариант, называйте ваши группы «клубами» (например, есть «Клуб художников Нью-Йорка») и берите деньги за членство, но тогда для начала взносы должны быть очень скромными: надо привлечь достаточно людей, чтобы состоять в клубе имело смысл. Кроме того, можно предложить индивидуальный коучинг по телефону (см. [«Коучинг»](#) в «К»). Если вы заработаете репутацию человека, который эффективно помогает другим, скоро у вас образуется лист ожидания из желающих получить телефонные консультации. Все удачные решения, которые к вам придут, стоит оформить в толковое электронное письмо и разослать по всему списку. Как только образуется сообщество, вы сможете предлагать услуги – искать групповые медицинские страховки, совершать групповые закупки и т. п.

Д

Дайвинг

(См. также [«Пляжный бездельник»](#) в разделе «П».)

Дайвинг как путь к заработку – вовсе не такая бесплодная мечта, как может показаться.

Для сертифицированных дайверов существует масса возможностей, и они расширяются с каждым днем, поскольку и государственные структуры разных стран, и различные коммерческие организации уделяют все больше внимания исследованию морей. Дайвингом можно зарабатывать. И вот кое-какие идеи на этот счет.

1. Переезжайте на побережье и найдите любую временную работу, которая поможет продержаться, пока не наступят лучшие дни. Как только вы окажетесь там, беритесь за все, что так или иначе близко к вашей цели. Таким образом вы подработаете и заведете связи. Аквалангисты, например, получают неплохие деньги, счищая раковины со дна яхт, в любой морской гавани. Все, что вам понадобится, – прочные щетки и металлический скребок. Напечатайте визитки и листовки с информацией и оставьте их во всех офисах рядом с Мариной, какие только увидите.

2. Копите на свою мечту – экономьте на всем и наберите денег на тур для дайверов. Необходимую информацию можно найти в магазине снаряжения для дайвинга.

3. Найдите людей, которые поднимают затонувшие корабли. Свяжитесь с военными, полицией, спасателями – узнайте, что им нужно. Ищите любого работодателя, который может заплатить за ваше обучение и/или отправить вас в океан.

4. Обзаведитесь как можно большим числом друзей, которые любят дайвинг так же, как и вы. Ходите на занятия, подружитесь с инструктором по дайвингу. Так нередко появляется шанс заняться чем-то увлекательным (например, подводной археологией, где всегда нужны ныряльщики-добровольцы). Чтобы найти друзей-дайверов, разместите в разделе частных объявлений примерно такой текст: «Ищу любителя дайвинга для интересных бесед и обмена информацией».

5. Организуйте группу для живого общения в сети. Люди, которые придут на встречу, наверняка знают про самые разные возможности и способы, как заработать дайвингом.

6. Воспользуйтесь специальным разделом по поиску компаньонов

для совместного активного отдыха и занятий спортом на craigslist.com. Даже если вы не найдете их в своем городе, то найдете в других и сможете начать общение в переписке и по телефону.

7. Свяжитесь с дайверами с помощью специализированных сайтов. Так можно выйти на клубы, которые базируются не только у моря, но и вдали от него.

8. Устройтесь на работу в магазин для дайверов. Если океан далеко, работайте в школе дайвинга, в пункте проката снаряжения, делайте сайт для дайверов.

Деньги

Самое большое препятствие для воплощения мечты, о котором я постоянно слышу, – недостаток денег. Нам кажется, что для осуществления наших желаний требуются огромные деньги. Тому есть несколько причин. Часть из них основана на услышанном от других («Чтобы завести театр/ранчо/ресторан и т. п., нужно целое состояние»), а остальное – трюки, к которым прибегает наше внутреннее сопротивление, чтобы держать мечты на безопасном расстоянии. Но деньги – не такое серьезное препятствие, как вы думаете. Большинство идей в этой книге почти не требуют стартового капитала. Если оглянуться по сторонам, вы обнаружите, что лучшие предприятия начинаются с творческого подхода и любви к идее. Вот почему я прошу не ориентироваться на стоимость того или иного, а вместо этого оценивать уровень счастья, которое может доставить каждая приведенная здесь идея. Если вы найдете вещи, которыми с удовольствием занялись бы, то найдется и способ осуществить это без больших денег.

Итак, если вы считаете, что деньги – огромное препятствие, задайте себе два вопроса.

1. Если бы для того, чтобы начать, не нужно было много денег, каким делом вы бы с удовольствием занялись?

2. Сколько есть способов заниматься этим без денег?

Если вам нужна помощь с идеями, запланируйте прямо сейчас Вечеринку идей. Отправляйтесь на мой форум и/или соберите как можно больше людей, способных помочь, и скажите: «Я хочу делать то-то, но у меня нет денег, чтобы начать. Есть идеи?»

Деньги, как жить в раю без них

Конечно, где бы вы ни жили, нужен какой-то минимум денег. Но чтобы

обитать в месте, которое кажется вам (и многим богатым людям) раем, нужны большие деньги. Или не нужны? На любом курорте есть работа, и не только в частных домах, отелях и ресторанах. Просто считайте ее не «работой», а «полезными услугами, которые можно оказывать за деньги». О таком варианте я услышала от знакомой. Она решила, что ей совершенно необходимо жить на одном – конкретном и очень модном – острове Карибского моря, и поэтому устроилась работать на тамошнюю фабрику шариковых ручек – просто чтобы себя обеспечить (очень скромно). Работа ее не слишком увлекала, но зарплаты хватало на аренду дешевой квартиры, и, обосновавшись, она начала искать источники дохода, которые были бы больше по душе.

«Я поняла, что смогу жить где угодно, если буду готова к любой работе, чтобы поддерживать существование», – сказала она. Для начала пошла учиться плотничать и разбираться с электропроводкой к местному умельцу. Он был хорош в деле, но не всегда надежен. «Я помогла ему сохранить работу и стала приносить дополнительные заказы на ремонт, поскольку общалась с домовладельцами, которые в основном жили в Штатах, и рассказывала им о наших услугах. Однажды случился ураган, и, пока остальные прятались под столами, я вскочила с кровати, помчалась в город и купила бензопилу! Я знала, что в ближайшие сутки многим понадобится избавиться от деревьев на участках, и была к этому готова».

И когда все в небольшом островном сообществе с ней познакомились, она стала присматривать за одним особняком в отсутствие владельцев, а теперь постоянно живет в домах, за которыми следит по поручению уезжающих хозяев. Если вы докажете, что достойны доверия и надежны, то тоже могли бы присматривать за домом миллионера. Лучший путь к такой работе – завоевать хорошую репутацию в местном сообществе и заниматься мелким бытовым ремонтом, как и поступила моя знакомая.

Если в глубине души вы знаете, где хотите жить, это уже очень много. Многие люди этого так и не поняли, то есть вам повезло. Посмотрите, нет ли способа проводить там сколько-то времени – и как можно чаще, – прежде чем переехать. Разведайте все необходимое. Пообщайтесь с теми, кому надо зарабатывать на жизнь. Подумайте, в каких услугах есть необходимость, и у вас начнет формироваться план.

Деньги, финансирование мечты

Делать за деньги то, что любишь, и финансировать то, что любишь, – совершенно разные вещи. Иногда полезно найти заработок, который не имеет отношения к любимому делу, зато позволяет осуществлять мечту

без давящей необходимости сделать ее прибыльной.

Однако рутинный, повседневный труд подходит не всем. Может быть, вместо одной работы на полный день стоит выбрать несколько небольших источников дохода, которые позволят платить по счетам.

Несколько источников дохода

Найти их для себя – прекрасная идея. Она означает, что вы беретесь за разные подработки или одновременно продаете свои услуги разными способами, а в результате ваш доход вполне покрывает ваши расходы. Вам не придется беспокоиться, что работа наскучит, и, если один источник заработка иссякнет, останутся еще три или больше. Это очень успокаивает и укрепляет уверенность в завтрашнем дне.

ШАГ ПЕРВЫЙ. Просмотрите объявления о вакансиях – они подскажут, какого рода услуги требуются в вашем районе. Можно откликнуться на объявление и пойти поработать, но есть способ лучше – предложить эти услуги самостоятельно, никуда не нанимаясь. Кроме того, стоит выяснить, как предложить услуги работодателю, разместившему объявление, и/или людям, которые могут на него ответить.

Перелистайте «Желтые страницы» – там найдутся идеи, которые можно использовать в индивидуальном порядке. Например, попробуйте вот такое забавное упражнение: выберите букву и посмотрите, какие из перечисленных услуг могли бы предоставлять в небольших объемах. Скажем, «А» – аквариумы: «Я мог бы чистить аквариумы у людей из моего района». Автомастерские: «Здесь у меня никаких талантов, но я мог бы сравнивать цены на ремонт автомобилей, находить лучшую и быть посредником в интернете. А может, мне удалось бы убедить автомастерскую проводить техобслуживание за ночь? Я бы привозил автомобиль вечером и возвращал готовый утром».

ШАГ ВТОРОЙ. Проведите учет своих активов – у вас есть самые разные инструменты, с помощью которых можно подзаработать, но не исключено, что вы упустили их из виду. Попробуйте следующие варианты и посмотрите, что получится.

1. Перечислите все, что любили в детстве. (Щелкали математические задачки как орешки? Любили гонять на велосипеде?)

2. Перечислите все, что хорошо умели в детстве. (Здесь надо быть очень объективным: что вам легко дается? Какие ваши способности отмечали другие люди?)

3. Перечислите все, за что вам платили (не забудьте также работу на друзей и семью: записывайте не только должности – постарайтесь

назвать именно деятельность, за которую платили).

4. Перечислите все личные ресурсы. (Автофургон? Навыки работы на компьютере? Иностранный язык? Знание театра или механики? Много свободного времени? Свободные деньги? Лишняя комната или квартира?)

5. Перечислите свои вспомогательные навыки (например, организаторские способности, лидерские качества, навыки продаж, умение общаться, обращаться с детьми, учиться, учить других, искать информацию и участвовать в мозговом штурме) (см. «В» – [«Вспомогательные навыки»](#)).

6. Определите, какие проблемы и желания есть у домовладельцев и арендаторов, магазинов и покупателей, родителей и хозяев домашних животных. Подумайте, как можно улучшить их жизнь. Как можно помочь учебным заведениям, людям, которые регулярно ездят на работу общественным транспортом, частным предприятиям, автовладельцам, школьникам и студентам?

Посмотрите на этот список, а потом еще раз взгляните на объявления о вакансиях – не найдутся ли совпадения? На какие потребности людей в вашем районе они указывают и как умный человек вроде вас может их удовлетворить (не устраиваясь на работу)? Попробуйте реализовать одну-две идеи в небольших масштабах, оставляя за собой нынешнюю работу. Если результаты вам понравятся, добавьте еще несколько. Посмотрите, что получится.

Деньги, способы быстро заработать

Это такая интересная тема, что я посвятила ей отдельный раздел (переходите сразу в «Б» – [«Быстрый заработок»](#)).

Деньги, чтобы накопить на мечту

Мэтт работал редактором в юридической фирме по шесть месяцев раз в два-три года и на заработанные деньги жил на греческих островах. Дэн работал летом в лесничествах, чтобы обеспечить себе жизнь в Италии. Если вы приберегаете все деньги, заработанные определенной деятельностью, ради одной цели – например, откладываете каждый цент, полученный за уборку квартир, на покупку звукозаписывающего оборудования, – вы создаете накопления. Довольно легко придумать оригинальные и нерискованные способы заработать дополнительные деньги и пускать их только на воплощение мечты.

Дети

Если вам нравится проводить время с детьми – а это нравится далеко не всем, – значит у вас к этому талант. Просто добавьте к работе с детьми остальные свои дарования, и вы непременно придумаете что-нибудь новое и интересное. Совершенно не обязательно оставаться в рамках государственной системы образования. Например, можно предложить «Загородный рок-н-рольный лагерь по субботам» с концертом для детей и родителей и брать, скажем, 45 долларов с семьи. Или устроить «восхождение» на холм неподалеку, рассказывая истории из жизни покорителей гор, – и завершить все тематическим фильмом, который вы покажете под открытым небом на площадке для пикника.

Так или иначе, работая с детьми, необходимо приложить свои таланты, а детям нужен такой человек, как вы. Самое хорошее здесь то, что это можно связать с массой других идей – например, писательством (двухдневный лагерь для писателей) и фотографированием (то же самое). Мне нравится мысль завершать день вечерним шоу – возьмите хоть чтение вслух или фотовыставку работ, которые участники сделали за эти выходные. Думаю, многие захотят приехать к вам еще раз.

Вот другие варианты.

1. Дети и воздушные змеи, передвижная выставка и мастер-класс!

Походите на ярмарки и блошинные рынки и найдите материалы для изготовления воздушных змеев. Выберите что получше для продажи и самое удачное – для создания выставочного экземпляра. Найденный вами любопытный исторический материал о воздушных змеях может стать основой для выступления на сельских ярмарках или школьных мероприятиях. Главное – после мастер-класса устроить соревнование. Чтобы заработать, продавайте материалы для изготовления змеев и видео с уроками (если они есть – а я уверена, что да).

Если змеи – не то, в чем вы сильны, задайте себе вопрос: где еще можно применить такой формат? Подумайте, выберите то, что по душе, и подставьте это в идею вместо «воздушных змеев».

2. Экскурсии на ферму. Найдите симпатичную семейную ферму и организуйте программу для городских детей, чтобы они приезжали туда на день и смотрели, что такое фермерская жизнь. Это прекрасная идея для тех, кого привлекает мысль уехать из города и жить в гармонии с природой – например, разводить лошадей или ухаживать за яблоневым садом. Так вы обеспечите владельцам фермы дополнительный доход (ну и сами заработаете), а заодно вас полюбят и фермеры, и дети.

Вот еще идеи.

- Предложение «пожить на ферме» для отпускников или иностранных студентов, приезжающих на семестр по молодежным программам.
- Экскурсии под руководством учителей естествознания или преподавателей других предметов.
- Классы на тему «экономика фермы»: как управлять фермой и получать прибыль.
- Летние гастролы театра.
- Кулинарная школа «Традиционная американская кухня».
- Центр компьютерной помощи.

Дзен, настольная игра

Создайте настольную игру, чтобы приобщить людей к практике дзен. Вы понимаете, о чем речь: целиком присутствовать в настоящем, не привязываться к результатам и все такое. (Хотя не знаю, как вести счет!)

Дневники

Есть масса людей, которые очень хотели бы вести дневник – записывать, как идет их бизнес, или просто свои мысли обо всем, или события жизни. К счастью для них, появились блоги (см. «Б» – [«Блог»](#)). Однако у многих нет времени или уверенности в своих технических навыках, чтобы создать и обновлять блог (хотя это очень просто). Изучив основы работы над блогом и получив от клиентов информацию (фото, тексты и т. д.), можно создать небольшой успешный бизнес.

Допустим, вы знаете людей, прикованных к дому, которые не могут справиться с дневником сами, но хотели бы фиксировать эпизоды своей жизни и размышления. Они могли бы звонить вам (или приглашать к себе) и давать материалы для дневника, а вы бы вели блог с короткими литературно изложенными зарисовками и фотографиями и поддерживали бы его. Еще больший интерес можно вызвать, организовав курс по ведению дневников – работа над текстами и фото, а также технические навыки. К тому же это способ получить новых клиентов. Писать о собственной жизни трудно, и вы очень кстати придете на выручку: вам диктуют, вы пишете, затем выкладываете запись, размещаете фотографии, помогаете составить список адресов для рассылки (даже если для этого придется позвонить в Цинциннати родственникам ваших клиентов, с которыми они давно утратили связь) – и благодаря вам все отлично

получается!

Документальные фильмы

Вам сразу же скажут, что снимать серьезные полнометражные документальные фильмы дорого и трудно, и еще труднее продать их и показать. А кроме того, этим хочет заниматься каждый, так что конкуренция тут суровая. В общем, это практически невозможно, разорительно и сокрушит все надежды.

Когда скептики закончат, подумайте вот о чем. Во-первых, все зависит от того, что вы хотите снимать, – возможно, много денег не понадобится. Во-вторых, не нужен опыт или послужной список, если вы, конечно, не ищете работу, – вы сами себе будете боссом. В-третьих, все равно никто другой не рвется снимать именно такой фильм, как задумали вы. Покопайтесь в себе, и поймете, какая тема вам близка. Вы сразу же увидите, что только сами способны ее воплотить. В-четвертых, есть множество мест, где можно показать ваш фильм (в зависимости от темы). В-пятых, в детстве Стивен Спилберг снимал кино у себя во дворе. В-шестых, кто может вас остановить?

Чтобы заняться документальным кино, не надо просить разрешения или дожидаться одобрения. Можно снять короткий и качественный фильм на любую волнующую тему. Выберите то, что действительно важно, и увидите: ваша интуиция подскажет, как выйти на правильных людей и задавать им правильные вопросы.

Начать вполне можно недалеко от дома. Например, с истории своего района – расскажите о его особенностях, о том, как он стал именно таким. Или о старейших людях города – узнайте, откуда они, что видели, как все менялось и что они хотят сказать молодым.

Или снимите документальный фильм о любви. Возьмите интервью у людей, которые готовы рассказать, что любовь значит для них. Если хотите особой доверительности, подлинности – спрячьте лица, пусть говорят свободно. Так можно добиться удивительного эффекта.

А как насчет темы «Дети сегодня»? Что волнует десятилеток вашего района? Может быть, сравнить их с детьми из других мест и посмотреть, что получится? Или сравнить их жизнь с рассказами о детстве ваших родителей. Или с вашими собственными воспоминаниями.

Что я хочу сказать? Есть вещи, важные для вас, – и никто не сделает о них кино. Возьмите камеру и снимайте, пока история не начнет вырисовываться. А потом соберите кусочки, которых не хватает, ведь,

снимая, вы еще не знали, о чем будет ваша история.

Хотите еще идеи? Снимите документальный фильм обо всех этнических группах вашего города – соберите интервью, где звучит их история, и подарите местной библиотеке. Возможно, они внесут показ в календарь событий и даже попросят вас выступить. Или отнесите свои фильмы в местный кинотеатр. Если это большая сеть, которая не пойдет навстречу, попробуйте зал какого-нибудь клуба по интересам. Раз в несколько месяцев организуйте фестиваль документального кино. Дайте объявление, что ищете фотографии и истории для фильма, – и снимайте дальше!

Создайте документальную ленту о какой-нибудь семье, и пусть это будет их подарком старейшему родственнику на день рождения. Побеседуйте с владельцами любого малого бизнеса в вашем городе – от химчистки до закусочной – и подготовьте короткий фильм об их истории, который можно будет непрерывно крутить в их витрине (или показать по местному телеканалу). Возьмитесь на общественных началах учить школьников киноделу. Посмотрите, что выйдет, если дать им в руки камеру и обеспечить полную свободу. Может, вы получите «Оскар» – будете стоять на сцене в окружении толпы благодарных детей!

Ну что, я вас вдохновила? О чем фильм, который вы начнете снимать завтра?

Домашний бизнес

Работа из дома – прекрасный вариант для людей, которые хотели бы время от времени видеть своих детей (пока те не выросли и не покинули родное гнездо), а также настоящее благословение для инвалидов. Кроме того, некоторым она просто нравится. (Я работаю так последние тридцать пять лет, и пока еще не надоело). Когда-то существовал журнал под названием *Home Office Computing* – один из немногих, что я выписывала, – и главный материал в нем всегда посвящали человеку, ведущему бизнес из дома. Жаль, что журнала больше нет. Однако я нашла соответствующие онлайн-издания, вы тоже можете их поискать. К сожалению, там часто присутствует страстный напор, постоянные вопросы вроде: «Думаете ли вы как богатый человек?» – меня это крайне утомляет. Я очень скучаю по моему уютному журналу, где на картинках были домашние кабинеты и приятные люди с собаками на коленях.

В любом случае существует бесконечно много способов зарабатывать, не выходя из дома. Иногда главный офис – дома, но требуется выходить,

чтобы покупать, продавать и оказывать услуги. Иногда ходить никуда не надо – все можно сделать по почте или по телефону, с помощью компьютера или сотрудника (да хоть почтового голубя!) – или принимая клиентов у себя. Это идеально для тех, кто прикован к дому или просто не любит одеваться для выхода. Вот несколько вариантов работы, которой можно заниматься дома, самостоятельно, не надписывая конверты и не отвечая на подозрительные предложения, требующие денежных вложений. Вы можете:

1. Писать кулинарные книги или журнальные статьи на тему, которая вам близка и хорошо известна. Или книги вроде той, которую вы читаете, а я сейчас пишу на компьютере в своей спальне.

2. Инструктировать, обучать, консультировать по любым предметам, которыми владеете, – с помощью телефона, электронной почты или усадив учеников в своей гостиной.

3. Брать к себе домой детей, растения, домашних животных или ценные вещи, чтобы присматривать за ними, пока родители или владельцы работают или находятся в отъезде.

4. Создавать что-нибудь – например, аудиокурс на базе дистанционных уроков или искусные рыболовные приманки, – и продавать с помощью интернета.

5. Заниматься ремеслами – например, расписывать ручную ткань для салфеток, скатертей и постельного белья, получая заказы от крупных компаний.

6. Работать как график, редактор, корректор или переводчик для издательств, авторов и всех тех, кто нуждается в этом, где бы он ни находился.

7. Готовить десерты для местных ресторанов, которые с радостью предложат клиентам восхитительные сладости местного производства. Принесите ваш чизкейк или брауни в кафе и рестораны, расположенные поблизости (не забывайте о старых добрых придорожных кафе), и пусть тамошний босс их попробует. Десерты к праздникам можно продавать в магазинах подарков, на блошиных рынках, а то и просто со столика или стойки у дороги.

8. Готовить еду для работающих людей, которые придерживаются диеты. Когда речь идет о системах питания вроде вегетарианской или диеты Аткинса и тому подобных, меня всегда удивляет, как мало ресторанов предоставляют подходящие блюда. Может быть, раскладывать рекламные листовки в определенных местах и предлагать специальные обеды или ужины тем, кто работает? Вы сформируете список клиентов

(хорошо бы в одном здании, чтобы не ездить по всему городу каждый день). Они могли бы делать заказ до трех часов дня накануне (на ваш автоответчик) и оставлять данные кредитки, чтобы вы всегда получали оплату заранее без необходимости возиться с бумагами. Если кухня у вас дома не соответствует санитарным нормам (они бывают весьма суровы), арендуйте профессиональную с почасовой оплатой. Моя знакомая поступила именно так: «Я арендовала кухню в церкви неподалеку, где готовили еду для пожилых людей. Соответственно, у них была лицензия. Они пользовались кухней только в обеденное время и были рады получить дополнительные деньги». (Еще ей понадобилось получить разрешение на работу с пищевыми продуктами, которое необходимо всем, кто занимается этим.)

9. Быть IT-специалистом на внештатной основе – если вы разбираетесь в компьютерах, но не хотите работать на полный день. Существует немало сайтов, где фрилансеры этого профиля могут найти самые разные предложения. Там же можно подыскать подходящий образец для бизнеса в интернете. В вашем распоряжении масса вариантов, начиная с занятий по телефону и по электронной почте, дистанционных семинаров и т. д., а для оплаты годится PayPal или другие платежные онлайн-системы. Изучите эти сайты. Рассматривайте их, словно вы не посетитель, а они принадлежат вам. Оцените, интересны ли они с этой точки зрения: www.youcanworkfromanywhere.com.

10. Преподавать онлайн. Одна женщина со слабым здоровьем, фактически прикованная к дому, не предполагала, что преподавать можно, никуда не выходя. Я выяснила, что она любит античную культуру, литературу и философию – я всегда для начала выясняю, чем человек по-настоящему увлечен, – и вот что мы придумали: она могла бы давать уроки детям из государственной или частной школы через интернет. Так она стала бы учителем – вероятно, единственным онлайн-учителем в школе – и заодно репетитором, который может брать почасовую оплату или фиксированную сумму за семестр. Школа могла бы воспользоваться ее опытом без особых денежных затрат и обязательств. При этом она могла бы предложить свои услуги нескольким школам. И найти сайты по теме, а потом обсудить их на собственном сайте. И предложить детям создать их собственный сайт от лица какого-нибудь персонажа – скажем, «Мир глазами Сизифа». Еще одна идея – учить древнегреческому, выкладывая аудиозаписи. Все ресурсы и технологии уже под рукой и вполне доступны даже в комфортной домашней обстановке.

11. Организовать агентство приходящих нянь. Женщина, у которой

были похожие проблемы со здоровьем, начала вести такой бизнес из дома. Она стала подбирать приходящих нянь (взрослых, не подростков) для тех, у кого была в них потребность (работающих пар). Как агентство по подбору временного персонала она получала процент от зарплаты няни, и бизнес рос благодаря сарафанному радио.

12. Работать удаленно. Если вы хотите работать из дома, но не готовы к полной свободе и самостоятельности, это может стать хорошим решением. В интернете есть сайты, предлагающие работу дома на компьютере. Быстрым поиском сразу находятся ресурсы, где размещают дистанционные вакансии для копирайтеров и редакторов, программистов и веб-разработчиков. Оставьте там резюме, чтобы работодатели, которые приветствуют удаленных сотрудников, знали о вас.

Как и во всем, нужно соблюдать осторожность и избегать мошенников, если вы на что-то подписываетесь или платите деньги.

Душа компании

У некоторых людей от природы заложен талант быть душой компании. Каждый видит разницу между отличной и скучной вечеринкой, и каждый хозяин боится варианта номер два. Итак, если вам по силам помочь людям хорошо проводить время, знайте, что на ваше умение большой спрос и вам открыт неплохой источник дохода. Вот такой сюжет был на радио:

«Сьюзи Чой обожает веселиться и нашла способ получать за это деньги. Она платный гость на праздниках, и ее задача – сделать так, чтобы гостям было весело на свадьбах, бар-мицвах и корпоративных мероприятиях».

Ну как, что-то в этой идее заставляет ваш С-уровень подняться выше 7? Возьмите это, адаптируйте все остальное так, чтобы оно соответствовало вашему вкусу, и посмотрите, что выйдет. (Может, сидеть на трибунах на тренировках детских спортивных команд и громко болеть, чтобы у них был боевой настрой? Или привести группу друзей, чтобы они аплодировали юмористу? Если вы похожи на Сьюзи Чой, вам определенно будут рады на круизных кораблях.)

Ж

Животные

Если вы любите животных, то, возможно, хотели бы зарабатывать

на жизнь, занимаясь ими. Что ж, это реально.

Приключения для собак

Одна участница моего форума написала, что, прогуливаясь в парке «Золотые ворота» в Сан-Франциско, увидела, как женщина привезла в фургоне семь или восемь больших, счастливых и слюнявых псов. «Заметив, что я широко улыбаюсь, она дала мне визитку с надписью “Приключения для собак” и рассказала, что вывозит чужих собак на такие “приключения” к заливу Сан-Франциско».

Как думаете, вам понравилось бы этим заниматься? Я убеждена, что у настоящих любителей животных есть особый ген и они по-настоящему счастливы только рядом с животными. Если вы один из таких уникально одаренных людей, есть куча способов подобрать подходящую деятельность прямо сейчас. В интернете легко найти множество профессиональных агентств, которые помогут превратить вашу любовь к животным в работу.

Приют для животных

Если вы хотите содержать приют для брошенных животных, не стоит думать, что сначала нужно накопить денег и купить землю. Вместо этого можно поступить на работу в уже существующий приют (я видела сайты приютов для животных во всех уголках Северной Америки, а также на Тенерифе, в Венесуэле и в японском регионе Кансай!) или найти людей, у которых пустует земля, и попросить передать ее в дар вашему новому фонду. Еще можно отправиться в ближайшую сельскую местность и найти фермеров на пенсии, которые согласились бы помогать – возможно, в обмен на нужную им услугу. (Часто они не хотят продавать землю, даже когда не могут заниматься ею сами, и любой, кто поможет им зацепиться за нее, несомненно, попадет в рай.) Или поступить так, как многие до вас: основать приют прямо сейчас у себя дома. Прежде чем вы отмахнетесь от последней идеи, подумайте о преимуществах:

1. Можно приступить сразу, ведь вы любите животных и явно не хотите, чтобы звери, нуждающиеся в помощи, ждали несколько лет, пока вам удастся запустить большой и амбициозный проект. Вам хочется, чтобы они оказались в безопасности уже сейчас, сегодня вечером.

2. Вы освоите юридические тонкости содержания приюта, научитесь управлять некоммерческой организацией и узнаете все, что необходимо знать, к моменту, когда будете готовы оприходовать участок размером с Техас (и масштаб юридических или финансовых проблем будет уже

вполне приемлем).

3. Вы заполните свое большое сердце чем-то, кроме болезненной беспомощности, поскольку сразу сможете спасти от одного до двенадцати замечательных зверей. Это придаст энергию для продолжения начатого, пока все не сложится в точности так, как вы хотите.

Именно так поступила Сэнди Мейнхольц, директор Fine Feathered Friends Sanctuary, Inc. Сэнди завела у себя дома птичий вольер. Посмотрите ее сайт www.feathered-friends.com, вам понравится.

Выездной уход за животными

Если у вас есть транспортное средство и вы хотите быть себе начальником, может, основать «Прачечную для кошек и собак»? Ну, так называть не обязательно, но вы можете заниматься выездным уходом (если ладите с животными), устроив груминг-салон в автофургоне. В теплую погоду, когда можно работать на улице, вам хватит обычного автомобиля, а если вы хотите привлечь больше внимания (попросту говоря – «рекламу задаром»), подойдет велосипед с прицепом. Каким бы транспортом вы ни пользовались, покрупнее напишите на нем свое имя и снабдите хорошей картинкой.

Вам понадобятся оцинкованная ванночка, шампунь, гребешки, щетки, кусачки для когтей, зубные щетки, ножницы, фен (и способ подключаться к электричеству), а также портативная платформа со страховкой, чтобы удерживать животное в неподвижности, пока вы им занимаетесь. Те, у кого нет времени отвезти питомцев к грумеру, а также те, кто не хочет мыть-стричь-вычесывать их самостоятельно или боится воды и шерсти по всему дому, будут ждать вас с распростертыми объятиями.

3

Заграница

Жить и работать

В наши дни хорошее знание английского языка – фактически билет во многие страны: учителя английского требуются по всему миру. Если вам не чужд дух приключений (и в карманах джинсов есть немного наличности, чтобы продержаться в тяжелые времена), возможно, стоит рискнуть, и в таком случае сертификаты не понадобятся. Оказавшись в любой стране, где ценится владение английским (например, в Японии),

вы можете обратиться в какую-нибудь фирму, универмаг, где обслуживают туристов, или в англоязычную кофейню (не найдете такую – подумайте о том, чтобы ее открыть) и предложить свои услуги по обучению разговорному английскому.

Впрочем, сегодня многие выпускники получают сертификаты, потому что вузы, которые их выдают, поддерживают контакты, практически гарантирующие работу в самых разных уголках мира. Я знаю художницу, которая устала подрабатывать, обеспечивая себе возможность рисовать, и решила вложиться в сертификат очень хорошей программы по подготовке преподавателей английского как иностранного. В результате перед ней открылся мир. За два года она побывала в Италии и Мексике, а теперь едет в Прагу. Она оплачивает билет на самолет, но знает, что, как только приземлится, у нее будет работа. Поищите информацию о сертификатах и ближайших школах в интернете.

Занаду

Порой, чтобы вытащить на свет наши лучшие идеи, достаточно одного слова или стихотворения. Возьмем фантазию о месте под названием Занаду. Именно там, как писал поэт Кольридж, Кубла-хан указал устроить величественные чертоги наслаждений. Дальше поэту рассказать не удалось – как известно, помешал визит соседа. Кольридж так и не закончил поэму, но небольшое написанное так прекрасно, что западает в душу, чаруя новые и новые поколения. Что можно взять из понятия Занаду? Этот странный и прекрасный символ должен быть отличным источником идей. Более того, если поискать в интернете английское написание *Ханаду*, то обнаружится, что так называли компании, книги, личные убежища и программное обеспечение, которое анализирует данные для рентгеновской астрономии. Кольридж был бы потрясен. Сейчас это слово – общественное достояние, поэтому вы вполне можете им воспользоваться. Что же сделать с Занаду?

Вот несколько вариантов для начала.

1. Проведите занятие или мастер-класс для желающих научиться красиво описывать разные вещи. (Назовите его «Как писать великолепно», если хотите привлечь внимание.)

2. Предложите читать стихи поэтов-романтиков на вечеринках по случаю Дня святого Валентина.

3. Учите художников, как говорить «нет» людям, которые стучатся в дверь, когда работа в разгаре!

4. Устройте экскурсию «Мир Кубла-хана». Дело в том, что это был не какой-то рядовой монгольский хан XIII века. Именно он, хан Хубилай, приблизил к себе Марко Поло и с сожалением позволил ему вернуться домой, в Венецию, после четырнадцати лет добросовестной службы (по крайней мере, так утверждал Марко Поло).

Запись дисков

Любите ли вы делать аудиозаписи? Выясните, какие конференции будут проводиться в вашем городе, и свяжитесь с организаторами. Узнайте, не нужно ли им записать выступления участников (и растиражировать), чтобы продавать публике на выходе (или тем, кто пропустил лекцию). Вам потребуется многоканальное записывающее устройство, которое можно купить в интернете. Я, например, нашла эту технику по словам «воспроизведение звука».

Зомби

Изображайте зомби на детских праздниках (далеко не все дети хотят видеть милого клоуна). Шейте и продавайте костюмы зомби.

Зоопарк, работник

Можно ли стать астрологом при зоопарке? Маникюршей при зоопарке? Филателистом? Дантистом? Косметологом? Не-а. Ну а зоопсихологом для животных, содержащихся в клетках? Ставлю пять долларов, что такая профессия существует!

И

Игра, создать ее

Чтобы этим заниматься, не обязательно участвовать в гонках с препятствиями, которые представляет собой игровая индустрия, и вязнуть в этом болоте, стараясь защитить свою идею. И не надо пытаться создать прототип за четыре цента и два года ждать авторских отчислений... если они вообще будут. Если вы знаете эту дорогу и хотите по ней идти – отлично. Но если не знаете и не хотите, попробуйте вот что: изобретите игру, которая решает какую-либо проблему, – например, игру «Отказ» для тех, кто занимается продажами. Можете использовать игровое

поле, как в «Монополии», или отображать его на экране. Но суть в любом случае одна: двигать фишки или брать карточки, получая небольшие сценарии типичных отказов. Они рассмешат играющих, помогут выпустить пар, потренироваться и подготовить ответы благодаря необходимости реагировать часто и быстро и т. п. Потом можно составить брошюру и продать игру, а заодно и заявить о себе как о ведущем тренинга – для любой организации, где работают менеджеры по продажам. (Им постоянно приходится сталкиваться с отказами, и многие компании платят за программы, которые поддерживают в сотрудниках мотивацию.)

А пока идите в большой книжный магазин, найдите в секции деловой литературы издания, посвященные мотивации продавцов, и посмотрите, получится ли придумать игру – либо настольную, либо такую, которую можно использовать на тренингах под вашим руководством (за огромные суммы!), когда вы станете гуру!

Раз уж мы начали, подумайте, какие еще игры для решения проблем можно разработать: игру для учителей с трудными учениками? Игру, где надо справиться с коллегами, создающими нездоровую обстановку в офисе? Или посвященную тому, как выдержать семейные сборища?

Издательское дело

Электронные книги

Чтобы опубликовать свою электронную книгу, не надо связываться с издательскими компаниями и тратиться на дорогое программное обеспечение, а вашим читателям не потребуется специальное устройство. Их компьютер вполне подойдет, и вот почему: во многих текстовых редакторах (например, Microsoft Word) нужно нажать только одну кнопку, чтобы превратить документ в прекрасную книгу. В формате PDF страницы книги будут выглядеть так, словно их оформлял профессионал, а еще у нее будет оглавление, с помощью которого читателям удобно перемещаться по тексту. И, в отличие от бумажных книг, напечатанных в типографии, цена не вызовет проблем, да и возни гораздо меньше. Если только у вас есть необходимые программы (у меня они уже были установлены на новом компьютере), издательские расходы сводятся к нулю.

Бумажные книги

С другой стороны, если вы хотите подержать книгу в руках и увидеть ее на amazon.com, это уже тоже обойдется не слишком дорого. Просто воспользуйтесь услугой “печать по требованию”, обратившись

в проверенную компанию или поискав «как опубликовать свою книгу» в интернете. Я советую напечатать несколько бумажных книг, если вы хотите выступать перед аудиторией. Решите вы их продавать или нет, но можно вложить книгу в пакет материалов для прессы: это придаст солидность и произведет впечатление.

Изобретатель

Мне не раз попадались умнейшие люди, у которых были великолепные идеи для изобретений, так и не увидевших свет, потому что эти люди:

1. Не знали, с чего начать. (Патенты, прототипы, лицензии? К кому обратиться, чтобы продать идею? Как рассказать об изобретении, чтобы его не украли?)

2. Утратили веру, что их изобретения выйдут на массовый рынок (как сделать их достаточно дешевыми, как получить справедливые авторские отчисления от продажи).

3. Настолько увязли в юридических и финансовых сложностях, связанных с торговыми марками и регистрацией, что не осталось ни времени, ни энергии. И очень жаль, потому что их творения пригодились бы миру.

Если у вас есть дар устранять проблемы и способность предусмотреть, как лучше или легче решать какую-либо задачу, то, возможно, в вас живет изобретатель, ждущий, когда ему представится шанс проявить себя. Помните, изобретения – это не только устройства вроде усовершенствованной открывалки для консервов: можно создать новые системы организации, или компьютерные программы для детей, или новую технику, чтобы снимать видео. И хочу попросить: забудьте пока о торговых марках, просто подумайте, что из своих замыслов вы больше всего хотели бы воплотить. Еще стоит знать, что существуют разные способы вывести изобретения в мир – не только массовый маркетинг.

Пример: я изобрела Команды успеха в 1975 году, чтобы помочь людям решить проблему – как получить то, чего они действительно хотят, не имея каких-то особенных полезных связей, которые есть у «важных персон». Я не пыталась запатентовать Команды успеха или продать их маркетинговой компании, потому что понимала: мою идею ждет признание, как только люди сами убедятся в ее эффективности (а еще знала, что любое название можно украсть – главное, чтобы суть была исключительно ваша). Что же я делала? Распространяла информацию о себе всеми возможными путями. Я проводила семинары, выступала

на радио и написала свою первую книгу – «Мечтать не вредно»^[5], чтобы к тому времени, как люди по всей стране узнают о Командах успеха, мое имя было у них на слуху...

Есть и другие способы связать свое имя с изобретением – например, стать экспертом (см. [«Эксперт»](#)) и публиковать статьи в правильных местах. (Вы знаете такие места лучше меня. А если не знаете, то вот и тема для вашего первого исследования! Как можно скорее найдите издания, посвященные изобретениям вашего типа.) Если вы обнаружите, что напечататься там трудно, пишите обычные или электронные книги и выпускайте их самостоятельно, заведите собственный электронный журнал и публикуйте статьи в интернете. Обратитесь по электронной почте ко всем и повсюду, где хотите проинформировать о себе, – чтобы как можно больше людей услышали ваше имя. Не украдут ли у вас идею? Возможно. Однако если вы хорошо известны как специалист, сделать это будет не так легко. Приложите все усилия, чтобы стать известным!

Искусство рассказывать истории

Некоторые люди изумительно рассказывают истории. Это дар. Они часто спрашивают меня, как рассказчику заработать на жизнь, и на моих Вечеринках идей родились вполне достойные варианты.

1. Выступайте на школьных собраниях. Многие школы оплачивают выступления перед учениками в образовательных целях.

2. Выступайте на корпоративных мероприятиях. Корпорации все чаще осознают то, что давно известно учителям, а также бабушкам и дедушкам: иногда рассказать историю – лучший способ чему-то научить. Свяжитесь с любой интересной организацией и узнайте, что им требуется. Объясните, что можете подать их материал в форме интересного рассказа, и спросите, не хотят ли они пригласить вас на следующую конференцию. (Корпорации любят подстраховываться. Не повредит, если вы добавите пятиминутное видео со своим выступлением.)

3. Обучайте родителей рассказывать истории. Каждый знает, как это важно для развития детского воображения, но многим родителям кажется, что они неспособны рассказывать интересно. Поделитесь своим талантом с другими: ведите обучение либо с помощью сайта, где объясните приемы и приведете примеры (кстати, это замечательный способ продавать истории, если вы писатель), либо на занятиях и/или лекциях, которые могут стать основой для серии ваших книг или аудиозаписей.

К

Капитан корабля

Многие уверены, что такие мечты – для детей, но не стоит считать их глупыми или неосуществимыми только из-за того, что они выглядят грандиозными или зародились у вас еще в детстве. Раз вы мечтаете стать капитаном, значит вы должны им стать. Если вы умеете управлять яхтой, то ниже найдете несколько идей. Если не умеете, поищите в интернете школу, где вас научат. (Или, что еще лучше, найдите капитана, который возьмет вас в ученики. Эта кажется сложным, но все же попробуйте. Вы обязательно узнаете что-нибудь – пусть даже то, что не все капитаны станут с вами разговаривать!)

- Найдите владельца яхты, которому надо перегнать ее в теплые края.
- Станьте капитаном парома. (Однажды мне попался капитан парома, который имел ученую степень по философии!)
- Зафрахтуйте яхту и проводите на ней исторические экскурсии по рекам страны.

Вот один из моих любимых вариантов в одной из любимых книг о выборе профессии для «чайников» Cool Careers for Dummies^[6]:

«**Капитан буксира.** Это работа на судне, за которую платят 50 000–60 000 долларов в год и для которой не надо надолго отлучаться из дома. Сегодня из-за угрозы разлива нефти правила требуют, чтобы большинство крупных судов заходили в доки с помощью буксира. Обычно капитаны буксиров набираются опыта, работая на прогулочных яхтах или рыболовецких судах, или проходят двухлетнее обучение. См. сайт Международной организации капитанов, помощников капитанов и лоцманов: www.bridgedeck.org».

Если капитан – не то, о чем вы сейчас мечтаете, или просто пока не можете воплощать в реальность эту мечту, не отказывайтесь от нее. Устраивайте чтения книг о капитанах дальнего плавания или организуйте кинофестиваль, посвященный лучшим фильмам о мореплавании, – пусть показы идут поблизости от марины или на чьей-нибудь яхте. (Чтобы заработать какие-то деньги, принесите книги и диски на продажу. Свяжитесь с каталогами или магазинами, торгующими товарами для моряков, и предложите посетителям скидки, а также чай с пирожными после основной программы.)

Карате, философия

Эта идея может поначалу показаться дурацкой, но подождите минутку. Если вы увлечены боевыми искусствами, то знаете, какая богатая философия стоит за ними. Другие любители боевых искусств чувствуют то же самое. Тематические брошюры, сайты, полноценные книги могли бы хорошо продаваться. Друзья, родители, учителя покупали бы их в подарок тем, кто занимается карате. Собирайте антологию важных цитат из книг, на которые уже не распространяются авторские права (чем древнее книги, тем лучше), пока не станете философом карате, и тогда у вас появится долгосрочная задача – продумать, написать и опубликовать книгу. Я думаю о том, что побыстрее и полегче.

Вы можете договориться с производителем оборудования и одежды для карате о спонсировании книги и разместить его рекламу на последней странице. При таком соглашении спонсор часто финансирует автора, покупая несколько тысяч экземпляров заранее, еще до публикации. Я слышала о таких вариантах.

(Намек: если вы не любитель боевых искусств, замените слово «карате» своим любимым увлечением и примените к нему эту идею.)

Кинокритик

Критик – не синоним плохого человека! Если вы без ума от кино и ваш взгляд отражает позицию какого-либо среза зрительской аудитории, например тех, кому около двадцати и за двадцать, вы можете стать кинокритиком и писать колонку для местных газет. Рекламодатели, желающие охватить людей, которых вы представляете, заинтересуются изданием с вашими статьями, а значит, и издание будет заинтересовано в вас. Ваша точка зрения должна быть ясна – напишите шесть пробных колонок о недавних фильмах, которые посмотрели, и разошлите в местные газеты. Обязательно обозначьте, кто вы и от лица какой группы людей выступаете.

Можно набить руку, начав с собственной новостной рассылки в интернете. Также вы можете отсылать рецензии самим кинематографистам и всем, кого знаете. В местном кинотеатре должны знать, чем вы занимаетесь. Если вам понравится фильм, который там идет, и вы об этом расскажете, администрация может рекомендовать публике посетить ваш сайт.

Это же относится к художественной, ресторанной, театральной

и музыкальной критике. Ориентируйтесь на предельно конкретную аудиторию и сосредоточьтесь на привлечении определенного круга читателей. Таков ключ к тому, чтобы начать публиковаться (и получать за это деньги!). (Не забывайте делать заметки. Думать – занятие активное!)

Клуб по поиску работы

Организуйте такой клуб. Я сама основала несколько (и читала о священнике из Питтсбурга, который сделал то же самое). Мой работал по принципу Команды успеха. Люди встречались раз в неделю, вместе просматривали объявления и готовили друг друга к интервью (и даже составляли друг другу компанию в день X). Есть масса способов облегчить невыносимый процесс поиска работы (и даже получить от него удовольствие!) Можно взять видеокамеру и сыграть в собеседование, пока все навыки не станут отскакивать от зубов. Можно помогать друг другу с резюме, которые надо немного переделывать для каждого собеседования, и даже вместе рассылать их. Это настолько напряженное и нервное дело, что, пытаясь справиться со всем в одиночку, легко впасть в ступор.

Такой клуб – лучший способ вести поиск работы, избегая изоляции, к тому же есть все шансы превратить его в хороший источник дохода. Вы можете стать ведущим в подобных клубах и брать небольшую плату (скажем, 15 долларов с человека за каждую встречу), можете проводить занятия по телефону или в интернете, если хотите охватить большие расстояния и уменьшить число соискателей, состязающихся за рабочие места на одной территории. Вы могли бы рассылать почту, помогать составлять объявления «Ищу работу», отыскивать в интернете сайты с вакансиями и интересные возможности. То есть стать агентом по занятости, что должно приносить хорошие деньги.

Подумайте о вариациях этой идеи. Какой группе, помимо ищущих работу, очень нужна поддержка, чтобы приступить к действию? В какой небольшой клуб вы бы с удовольствием влились? Не забывайте проверять свои идеи на С-уровень!

Книголюб

Трудно представить, что книголюб может сделать карьеру из своей страсти, но это вполне реально. Мне очень нравится история о женщине, которая настаивала, что не знает, чего хочет, но, конечно же, на самом деле знала, как и все мы. Она была уверена, что у нее нет никаких любимых

занятий, пока я не начала задавать наводящие вопросы: нравится ли вам спорт? Можно ли назвать вас творческим человеком? Любите ли вы книги?

– Книги! Очень люблю!

– Вот, это уже ближе! И какие же?

– Любые. Обожаю подыскивать людям книги, которые им понравятся.

Тут вошла ее подруга с огромным томом под мышкой и сказала:

– И у нее отлично получается! Например, вот эта книга – сама я никогда бы ее не взяла. А теперь не могу оторваться!

– Почему же вы не сказали мне, что любите подбирать книги для других? – спросила я.

– Потому что из этого ничего не выйдет.

– Правда? И откуда вы знаете?

– Ну, я не смогла придумать ничего такого.

– А я смогу, – сказала я и начала перечислять возможности, которые сразу пришли в голову, и те, о которых уже знала.

1. Обучайте своему умению учителей и родителей.

2. Заведите небольшой сайт с разделом «Рекомендации» – возможно, кто-нибудь из учеников сделает его бесплатно или благодарный учитель поручит это школьникам в качестве учебного задания. Пусть сайт станет известен как ресурс, а вас знают как эксперта.

3. После этого можно рассылать новостной листок с рекомендациями. Возможно, издатели согласятся давать рекламу в вашей рассылке или просто станут платить, потому что вы помогаете им продавать книги.

4. На сайте можно завести форум, как у меня, – но с расчетом на детей. Они бы рассказывали, что им задали прочесть, а вы – показывали, что делает эти книги увлекательными. Также можно выделить место, где будут общаться учителя.

5. Как на этом заработать? Масса людей захочет узнать, почему у вас получается пробудить у других интерес к книге, а у них нет, – учителя, родители, издатели. Можно проводить занятия дистанционно и брать оплату с помощью, скажем, PayPal.

6. Еще можно попросить свою аудиторию рассказать, как именно вы увлекли их той или иной книгой, – так вы выясните, чему конкретно стоит учить. Потом начните ездить с лекциями. Выступайте перед родителями. Или учителями. Что создаст вам необходимую репутацию? Сайт, форум и написанные о вас статьи.

7. Тренируйтесь в местной библиотеке, пока не привыкнете выступать перед людьми. («О, это я могу», – сказала она!)

8. Можно регулярно выступать в небольшом или даже крупном сетевом

книжном магазине, как это делают писатели, только говорить не о своих книгах, а о чужих, ведь вы обожаете это делать. Так вы повысите и продажи магазина, и свою уверенность в том, что занимаетесь нужным делом.

9. Устройте небольшой книжный клуб в своей организации или в местных сообществах, чтобы укрепить репутацию и собрать список адресов для электронной рассылки. Особенно важна рассылка. С ее помощью вы будете информировать людей о своих выступлениях и раз в две недели посылать им рекомендации по книгам.

10. Можно выступать перед издателями и организациями, которые помогают книжным клубам.

11. Можно консультировать книжные клубы. Разместите в газете примерно такое объявление: «Не знаете, что читать в следующий раз? Я приду в ваш клуб и подберу для вас отличные книги».

12. Найдите школьного учителя среди знакомых своих знакомых, договоритесь побывать на уроке и расскажите детям, сколько удовольствия приносит чтение. Возможно, большинство не станут слушать, но двое-трое расплачутся от радости. «Вам этого бы хватило?» – спросила я. «Да!» – ответила она.

13. Вы можете укрепить свою репутацию с помощью постоянного PR. Это значит, что нужно попасть в местные газеты, сохранять все статьи о себе и сделать подборку прессы, которую вы будете рассылать на радио и телевидение.

14. Потом, когда придет время, можно добиться публикаций и в центральных журналах (с отраслевыми и электронными изданиями это еще легче и быстрее).

15. ...а потом отправиться в лекционный тур и рассказывать группам родителей и учителей, как пробудить в детях любовь к чтению, как зажечь в них искру. Для этого можно дать небольшую рекламу и сделать подкаст под названием «Неотразимые книги», где вы будете говорить о любимых книгах каждую неделю.

16. Наконец, в некоторых больницах (и ближайших библиотеках) согласятся нанять библиотерапевта для пациентов с депрессией. Библиотерапевт составляет список книг, чтение которых поможет пациенту справиться с болезнью или, по крайней мере, подбодрит. Если вас заинтриговала эта идея, подробнее прочитать о ней можно в журнале Salon^[7].

Когда я закончила, она смотрела на меня с открытым ртом. Я спросила: – Вам кажется, это безумие? Или идеи интересные?

И она ответила:

– Боже мой, идеи потрясающие – вы не могли бы их записать? Я о таком и подумать не могла!

Итак, посмотрите на этот список еще раз. Если дар вызывать в людях любовь к книгам можно превратить в источник дохода, то те же методы годятся, чтобы зарабатывать с помощью любых ваших интересов. Обдумайте это серьезно. Что вы любите – пусть и убеждены в невозможности зарабатывать этим? Можно ли переписать приведенную историю, включив в нее объект вашей увлеченности?

Наконец, если вы любите читать и хотите заработать и/или сделать доброе дело – можно начитывать книги на CD либо другие носители для студентов и школьников с нарушениями зрения или сложностями в обучении. Обратитесь в службу трудоустройства студентов в местных вузах – там бывают вакансии, доступные для людей со стороны.

Ковбой

Вот еще одна мечта, которую большинство из нас сочтет неосуществимой. Однако на самом деле это не так. Вот какую историю рассказала Джоанна, лидер Команды успеха в Торонто и Ванкувере.

Бухгалтер Пол не любил свою работу. После нескольких безуспешных попыток найти профессию ему по душе мы обнаружили, что в действительности ему хочется быть ковбоем! Конечно, Пол сопротивлялся и говорил, что это глупо – как зарабатывать на жизнь таким способом? Но товарищи Пола по команде с ним не согласились и стали приносить на встречи журналы о лошадях. А Пол начал каждую неделю ходить в ближайшие конюшни. Через несколько недель он записался на курсы по уходу за лошадьми. А потом – на курсы массажа для лошадей! Теперь команда называет его «заклинатель лошадей» за особый дар устанавливать глубокий контакт с этими животными.

История на этом не заканчивается. Пол связался с несколькими ранчо в Канаде, чтобы узнать, не пригодятся ли им его бухгалтерские навыки... и получил несколько предложений! За одно из них он ухватился и скоро будет вести бухучет (и ухаживать за лошадьми) на ранчо в 160 км от дома.

Коробейник... на велосипеде!

Коробейник – разъездной торговец, который может передвигаться и на велосипеде. В техасском городе Остин есть торговец супом,

доставляющий свой товар сотне клиентов. Кстати, ради этого он уволился из корпорации и ни разу потом не пожалел. Такая модель годится и для другого бизнеса. Что еще, кроме супа, можно доставлять? Подумайте, посмотрите его сайт, он занятный: www.souppeddler.com. Больше идей см. в [«Велосипед»](#) в разделе «В».

Коучинг

Кто такой коуч?

Коуч помогает людям, которые чувствуют, что зашли в тупик и что им необходимо действие. Коуч может помочь добиться огромных результатов по той же причине, что и Команды успеха и учебные классы. Коучи, команды и преподаватели владеют информацией, которой, возможно, у нас нет, – и они могут предоставить необходимые консультации. К тому же часто у них есть личные связи, которые открывают нужные двери. Они дают задания и побуждают выходить на связь, чтобы отчитаться о прогрессе, так что приходится делать шаг за шагом – и неважно, мыслите ли вы позитивно или нет. Это называется «подотчетность», и она помогает добиваться результата как ничто другое в мире.

Слово «коуч» пришло из спорта (англ. coach – тренер), и сначала так называли специалистов, которые помогали в развитии карьеры. И хотя они начали появляться в разных сферах, думаю, отправным пунктом формирования специальности были крупные компании. Когда увольняли топ-менеджера, там вкладывали серьезные суммы (больше 15 000 долларов), чтобы специалист из агентства по трудоустройству сокращенных сотрудников поддерживал его, помогал пройти через деморализующий процесс поиска новой работы и т. д. Но корпорации определенно были не единственным местом, где применялся коучинг. Я была в числе первых, кого в США стали называть «коучами по карьере», – а я вообще не работала с корпорациями и их сокращенными сотрудниками.

Когда эти люди стали известны как коучи, открылась целая отрасль. Коучинг в принципе означает, что вы регулярно с кем-то встречаетесь (коучингом можно заниматься по телефону или через интернет) и помогаете им подумать, какие меры предпринять для улучшения ситуации. Кроме того, вы стимулируете выполнение этих шагов и выслушиваете отчет о них. Если кто-то должен сделать телефонный звонок, вы помогаете выяснить, кому звонить и что говорить. И проверяете, был ли он сделан.

Сколько это стоит? Сейчас в США за три консультации в месяц для людей, которых собираются сократить из крупных корпораций, платят от 300 до 900 долларов. Но если корпорация не берет на себя оплату, такая сумма может показаться высоковатой для частного лица. Число ваших клиентов подскажет, какой гонорар вы можете получить.

С чего начать

Не судите о своей эффективности по тому, насколько вы способны помочь своим родственникам. Если хотите их поддержать, найдите другого лайф-коуча. Родственники и друзья всячески сопротивляются советам близких людей. Но если вы с незапамятных времен пытались помочь им наладить жизнь, то у вас уже была практика и вы определенно хороший лайф-коуч. Выяснить, подходит ли вам это занятие, можно, еще не начав обучение. Вот каким образом.

Во-первых, найдите свою нишу (далее в книге предлагается масса вариантов). Во-вторых, вступите в любую подходящую организацию, где есть небольшие дискуссионные группы. Принимайте участие в их собраниях и помогайте людям. Вас заметят. Объясните, что вы коуч. Такой опыт покажет вам – и другим людям, – кто вы. Если это вам по душе, то откроются два возможных пути, которые позволят стать лайф-коучем (коучем-универсалом).

1. Пройти обучение и получить сертификат одной из школ коучинга.

2. Просто начать. Помните: если вам нравится этим заниматься, значит у вас есть талант и клиенты обязательно будут.

Итак, что же вы можете как коуч? Для начала подумайте, скольким людям с самыми различными потребностями была бы полезна такая поддержка. Вот примеры, которые сразу пришли на ум.

Коуч по питанию

Мой друг Густав – прекрасный повар. И вот на что он жалуется больше всего: «Люди не умеют *есть!*» Поэтому он решил стать коучем по питанию.

«Когда люди понимают, как сочетаются разные вкусы, они становятся гурманами. Моя работа – научить их по-настоящему наслаждаться тем, что они готовят и подают на стол». Густав постоянно придумывает новые интересные способы создавать неземные блюда. Сейчас он планирует завести сайт, организовать подписку и посредством рассылки продавать подписчикам рецепты. На сайте будет также форум и страница бесплатных советов. Больше идей вы найдете в разделе [«Приготовление еды»](#).

Коуч по бюджету

Если вы хорошо умеете следить за денежными потоками, рассмотрите возможность стать коучем по личному бюджету. Например, помогайте людям выбираться из долгов. Вы контролировали бы их раз в неделю или две, а они звонили бы вам в моменты, когда возникает проблема с соблюдением обещаний (как звонят своему «куратору» члены Общества анонимных алкоголиков, только за деньги). Если вы умеете добиваться финансовой независимости и помогли в этом всем друзьям (возможно, бесплатно), то с вашими данными сможете оказывать нужную поддержку, примерно три раза в месяц поговорив по телефону с каждым клиентом.

Какие еще коучи бывают?

Я только что познакомилась с коучем, который помогает писать мемуары: она три раза в месяц связывается с клиентами по телефону, слушает, что написано, и советует, как выстроить успешную книгу.

Можно быть коучем для тех, кто пишет сценарии, книги или диссертации. Мой знакомый писатель отсылал коучу черновики, а на следующий день с радостью принимал их с замечаниями и комментариями.

Я слышала хорошие отзывы о коучах, которые помогают бороться со страхом сцены. Один мой друг-актер стал режиссером не потому, что этого хотел, а потому, что, играя спектакль, мог застыть в неподвижности прямо в разгар действия. Он обратился к коучу и теперь постепенно возвращается от режиссуры снова на сцену.

На моем форуме предположили, что человек с талантом к общению может стать коучем по дружбе, и эта идея показалась мне потрясающей.

Любые ваши достоинства вы должны рассматривать как возможности (и не скромничать!). У вас прекрасное чувство стиля? Отлично получается помогать людям составлять резюме и готовить их к собеседованиям? Ваша сильная сторона – умение писать? А как у вас с организацией вечеринок? Или свадеб? Вы, конечно, понимаете: я не предлагаю вам планировать их непосредственно. Можно раз-другой встретиться с клиентом, составить список дел, а потом регулярно консультировать по телефону, чтобы помогать продвигаться дальше и преодолевать возникающие проблемы. Коучи во всех этих областях пользуются популярностью и зарабатывают – порой очень неплохо.

Коуч по домашнему бизнесу

Если вы начали домашний бизнес и продолжаете его вести, можно стать коучем для людей, которые встают на тот же путь. (Разве вам не хотелось, чтобы с первых же дней кто-то компетентный был в курсе ваших дел, помог стартовать и продвигаться на рынке, напоминал о необходимости вести отчетность, подсказывал, когда вам понадобится ассистент и т. п.?)

Коуч по харизме

Кроме шуток. Один мой знакомый ходил на курсы «Как развить харизму». Преподавательница была великолепна, и несколько студентов попросили ее о частных уроках – раз в две недели. Она учила их, как выглядеть хорошо – но так, чтобы полностью забывать о своей внешности! (Им разрешалось смотреть в зеркало только три раза в день.) По ее теории, харизму обеспечивает сильный внутренний стержень и умение смотреть на других, не беспокоясь о том, что они смотрят на вас.

Для формирования этой основы она велела читать философов и играть в любительских пьесах! Чтобы научить их смотреть на окружающих, она советовала спрашивать себя, какую роль встреченный в жизни человек мог бы сыграть в фильме.

Поскольку вернуться к привычному чувству неловкости и стеснительности очень легко, каждый студент сделал себе отличный подарок – консультацию по телефону с коучем два раза в месяц.

Вы, конечно, знаете, что есть люди, которые готовят оперных певцов к выступлению, и люди, которые учат ездить верхом. Но знали ли вы, что есть коучи по организации пространства – они лично придут и помогут понять, как наладить обустройство дома или рабочего места, а потом будут регулярно консультировать по телефону – проверять, удастся ли вам выбрасывать лишнее, упорядочивать хранение счетов и квитанций и не захламлять дом вновь приобретенными вещами.

Чему бы вы могли при необходимости научить других? Не задумываясь слишком долго, начните записывать, что могли бы показать тем, кто не умеет этого делать.

Круиз, развлекать пассажиров

Возможно, путешествующим на круизных судах и нравятся тянущиеся лениво, без особых событий, дни в море, но все-таки они тоже скучают. Если вы оставите красивые рекламные проспекты где-нибудь в марине или проведете пару бесплатных уличных мероприятий и раздадите листовки

там, вас могут нанять развлекать пассажиров. Например, можно рассказывать истории или даже устроить читку великих романов. Держу пари, есть люди, которые не прочь осилить «Братьев Карамазовых» Достоевского, но знают, что это вряд ли случится. Можно уютно устроиться в одном из салонов и читать вслух. (Если это кругосветное путешествие, возьмите Пруста!)

Вы всегда можете поставить пьесу и пригласить гостей сыграть в ней. Это доставит им массу удовольствия. Или, если они предпочитают быть зрителями, приведите актеров с собой и поставьте пьесу или целый репертуар, пока вы не сошли на берег на Барбадосе и не улетели домой.

На самом деле людям хочется чего-то интеллектуального гораздо чаще, чем кажется, и, если вы расположены читать лекции о живописи или опере, вероятно, желающие послушать найдутся. Думаю, если в круизы и приглашают «экспертов», то всегда по финансам, инвестициям или криогенике (идея здесь в том, что вас заморозят и разбудят, когда ваши акции вырастут в цене, – или что-то в этом духе), или же организуют очередной показ мод и украшений.

Кроме того, у пассажиров есть дети, и, возможно, развлекать или учить их – тоже отличный вариант. Честно говоря, не знаю, как это делается, но на вашем месте поискала бы в интернете. Так или иначе, если вы морская душа, лучшая стратегия – добиться, чтобы владельцы магазинов и прочие люди в гавани узнали вас как надежного человека. А потом показать себя там, где вас наверняка заметят!

Это занятие достаточно необычно, чтобы привлечь внимание журналистов. Когда о вас напишут статью, обязательно ее сохраните: она укрепит ваш авторитет! И прикрепите ее к флаеру. (А если попадете в журналы, то звонки потенциальных клиентов гарантированы!)

Ксенофобия, лечение от нее

У меня есть родственники, которые боятся и не любят непохожих на них людей. Хотя мне лично кажется, что эти родственники гораздо страшнее людей, вызывающих у них страх, факт остается фактом: людям с ксенофобией порой приходится путешествовать за границу и даже жить в местах, куда их занесет работа (или работа члена семьи). И всем, включая их самих, было бы лучше, если бы они избавились от этого неприятия.

Но как это изменить? Вообще, существует масса способов, с помощью которых реально как минимум сгладить острые углы. Если вы готовы приспособить свою программу к той или иной реакции людей – примерно

так, как поступают, когда лечат от аэрофобии, – то можете заработать хорошую репутацию и получать заказы от богатых корпораций, готовых платить за ценные услуги.

Однако я бы не начинала с погружения в чужую среду. Я бы боролась со страхом, показывая привлекательные стороны его объектов. Начала бы с самых добрых и смешных фильмов о людях, на которых направлена ксенофобия. Я бы организовала кулинарные курсы, где клиенты учились бы готовить новую еду. Я давала бы уроки истории, вызывающие интерес и уважение к чужой культуре. Если, к примеру, ваши клиенты – американцы, собирающиеся в Китай, их очарует история о «небесных конях», которые потели кровью и разорили китайского императора, страстно мечтавшего ими обладать. Сильное впечатление могут произвести фильмы об удивительном искусстве азиатских наездников. Домохозяек привлекут рассказы о разных жилищах и способах вести дом, удивит роскошь монгольских юрт. Можно рассказывать истории о героях и героинях, давать слушать музыку, показывать танцы, описывать национальную одежду или устройство садов.

Но прежде всего надо показывать отдельных людей такими, какие они есть. Крупным планом. И для этого не существует лучшего и более безопасного способа, чем истории, а также документальные и художественные фильмы. (Разве можно не полюбить бушменов после фильма «Боги, наверное, сошли с ума»^[8]?)

Кузнец

Я живу в Нью-Йорке и всегда считала, что кузнецов (которые подковывают лошадей) надо искать в Монтане. Однако на самом деле их много в округе Вестчестер, куда можно доехать на автобусе. Чтобы быть кузнецом, надо либо пройти курс и получить лицензию, либо стать учеником кузнеца и осваивать ремесло на практике (а можно сразу и то и другое). Лошади – дорогие животные, так что это занятие не для любителей. По информации Американской ассоциации кузнецов, 10 миллионов лошадей нуждаются в подковах, и это число постоянно растет. Учтем и тот факт, что большинство из них требуется подковывать раз в 6–9 недель, так что спрос велик.

М

Мероприятия для неженатых и незамужних

Вот первоклассная идея для бизнеса – готовить мероприятия для холостых, где все будут комфортно себя чувствовать. Многим одиночкам, с которыми я сталкиваюсь, приходится туго. Найти время на светский выход уже непросто, а когда удастся выбраться, такие вечера часто оказываются скучными, а порой и унижительными. Придумайте что-нибудь стоящее для этой категории людей, и дела вам хватит – вы не только заработаете, но и принесете в мир добро. Чтобы издержки были невелики, попробуйте организовать ужин, куда все принесут свои блюда; домашний кинофестиваль с прекрасными романтическими фильмами прошлого. Если нащупаете удачные идеи, соберете солидный список подписчиков и напишете приличный рекламный текст, то вас ждет успех.

Коктейльные вечеринки и вечера знакомств причиняют страдания самым лучшим холостякам в этом мире. Может быть, лучше провести специальный «субботник» весной и обустроить местный парк? Я как-то слышала об организации, которая раз в год выбирала запущенный частный дом и в определенный июльский день собирала там всех своих членов. Люди приходили с какими угодно инструментами и материалами (а еще к ним присоединялись хорошие строительные бригады, и они получали безвозмездную помощь от мест вроде Home Depot^[9]). В назначенный день они набрасывались на этот дом (конечно, предупредив хозяина) – до двухсот человек разом принимались ремонтировать крышу, сантехнику и электропроводку, благоустраивать двор и чинить все заборы из штaketника на своем пути. Участники, считающие себя неумехами, ставили стол для пикников и приносили еду и напитки для всех. Еще кто-то весь день совершал рейсы на фургонах и пикапах. За сутки дом оказывался отремонтированным внутри и снаружи и выглядел чудесно. (Уверена, они иногда приходили и на следующий день!)

А теперь представьте, что все участники акции не женаты и не замужем. Отличный способ познакомиться с людьми и увидеть, что они собой представляют. Безо всяких «изысканных ужинов при свечах», хотя такие вещи тоже можно время от времени устраивать.

Создайте онлайн-центр с лучшими романами и фильмами (почему бы не устроить кинофестиваль на выходных?), списком ресторанов с доставкой еды, видеоуроками танцев, советами по декору интерьера и местами, где можно купить самое романтическое постельное белье (см. также [«Романтические отношения, консультант»](#) и [«Налаживание чужой жизни, начиная с квартиры»](#)).

Мечты на неполный день

Люди обычно считают, что мечта должна исполняться целиком и полностью или не исполняться совсем, и поэтому часто даже не приступают к ее реализации. Однако представьте, сколько энергии можно сберечь и скольких стрессов избежать, если начать воплощать ее по совместительству. Ведь тогда приступать можно прямо сейчас, а потом при желании найти способы развернуться в полном масштабе.

Хозяйка кофейни по совместительству

Виктории хочется завести свою кофейню-театр, а заодно и театральную школу, где преподавалось бы все – игра на сцене, создание декораций, сочинение пьес. Она знает профессионалов, которые с радостью согласились бы у нее работать – было бы где, но представления не имеет, как достать денег, чтобы купить или арендовать помещение, и когда найдется время, чтобы целыми днями заниматься этим проектом. Однако если хотя бы на какой-то период переориентировать эту мечту на неполный день, то можно использовать чужие площади и воплотить ее практически сразу. Например, так.

1. Виктория может преподавать актерское мастерство днем в ближайшей кофейне – по понедельникам, когда там обычно выходной. Владельцы горячо одобряют эту идею.

2. Если график позволяет, то можно научиться управлять кофейней, работая или «стажируясь» там. Подобный опыт прояснит, понравится ли ей в действительности заниматься этим, а значит, время будет потрачено не зря. (Нужно поработать и в офисе, и в зале с клиентами, чтобы по-настоящему разобраться в деле.)

3. Виктория могла бы готовить художников-оформителей в ближайшем муниципальном колледже, но ее больше привлекает мысль проводить занятия в магазине пиломатериалов и модульной мебели в центре города, и она пытается получить разрешение у владельца. В принципе, ему стоит согласиться, ведь тогда у него появятся клиенты из числа ее учеников. А если он свяжется с местной газетой и расскажет о курсах у себя в магазине, то, вероятно, получит бесплатную рекламу. Поскольку магазин закрывается в шесть, занятия можно проводить вечером и они не помешают бизнесу.

4. Виктория знает независимую театральную труппу, которая с удовольствием выступала бы на неделе по ее приглашению, что тоже

привело бы клиентов в кофейню.

5. Она может вообще забыть о кофейне и воплотить весь проект – от преподавания актерской игры и оформления сцены до спектаклей – на дому у разных людей (и отличный кофе тоже будет уместен!). Или основать странствующую театральную мастерскую с буфетом на колесах.

Модельер

Если вы хоть что-то знаете об индустрии женской и мужской моды, то понимаете: начать без большого количества денег и связей невозможно. И даже при их наличии это крайне рискованный, трудный бизнес. Как минимум вам понадобится фабрика, шоу-рум и большой штат. Кроме того, магазины, закупающие одежду, часто делают возврат.

Но много лет назад подруга привела меня в нью-йоркскую квартиру, где представительница модельера устроила показ, который длился неделю. Около 30 платьев и жакетов висело на стойке, а рядом на диване лежала стопка образцов тканей. Я выбрала платье, которое мне понравилось. Каждая модель была представлена в нескольких размерах. Я нашла подходящий и выбрала две расцветки из множества лоскутов. То же сделала и для жакета. Потом выписала модельеру чек на два платья и жакет и пошла домой. Через десять дней новую одежду прислали по почте.

У этого модельера были представители по крайней мере в двадцати городах Америки. Им платили процент с продаж, а в качестве шоу-румов использовались их квартиры (мне кажется, это хорошая работа!). Штатные портнихи шили только платья, которые уже заказали и оплатили. И преданные клиенты с нетерпением ждали, когда в преддверии нового сезона им придет письмо с нарисованными от руки эскизами новых моделей, а также адресами представителей. Я подумала, что это прекрасный способ ведения бизнеса, а одежда была безупречной (одно из платьев я надела на шоу Опри Уинфри!).

Это просто блестящая схема для изготовления и продажи одежды, потому что она позволяет обходить все барьеры на пути модельера к успешной деятельности. Не нужна ни реклама, ни шоу-румы, не обязательно стремиться попасть на витрины крупных универмагов или продать им большую партию одежды, а потом изыскивать способ, как жить месяцами, пока вы не получите от них деньги (в страхе, что найдут отговорку и вернут всю партию, ничего не заплатив!). И, что лучше всего, – не надо искать финансовой поддержки или становиться частью какой-то структуры. Пока я не узнала об этом, я всегда отговаривала людей

от попыток войти в модный бизнес. Но сейчас я с радостью объясняю, как работал тот модельер, и в результате уже появилось несколько успешных маленьких компаний.

Молочная ферма, временный работник

Если вы знаете что-нибудь о молочных фермах (или хотели бы узнать) и даже порой жалеете, что не имеете собственной, но при этом ясно понимаете, что не готовы постоянно жить и работать там, можно стать временным работником у какого-либо фермера. Как вы помните, на молочной ферме трудиться надо каждый день с утра до ночи: заниматься дойкой, ухаживать за стадом. Выходных тут не бывает, не говоря уже о долгом отпуске во Флориде зимой.

Вы можете стать для такого фермера ангелом небесным. Не знаю, сколько вы хотели бы получать, но если у вас сезонная работа или такая, которой можно заниматься где угодно (например, с помощью интернета), то свяжитесь с местными фермерами и узнайте, не нужно ли кому-то поехать в отпуск. Для начала предложите помочь пару дней, чтобы познакомиться друг с другом. Вы быстро поймете, удастся ли вам поладить.

Если подумать, из этого может вырасти служба вроде агентства по подбору временного персонала. Найдите детей фермеров, которые переехали в город, потому что не хотели постоянно заниматься сельским трудом, однако скучают по фермам своего детства. Может, они захотят стать временными работниками. Ведь не стоит же выбор «все или ничего»? Каждый заслуживает право жить разной жизнью, если хочет. И здесь вы можете помочь.

Н

Налаживание чужой жизни, начиная с квартиры

Можно помогать людям с ведением домашнего хозяйства и назвать свою службу, например, «Свобода для жизни». Или вы убираете квартиры за деньги. Неплохая работа, но может наскучить. А теперь представьте, что работаете на одинокого профессионала-трудоголика, у которого не хватает времени для внешнего общения и остается гора пустых пивных банок в мусорном ведре. Разве не здорово наладить его жизнь? Вы станете не просто убирать квартиру, но вовремя покупать новое постельное белье

и украшения для интерьера, а еще – убеждать клиента приглашать интересных людей после работы домой. Вы будете готовить романтические ужины для этих встреч – клиенту останется открыть вино и зажечь свечи. Это же можно делать для семейных пар. Если у них мало времени, то, конечно, им тоже нужно, чтобы в квартире поддерживали порядок. Наверное, они не отказались бы и от ужина при свечах.

Работа по хозяйству даст достаточно денег и поможет не отчаиваться – клиентов найти всегда легко. Узнав вас, они будут вам доверять. Это прекрасная идея.

Налоговый учет

Просто идеальная работа для некоторых людей. Подумайте сами: работать как вол надо три-четыре месяца перед подачей деклараций, а остальная часть года свободна. Вполне осуществимая мечта. У меня есть знакомые, которые так делают. Один из них не только купил и отреставрировал особняк в Бруклине, но и постоянно ищет, чему интересному посвятить свободные месяцы. Если вам совершенно не нравится эта идея, забудьте о ней, она не для вас. Но если вы внимательны к деталям и легко управляетесь с цифрами, такая работа может даже доставить удовольствие! (Несколько лет назад я слышала выступление женщины-бухгалтера, которая вдохновенно рассказывала, каким увлекательным может быть налоговый учет: «Вы столько узнаете о клиентах, словно читаете роман или биографию. Вам открываются даже их секреты!») Если заработок нужен, чтобы в свободное время писать любовные романы, возможно, это будет мудрым решением проблемы. Идеи никогда не закончатся. (А еще при таком раскладе у вас хватит денег и времени, чтобы отправиться на Капри и написать роман там.)

Если вы возьметесь готовить налоговые декларации для людей из вашей профессиональной сферы, нынешней или прошлой (для сотрудников юридических фирм и других корпораций, артистов, художников, фотографов, мастеров по ремонту квартир или тех, кто выгуливает собак), то найдете клиентов без особого труда – вы их знаете. А они будут очень рады отыскать хорошего специалиста.

Ниша, найти ее

Этот момент очень важен, поэтому на него действительно стоит потратить время. Если вы сумеете обнаружить потребность, которая

не удовлетворяется, то у вас появится направление для бизнеса. Начните с того, нужда в чем известна, или с того, чем вам нравится заниматься – например, с дрессировки собак, скрапбукинга, обустройства гардероба или сопровождения людей в поездках, – а потом найдите свой рынок, адаптировав услугу для какого-то одного сегмента потенциальных потребителей. Делайте онлайн-альбомы для собирателей марок, дрессируйте собак для бейсбольных болельщиков, сопровождайте в поездках на встречи христиан или хорватов, устраивайте гардеробные для детей, пенсионеров, левшей и т. п.

Если вы найдете свою нишу, то к вам часто будут обращаться повторно, а если она интересна, то о вас пойдет молва. В моем районе это удалось двум братьям из Греции. Они открыли уютный, дружелюбный рынок со свежайшими продуктами и готовой домашней едой навынос, обосновавшись прямо напротив огромного сетевого супермаркета. Ко всеобщему удивлению, их бизнес процветает, и о них не раз уже писали в газете.

С чего начать? Ну, кроме вашей округи, очевидное место – интернет. Ищите новостные группы и информационные рассылки, которые представляют для вас интерес. Вы найдете массу данных о существующих возможностях. Наткнувшись на подходящую и представив потенциальный рынок, разошлите пресс-релизы в соответствующие журналы, газеты и электронные издания. Изложите там всю необходимую информацию о себе, расскажите, как ваш бизнес поможет этому конкретному рынку. Так вы сможете запуститься сразу же!

Ностальгия

Всякий, кто знает, какой автомобиль Джеймс Дин водил в фильме «Гигант»^[10], или любит звук, с которым музыкальный автомат выбирает пластинку-сорокапятку и проигрывает ее с характерными помехами от царапин, – специалист по ностальгии. Не слушайте тех, кто говорит, что вы тратите время на ерунду, – ваши услуги непременно кому-то нужны. Знаете ли вы, что рестораны платят декораторам, чтобы те ходили по блошиным рынкам и распродажам по случаю ликвидации и выбирали старые, ностальгические вещи, которыми можно украсить стены? Если хоть раз вы бывали в закусочной, оформленной в стиле пятидесятых годов, то знаете, о чем речь. В общем, есть тысячи способов заработать на памятных предметах в качестве эксперта, коллекционера или консультанта.

Можно декорировать дома и залы для вечеринок или консультировать кинематографистов. Если вы во время просмотра фильма донимаете друзей высказываниями типа: «Да никто в пятидесятые такие шляпы не носил!» – то не исключено, что вы нужны Голливуду. А может, вы способны организовывать чудесные ретровечеринки, на которые приходят в винтажной одежде и даже приезжают на старых машинах или устраивают там подобие барахолки со старыми вещами (а вы обеспечиваете ретромузыку и танцпол!). Можно брать деньги за вход, проводить лотереи и конкурсы на лучшее то или се, продавать ностальгическую еду. О таком мероприятии нужно оповестить в местной газете и в своей информационной рассылке – и попробовать выступить на радио или договориться, чтобы о вас написали статью. Еще можно сделать новостной листок и привлечь рекламодателей, которые продают вещи с флером времени. Или выпустить ностальгический каталог старых каталогов. И, конечно, есть старый добрый аукцион eBay.

Недавно я видела телевизионный сюжет о человеке, который собирает раннюю телерекламу. У него есть видеоролики с черно-белой рекламой автомобилей Buick 1953 года и «степфордскими женами»^[11], которые лучезарно улыбаются над банками с растительным жиром Crisco у себя на кухне.

Голливуд сегодня платит ему немалые деньги за эти видео. Но совершенно не обязательно становиться коллекционером и арендовать склад. Эту идею можно скомбинировать с другими и устраивать костюмированные вечеринки в ресторане для разных возрастных групп – например, «Надеваем то, что носили в пятнадцать лет!» (Может быть, вы сумеете сами продать кое-какую одежду на своем сайте – или у входа на вечеринку!)

Если вы по природе своей склонны к ностальгии, вашу фантазию не остановить. Сядьте поудобней и посмотрите в окно. Держу пари, вы придумаете пять идей в ближайшие пять минут.

Ночи ужасов!

Если вы любите тайны или ужасы, то найдите в городе дом, как можно больше похожий на дом с привидениями, и устраивайте там развлекательные вечера, на которых люди будут платить за то, чтобы их напугали до смерти. Корпорации нанимают для таких вещей профессионалов, но, пока вы не сделаете что-нибудь сами и не получите хорошие отклики в прессе, возможно, вами не заинтересуются. Так или

иначе, надо начать с малого и посмотреть, справитесь ли вы.

Конечно же, покупать дом не придется. Просто снимите его на вечер – если хозяева там живут, то это не помешает. Они могут выступить в качестве экспертов – показать все укромные закутки, скрипучие лестницы и хлопающие ставни, а еще присоединиться к вам и помочь всех напугать.

О

Озвучивание

Вам когда-нибудь говорили, что у вас красивый тембр голоса? А хотели бы вы заработать на своем голосе? Тогда стоит подумать о работе диктора, который читает рекламные тексты на радио и телевидении или озвучивает документальные фильмы. Такой закадровый голос объясняет вам, что гепард сейчас кинется в погоню за антилопой. Если вы ничего не знаете об этой работе, но фантазировали, например, как озвучиваете героя мультфильма (или интересуетесь чем-то в этом роде), поделюсь: есть сайт www.karencommins.com, посвященный этой теме. Делает его не большая коммерческая компания, а человек, который непосредственно занимается озвучиванием. Это Карен Комминс, и вот что она говорит: «Я очень хочу ненавязчиво подчеркнуть, что работа по озвучиванию – не тот случай, когда можно “просто попробовать свои силы”. Как и любая мечта, она требует огромной самоотдачи и упорства... Я сделала страницу с советами на своем сайте, потому что многие пишут мне: у меня хороший голос – как получить работу диктора?»

(Кстати, сайт Карен – отличный пример того, как бесплатно предоставлять людям ценную информацию и одновременно получать доход от сопутствующих программ и продажи книг и услуг.)

С чего начать?

Вы нужны рекламным агентствам, потому что они делают рекламные ролики. Телестудии тоже, возможно, захотят воспользоваться вашими услугами. На крупные рынки, например нью-йоркский, пробиться сложнее. Но недавно на семинаре, который я проводила в городе Де-Мойн, один участник встал со своего места и сказал (потрясающим глубоким голосом), что мечтает заниматься озвучиванием, – к нему буквально бросились три человека и попросили его визитную карточку. А продюсер с IPTV, общественной телевизионной станции, которая снимала мой семинар, сказал, что им всегда нужны такие голоса, но не подошел, потому что решил дать шанс другим.

Ну, и хотя это не так просто, как сделать демозапись, отослать ее в рекламные агентства, гуру маркетинга и директорам по кастингу, а потом ждать, пока посыплются предложения, не позволяйте никому говорить, что эта работа – «воздушный замок». Посмотрите, какие идеи предложила

Карен и участники моего форума, – как они вам?

1. Почитайте Backstage, журнал о новостях театра (его можно найти в большинстве крупных книжных магазинов или в сети по адресу www.backstage.com).

2. Проведите в интернете поиск по словам «озвучивание», «диктор», «голос за кадром» – и вы найдете сайты, где люди ищут такую работу, компании, которые готовы вас обучить, преподавателей, которые ставят голос, и даже сайт с инструкциями, как записывать голос в программе Adobe.

3. Если вы живете в городе, где есть курсы для взрослых, сходите на занятия. Вы не только освоите азы, но, не исключено, обнаружите, что ваш преподаватель сам занят в этой отрасли и даже ищет таланты, которые можно было бы представлять.

4. Поговорите с актерами, музыкантами или преподавателями актерского мастерства. Они работают в этой отрасли.

Вот особенно удачные предложения.

1. Предложите бесплатно озвучить что-нибудь для местного телеканала – пусть люди услышат ваш голос. А еще это будет отлично смотреться в резюме. Кроме того, голоса нужны для рекламы на местных кабельных станциях. Возможно, если вы сделаете бесплатную работу, вам разрешат сохранить демозапись.

2. Если вы живете в маленьком городе, свяжитесь с директором по рекламе любой радиостанции, телестудии или кабельного канала и скажите, что хотели бы озвучить их рекламу, если возникнет потребность в новом голосе. Вот что заявил продюсер одной небольшой телевизионной компании: «Я был бы рад, чтобы кто-то меня заменил и мой голос не звучал бы в каждом втором рекламном ролике, который у нас выходит!»

Дополнительная идея. Помогите другому человеку стать диктором.

Одно из главных препятствий для большинства из нас в том, что мы ненавидим рекламировать свои услуги. Хотя, с другой стороны, не против, чтобы это сделал кто-то другой, особенно если мы верим в его возможности. А значит, можно пригласить кого-то для взаимной поддержки или даже организовать Команду успеха для тех, кто хочет заниматься озвучиванием и нуждается в человеке на роль агента или менеджера, – и поддерживать друг друга! Вам хватит мужества и воображения для всех остальных, а им – для вас. Возможно, вы включите в команду человека, у которого есть студия звукозаписи и навыки звукорежиссера (или родственники с такими навыками), и все смогут сделать демозаписи. Представьте себе: группа из пяти или шести человек

ищет рекламные агентства и директоров по кастингу – и продвигает друг друга до тех пор, пока все ее участники не станут известными. Если вы это осуществите, пожалуйста, позвоните мне, и я включу вас в свою следующую книгу!

Онлайн-обучение

Если вам нужно чему-то научиться, но насыщенный график не позволяет выделить время на посещение занятий, то вам повезло. Благодаря чудесам интернета можно изучать практически любой предмет дома – как захотите, хоть в полночь.

Задайтесь вопросом: если бы вы могли выучить что угодно, что бы это было? Изучение чего доставило бы вам удовольствие? А когда появится ответ, спросите себя: нельзя ли сделать это в интернете? Даже если вы предпочитаете физически присутствовать в аудитории, к занятиям в интернете часто можно приступить сразу. И захватывающий процесс начнется прямо сейчас – не дожидаясь, когда у вас будут время и деньги.

Рассмотрите эту возможность. Отправляйтесь на google.com и поищите онлайн-уроки. Увидите, что получится.

Раз уж мы дошли до онлайн-обучения, рассмотрите заодно и онлайн-преподавание.

Онлайн-преподавание

Чему стоит учить? Тому, что вы знаете и хотите преподавать. Знаете про то, как жили в Румынии в старые времена – например, про еду, музыку, ремесла, – больше, чем ваша семья готова выслушать? Значит, уже можно давать уроки на эту тему.

Более того, технологии позволяют записать ваш урок прямо с телефона и отправить людям интернет-ссылку, где они могут слушать ваш рассказ! Да, можно устроить так, чтобы они за это заплатили – тоже в интернете. (paupal.com – один из многих вариантов.)

Организатор

Профессиональный организатор – это человек, который может организовать все что угодно, от вашего шкафа до вашей жизни. Если он хорошо справляется с работой, вы больше не потеряете ни одной квитанции и ни одного носка – и никогда не пропустите встречу. Похоже

на рай? А может, вы сами счастливчик с даром организованности? Если да, то вы должны предоставлять свои услуги всем остальным!

Постоянные услуги организатора

Многие службы, которые помогают людям с организацией жизни, заманивают: «Наведите порядок раз и навсегда». Поищите их сайты в интернете, и поймете, о чем я. Но мы знаем, что неорганизованные люди просто не могут всегда оставаться организованными (так же как не бывает диеты, которой придерживаются всю оставшуюся жизнь). Но поскольку у покупателей есть такая фантазия, это им и продают.

Вероятно, вернуть их к реальности – неплохая идея. Если вы объясните, что программа продлится какое-то время и ваши услуги еще понадобятся, это облегчит жизнь и вам, и клиентам. Иначе каждый раз по завершении текущей задачи вы будете оставаться не у дел. Если ваши услуги по характеру ближе к труду садовника, чем каменщика, это пойдет на пользу всем заинтересованным лицам. Первое посещение клиента и первая работа на него уже даст вам представление, как выглядит его жилище и в чем состоят проблемы. Если клиент заплатит заранее (как принято у коучей, которые консультируют по поводу карьеры), приближение вашей встречи обеспечит ему мотивацию для следующего шага. И со всеми возникающими проблемами вы справитесь на этой встрече.

Найдите нишу

Мне рассказывали, что есть организаторы, которые специализируются на помощи профессиональным спортсменам, моделям или людям с синдромом дефицита внимания (как я хотела бы, чтобы один из них жил у меня в свободной комнате). Они выступают перед группами родителей и учителей, а также в организациях, которые помогают детям и взрослым с этим синдромом. Еще можно специализироваться на модельерах, организаторах мероприятий и в области малого бизнеса.

Обладая этим даром, можно организовывать и другие вещи. Например, предложить свои услуги турагентам, подвигающимся на бизнес-поездках. И написать буклет (или записать аудиогид!), чтобы турагенты предлагали его своим клиентам, постоянно выезжающим в новые города. Озаглавить хотя бы так: «Как все взять, все найти и ничего не потерять, если вы каждый день переезжаете в другое место».

Чтобы завести клиентов, хорошо было бы выступать с лекциями на профессиональных конференциях турагентов или в клубах по интересам

по всей стране.

А что если объединить спорт и путешествия и основать службу, которая специализируется на спортивных командах, путешествующих из города в город? Или на участницах конкурсов красоты и их родственниках? Раз вы обладаете отличными организационными навыками, вы нужны всем!

Реклама (или статья), размещенная в правильно выбранном отраслевом журнале – например, для устроителей мероприятий, – может стать исключительно полезной. Кто напишет статью? Можете сами. Или позвоните в редакцию и предложите тему «10 способов всегда быть организованным» для представителей конкретной профессии. (Варьируйте конкретику и предлагайте статью в издания для агентов, работающих с актерами и художниками, или для бухгалтеров, работающих с индивидуальными предпринимателями, или для специалистов по налогообложению! Они направят к вам своих клиентов!)

Организатор мероприятий

Американские вузы выделяют бюджет на организацию развлекательных мероприятий и привлекают для этой работы студентов. Они находят и приглашают музыкальные группы, комиков и мотивационных лекторов для выступлений в вузе. Мне не раз доводилось беседовать с такими студентами, и все они собирались после окончания вуза продолжать такую деятельность, потому что это очень увлекательно. Если вы организатор мероприятий, значит у вас есть концертная площадка и вы ищете артистов, которые будут там выступать. Ваша работа – находить и ангажировать тех, кто соберет много зрителей. Это не только прекрасный способ лично познакомиться со своими кумирами, но и отличный шанс для людей, которые любят открывать таланты. Если вы знаете хорошую группу или комика из тех, что еще не обрели известность, то можете серьезно поспособствовать их успеху. Как истинный поклонник их таланта, вы получите от этого огромное удовлетворение.

Чтобы выйти на тех, кого вы хотите пригласить для выступления, ищите контактную информацию на обороте их недавнего диска или в новой книге – и звоните агенту. Если у них пока нет агента, звоните им лично. Вас удивит, кого можно найти, позвонив по номеру, оставленному для запросов, или поискав телефоны в интернете.

Организатор однодневных туров

У вас талант придумывать прекрасные способы провести день? Друзья спрашивают вас, куда отвести гостей из другого города или скучающих на каникулах детей? Если да, то вы можете сделать из этого услугу, которая обязательно понравится людям!

Настройте бесплатный телефонный информатор и каждый день оповещайте о различном времяпрепровождении для детей, влюбленных, пожилых людей, для творческих натур и любителей приключений. Разместите свой номер на досках объявлений в супермаркетах или в разделе «События» местной газеты. В какие-то дни можно добавлять предложения в таком духе: «Возьму до 15 человек на прогулку по прекрасному Уэйв-Хиллу. Экскурсия состоится в субботу в 11 утра, при любой погоде. Приходите, если любите читать, гулять и фотографировать – или если ваши дети слишком энергичны, чтобы сидеть дома. С нами будет замечательный историк, рассказ которого погрузит нас в гущу событий, происходивших в этих местах в прошлом. Цена – 10 долларов на человека, если принесете обед с собой, и 20 – с участием в пикнике (вкуснейшая курица с базиликом, вино и десерт)».

На следующей неделе предложите посещение музеев, галерей или даже студий художников вашего города в компании искусствоведа: «Художники, которые открыли для нас свои мастерские, расскажут о своем искусстве и ответят на вопросы. Чтобы узнать, как присоединиться к нам и прекрасно провести день, подпишитесь на мою почтовую рассылку. Заходите на www.turynadendlyavseh.com». (Конечно, вы догадались, что я придумала название сайта?)

Если у вас есть велосипед (или мотоцикл – в зависимости от того, что выдержат пассажиры) с коляской (или, опять же, велоповозка!), то можно вывозить пожилых людей и инвалидов на замечательные прогулки по паркам или по любым местам в городе, которые они захотят увидеть.

Если нужны еще идеи, можно обратиться к уже существующим видам деятельности. Вот что написал на моем форуме один энтузиаст из Клуба натуралистов.

«Любите животных? Природу? Проведите день под открытым небом! Вступайте в Клуб натуралистов. Там вы встретитесь с людьми, которые обожают все, что связано с природой, – ботанику, геофизику, птиц, рыб, тигров, ящериц, что угодно. И у них всегда есть контакты с другими подобными клубами».

Клубы натуралистов организуют пешие, лыжные и лодочные прогулки, а также походы и выезды на природу с палатками, во время которых можно заняться самыми разными вещами. Неважно, насколько хороша ваша

физическая форма, – всегда найдется что-нибудь для вас и ваших интересов. Также они часто устраивают корпоративные мероприятия и занимаются охраной природы... (Мы делали гнездовые ящики для горных свиристелей и очищали берег озера для прибрежных птиц и мелководных рыб – и получили массу удовольствия. И еще мы познакомились с отличными людьми, у которых были самые разные интересы, и нашли ресурсы, о которых не подозревали. Возраст не помеха.)

Официант на банкетах

Работать официантом на банкетах – совсем не то, что обслуживать столики в ресторане. Конечно же, вы видели на крупных мероприятиях людей в смокингах, которые разносят закуски. Их задача – обеспечить прекрасный сервис. Они приносят подносы с блюдами и обслуживают гостей, стоя слева от него. Они умеют брать еду двумя вилками, удерживая их в одной руке. Они красиво наливают вино, художественно складывают салфетки и настолько обходительны, что клиент чувствует: это стоит потраченных денег. Кто нанимает банкетных официантов? Кейтеринговые компании. Ищите их в местных «Желтых страницах». Все крупные компании дают рекламу, можно позвонить и спросить, не нужны ли официанты. Кстати, обычно это неплохие деньги.

Если хотите найти работу за городом, чтобы писать там роман в спокойной обстановке, присмотритесь к небольшим курортам, расположенным неподалеку. Можно быть банкетным официантом где-нибудь в горах или у моря. Вы будете приходить в назначенное время, сервировать стол, затем убирать с него, но до и после вас почти не будут беспокоить и вы сможете проводить время в одиночестве и заниматься своим делом в прекрасном месте. Одна моя знакомая сдает свою нью-йоркскую квартиру на все лето и работает на курорте в Катскильских горах, где живет бесплатно. К концу лета на ее счету добавляется 4000 долларов.

(Не забывайте выделять все, что вам нравится, и отмечать C-уровень. И обязательно отвечайте на вопросы: что нового вы узнали? Что из этого можно использовать для воплощения вашей мечты? Что вы будете делать дальше? Ладно, с этого момента я вам доверяю. И вы уж не подведите себя.)

П

Партнер по бегу

Если вы любите бегать – и способны поддерживать нескучную беседу, – то можете составить кому-то компанию в занятиях бегом (отдельным людям или маленьким группам. Тем, кому хотелось бы обрести хорошую форму, но не хватает дисциплины, чтобы вытащить истомленную тушку на улицу холодным утром. Если вам удастся ненавязчиво мотивировать людей и помогать с тренировками, то вы способны оказать им ценную услугу. Можно организовать клуб с членскими взносами или брать плату за каждый выход. Другой вариант – работать с особыми группами, скажем с пожилыми людьми или молодыми матерями, и выпускать новостной бюллетень с историями успеха и календарем событий, чтобы поддерживать интерес. Еще можно продавать готовые перекусы, чтобы брать их с собой, и таким образом помогать своим подопечным правильно питаться. И снова интернет будет вашим лучшим другом. Создайте сайт, соберите адреса для рассылки, оставьте флаеры там, где люди делают покупки или ждут, пока отремонтируют их автомобиль.

Пенсия

Не думаете ли вы обратиться к какой-нибудь из вычитанных здесь идей в будущем, когда появится больше времени? Или, что еще хуже, не ждете ли пенсии, чтобы сидеть на солнышке и наслаждаться отдыхом и полной свободой? Слушайте внимательно: отдых – для больных или мертвых. Нормально ничего не делать в понедельник, ну а во вторник? Отлично проводить время на пенсии не означает «лежать в постели», это «никакой ненавистой работы и очень много – любимой».

Итак, сразу приступайте к работе, только на сей раз она должна приносить удовольствие. Если вы не знаете, что это за работа, назначьте ее поиски своим проектом и приступайте. Такой проект может быть невероятно интересным. Поговорите с любым человеком, который явно наслаждается своим делом, и выясните почему. Попробуйте вспомнить все, что когда-то вам нравилось, и попробуйте заняться этим снова. Если вы мечтали на пенсии переехать, запланируйте поездку и поживите там столько, сколько возможно. Прежде чем упаковывать вещи и окончательно

сниматься с места, проверьте, действительно ли это будет вам по душе, как казалось.

Но не ждите, пока появится свободное время. Радостно займитесь тем, чем вам не терпится заняться, чтобы успеть как можно больше. Свободное время без четко определенной цели и дела, которым нужно и хочется заниматься каждый день, чревато настроением, когда все кажется невозможным. Не заниматься любимым делом на пенсии – значит уставать и толстеть от неподвижности.

Поверьте мне на слово. Вы не пожалеете.

Переиздание старых книг

Вдруг вы обожаете старые книги, посвященные какой-то конкретной теме – о том, как в мире разводят и пасут овец, или об антикварных мотоциклах, – и собираете все, что было издано. Ваша маленькая личная библиотека ломится от книг, но никто не знает об этом, а ведь кому-то они были бы очень интересны. Не стоит ли их переиздать? Если книги совсем старые, вероятно, они уже не защищаются авторским правом, но тогда за них могут взяться крупные издательства, а это серьезная конкуренция. Если же нет, свяжитесь с издателем или правопреемником автора (здесь должен помочь интернет) и спросите, нельзя ли получить права на переиздание.

Подготовка пилотов

Тем, кто любит все, что связано с воздухоплаванием, открыт целый мир (я к ним не отношусь – в полете больше всего люблю поспать), и совсем не обязательно становиться летчиком в коммерческой авиакомпании. Однажды ко мне пришла очень милая женщина и рассказала, что ее муж (пилот ВВС) выходит на пенсию и скоро они уедут с базы. Большая часть ее жизни была так или иначе связана с авиацией, и теперь ей казалось, что она утрачивает часть себя. Что же делать? Поскольку она любила полеты и имела лицензию на управление легкими самолетами, я предложила учить других. Однако она считала, что ей не хватает необходимых знаний. («Ой нет, у меня нет специального образования», – сказала она, как будто я предлагала ей готовить пилотов истребителей!) Мне стало любопытно, действительно ли эта робкая дама так сильно любит летать, и я задала каверзный вопрос: «Как вы считаете, я уже слишком стара, чтобы учиться этому?»

Ее глаза засверкали, и она подалась ко мне с энергией, которой совершенно не чувствовалось раньше: «Нет людей, слишком старых, чтобы летать!»

«Вот это да! – поразила я. – Только послушайте себя – вы прирожденный миссионер! И можете научить летать кого угодно». Это была настоящая страсть, просто моя собеседница никогда не рассматривала такой вариант. Не знаю, воспользовалась ли она моими советами, но если да, этот путь наверняка оказался для нее несложным. Куда бы ни привела их работа мужа (возможно, в маленький городок), рядом точно есть аэропорт, а значит, она может обучать новичков или основать летный клуб и собирать аудиторию на демонстрацию полетов.

Миссионер может не только научить навыку – он может вдохновить. Поэтому я еще предложила ей поехать в тур с лекциями и мотивационными выступлениями на корпоративных программах. Корпорации постоянно ищут женщин-ораторов, но, будучи консервативными, опасаются сентиментальности или рассуждений с уклоном в эзотерику, которые автоматически ассоциируются с дамами-лекторами. Однако летчице и жене пилота ВВС (к тому же страстно любящей небо, в чем я убедилась, когда услышала: «Нет людей, слишком старых, чтобы летать!») будут рады в любой корпорации (особенно где в штате много женщин).

Пишите за деньги

Не стоит думать, что писатель должен непрерывно курить (и пить), уединяться в лесной избушке или в хижине на морском берегу, вскрывать вены каждый раз, когда надо писать, и при этом всегда рисковать, что произведение останется неопубликованным, не говоря уже о зарплате. Знаете ли вы, сколько существует работы для тех, кто умеет писать?

Посмотрите вокруг: везде что-нибудь написано. Кого-то наняли, чтобы это написать, и очень многие зарабатывают таким образом на жизнь. Люди пишут рекламные тексты, статьи в журналах, брошюры, резюме, деловые предложения – список можно продолжать до бесконечности. Интернет-бум сделал пишущего человека бесценным специалистом, ведь сайты нужно обновлять каждый день, а электронным журналам требуются авторы, чтобы искать материалы и писать статьи. Сейчас отличное время для внештатных авторов.

Изучите рынок

Посмотрите сайты, предлагающие работу для фрилансеров, чтобы получить представление, кто нуждается в том, что вы хотите делать. Тексты нужны в таких местах, о которых вы никогда бы не подумали, – и за них платят деньги. Корпорациям необходимы сотрудники, которые могут точно и ясно писать отчеты и служебные записки. Городские и федеральные органы власти, больницы и медицинские институты – любая организация, которая придет вам в голову, – нуждаются в авторах для новостных листков, заявок на гранты, корреспонденции, брошюр, информационных буклетов и квартальных отчетов. Любое рекламное агентство радо талантливым и надежным внештатным авторам, которым можно передать излишки работы.

Вообще, практически любой бизнес или организация, упомянутые здесь, нуждаются в специалистах, которые учат писать, не меньше, чем в самих авторах. А компании, где есть сотрудники, приехавшие из-за границы, нуждаются в тех, кто научит их местному языку. Обычно пишущий человек может получить такую работу без педагогических дипломов, если уже обучает сотрудников хорошо писать. Эта работа приносит много удовольствия и удовлетворения, ведь студенты жаждут учиться и высоко ценят учителей.

Если вы хорошо пишете, подумайте о том, чтобы стать коучем для пишущих. При наличии опыта можно общаться с клиентами по телефону, в интернете – или, при желании, вживую – и помогать им продвигаться с их проектами. Но можно пойти еще дальше. Станьте коучем по мемуарам (да, такая специализация существует, и люди этим занимаются – см. [«Коучинг»](#) в «К»). Вы поможете пожилым людям изложить воспоминания на бумаге, ведь многие очень хотят, чтобы их истории когда-нибудь прочли внуки.

Возможно, из рассказа о том, как вы им помогали, получится отличная книга. Несомненно, это прекрасно дополнит сайт или блог, развлечет и вдохновит многих – и одновременно принесет вам новые заказы. Чтобы сделать себе рекламу, можно заинтересовать этой темой журналистов, и они опубликуют статьи о вас. Например, отправить газетному колумнисту письмо с затравкой вроде: «Бесси рассказывает, как ее прабабушка познакомилась с будущим мужем, когда доила под столом козу в украинской деревеньке в 1908 году». Пройдя по ссылке, журналист окажется на вашем сайте, где есть вся история Бесси (которую записали для нее вы). Любой посетитель сайта может захотеть, чтобы вы сделали то же для него – или его бабушки. (Помните, что все интервью можно проводить по телефону – и даже записывать на аудио, чтобы

прапраправнуки послушали их в грядущие годы.) Конечно, здесь мы возвращаемся к моей любимой идее автобиографии-блога. А если вы используете последние технологии, то сможете добавить туда видео или слайд-шоу из ранних фотографий автора. И дальше отправлять родственникам ссылку по электронной почте и получать их комментарии со всех концов света. Как же мне нравится эта идея!

Научитесь писать

А как быть, если вам кажется, что вы пишете недостаточно хорошо для воплощения этих идей? Что же, можно научиться, не покидая уютного дома. Если вам незнакома специфика деятельности, которой вы хотите заняться, можно брать уроки у прекрасных преподавателей с помощью компьютера – в реальном времени, поздно ночью или в четыре часа утра, в Фарго, что в Северной Дакоте, или в Папуа – Новой Гвинее. Поищите преподавателей, заведения и коучей, которые учат писать. Я нашла таким образом десятки вариантов и, кроме того, еще больше укрепилась в энтузиазме относительно блогов. В интернете есть масса курсов, и не нужно поступать в колледж, чтобы ими воспользоваться. Например, компания Gotham Writers' Workshop (www.writingclasses.com) учит писать что угодно – от прозы и драматургических произведений до мемуаров, путевых записок, сценариев для комедийных сериалов и юморесок.

Больше никаких отговорок. Если у вас есть телефон и компьютер – или библиотека неподалеку, где есть доступ к компьютерам, – вы можете отточить писательские навыки и зарабатывать этим на жизнь.

Зарабатывайте своими текстами хорошие деньги

Можно писать и много зарабатывать – и не обязательно сочинять роман-блокбастер.

На случай, если вы не читаете вступления, позвольте снова упомянуть Роберта Блая. Или он открыл секрет, как быстро написать множество книг, или у него обмен веществ как у бурундука – так или иначе, он умный и хороший писатель. К тому же дает исчерпывающую и очень полезную информацию^[12]. Журнал Writer's Digest часто публикует его материалы, и стоит прочесть очень хорошую статью Teach and Grow Rich, написанную в феврале 1997 года, но до сих пор не устаревшую. Она начинается так: «Поскольку оплата составляет от 100 до 4000 долларов в день, учить писать часто выгоднее, чем писать самому. Вот ряд шагов, которые можно предпринять, чтобы подключиться к такой прибыльной деятельности, как чтение лекций и проведение консультаций, семинаров и мастер-классов».

И последнее, но не менее важное, – первоклассная книга Питера Боуэрмана *The Well-Fed Writer: Financial Self-Sufficiency as a Freelance Writer in Six Months or Less*^[13]. Кстати, он посвящает свою книгу Роберту Блаю, который подал ему идею, и называет его своим героем. Автор начал работать копирайтером с нуля и добился очень многого всего за полгода. Вы все поймете, когда увидите, как хорошо он пишет, – однако этого недостаточно, чтобы преуспеть, и Боуэрман первым подтверждает это. К счастью, он предлагает практичный пошаговый метод, который позволяет стать успешным копирайтером-фрилансером. А еще он не любит работать допоздна и по выходным, так что систему можно прекрасно применить, если вы хотите, чтобы у вас было время заниматься другими вещами или выполнять другие обязательства.

Пишите книги за других

Вы когда-нибудь думали о возможности писать книги за других людей? Я разговаривала с таким профессионалом. Эта женщина рассказала мне очень интересные вещи, которыми я хочу с вами поделиться. Она ездила на конференции, слушала выступления и, если оратор ей нравился, подходила к нему потом и спрашивала, не написал ли он книгу. Если ответ был отрицательным, она предлагала свои услуги. Дело было в конце 90-х годов и цены, возможно, изменились, но тогда ее ассистенты брали по 5000 долларов за книгу, а она сама – 15 000 долларов. (Если сотрудничать с компанией, которая готовит книжные проекты для издательств, у вас будет масса работы. Они находят интересных людей, сводят их с наемными писателями, продумывают книгу и передают готовый проект издателю, что сильно облегчает ему жизнь.)

Пишите художественную прозу

Даже если речь идет о художественной литературе, совершенно не нужно пить, курить и терзаться. Более того, занимаясь сочинительством вместе с друзьями, можно получить массу удовольствия. Я знаю, как одна женская компания собралась и написала два детектива – действие происходит у них в пригороде. Убийц отслеживают матери и домохозяйки, которые непрерывно жалуются на жизнь. Издателя так и не нашлось, но авторам стоит еще попробовать и опубликовать книги абсолютно новым способом. Сегодня не нужно закупать 5000 книг и хранить их в гараже, пытаясь продать, ведь существует замечательная новая технология под названием «печать по требованию» и есть издатели, которые выпустят для вас прекрасную книгу по очень низкой цене. И вы сможете продавать ее

любым удобным способом (вы, наверное, уже знаете каким – в интернете через собственный сайт).

Благодаря этим возможностям сегодня издавать книги доступно каждому, кто хочет сделать небольшие инвестиции и получить большую прибыль.

Пляжный бездельник

Если качество повседневной жизни для вас важнее, чем долгосрочные цели или статус в обществе, и если, проводя дни и ночи у океана, вы чувствуете, что жить, чтобы жить, – стоящее дело, можно найти массу способов заработать. Мне встречались люди, которые приводят в порядок яхты, моют их и чистят, пока те стоят в доке. Я даже слышала об аквалангисте-любителе, который отскабливает ракушки от корпусов парусников, – у него стабильный заработок.

Если вы любите морские путешествия и умеете готовить, то можете наняться в плавание коком (см. «П» – [«Приготовление еды»](#)).

Ну и, конечно, пляжный бездельник будет отлично устроен, если способен зарабатывать с помощью компьютера, как это делали «однодневные трейдеры» во времена подъема фондового рынка.

Суть в том, что, если вам нужно жить у моря, способов масса. Это проще, чем кажется. Можно быть электриком, плотником или разнорабочим. Не бойтесь, занимаясь такой уважаемой работой, утратить статус пляжного бездельника. Для родственников вы все равно им останетесь. Обещаю.

Подарки, мастерить и продавать

Продавать сувениры, скажем плюшевых мишек, служащим компаний, избавляя их таким образом от необходимости тратить силы и время на походы по магазинам после работы, – это отличный бизнес.

Кстати, для такой деятельности можно обойтись и без склада, битком набитого плюшевыми медведями. Ходите на блошинные рынки и в комиссионные магазины и покупайте там милые штуки с особым шармом, а потом создавайте уникальные, неповторимые подарки. Как-то я увидела куколок, которые сидели на винтажных носовых платках в красивых чайных чашках. Подумайте, ведь чашки часто остаются без блюдец (и продаются очень недорого!), а сколько можно найти куколок, которые рискуют навсегда остаться без приюта! А вам понравилось бы

получить в подарок хорошенькую куколку, сидящую в чайной чашке? Возможно, вам придется по душе мастерить уникальные лампы из разных находок с блошиных рынков – вроде той, что я недавно видела в журнале: в старинный викторианский башмачок на пуговках вставили небольшую стойку и закрепили на ней симпатичный абажур. Это было красиво и стоило почти 400 долларов.

Портной

Если вы умеете шить, значит можете быть портным. Вариантов использования этого навыка много, но, если вас интересует только постоянный доход, не обязательно шить костюмы-тройки или придумывать вечерние туалеты – достаточно подшивать брюки и платья, латать дыры и, может быть, ушивать или расставлять одежду. Порой сюда входит и восстановление старых вещей. Можно оставить свою рекламу в местной прачечной-автомате или в химчистке (если они сами не предлагают такие услуги). Можно забирать одежду, заниматься ею дома за просмотром телевизора, а потом возвращать владельцу. Это отличный способ подзаработать, используя умение, которого нет у очень многих людей. Или можно превратить его в серьезный бизнес. В Нью-Йорке у нас есть некто по прозвищу «тайная портниха», которая подгоняет готовую одежду. Казалось бы, в таком большом городе портной должен быть в каждом квартале, но, похоже, все, кто любит свой гардероб, знают ее имя и ждут очереди, чтобы прийти к ней в лофт со своей одежной проблемой. (Вы можете стать такой портнихой в своем городе или районе!)

Еще идеи для портных: дайте объявление об услугах портного в местах, где ремонтируют швейные машинки, и, возможно, откликнется человек, который ищет желающих шить на дому. Повесьте объявления в магазинах тканей – там их могут увидеть модельеры. И, как обычно, симпатичный флаер, оставленный у входа в продуктовый магазин, всегда может привлечь клиентов.

Еще можно найти людей, которые продают винтажную одежду, и рассказать, что вы готовы починить ее при необходимости. Тем, кто занимается бальными танцами, часто нужны портные – иногда надо переделать старый костюм, чтобы публика его не узнала, а иногда требуется ремонт после активного использования. Новые танцевальные костюмы стоят порой пять тысяч долларов, так что многие люди покупают подержанные и, скорее всего, будут очень рады встрече с вами.

Приготовление еды

Если вы любите готовить, не стоит автоматически записываться в кулинарную школу Cordon Bleu или покупать ресторан. Возможно, вы уже знаете все, что нужно знать, чтобы заниматься любимым делом, а владеть рестораном вам вовсе не понравится. Есть масса более подходящих для вас способов зарабатывать приготовлением еды.

Станьте личным поваром

Очень много людей не умеют готовить, не имеют на это времени или просто не хотят! Если бы вы были личным поваром, то могли бы готовить и доставлять блюда загруженным работой людям (особенно тем, у кого есть дети) и холостякам, которые не готовят сами, но есть все-таки хотят. Может, найдутся клиенты, которые хотят получать блюда по своему выбору, нуждаются в специальном питании, страдают пищевой аллергией или не могут добраться до магазина, чтобы купить продукты. Так или иначе, это отличная работа для тех, кто действительно любит готовить.

Но что если у вас нет помещения с необходимыми разрешительными документами? Один из участников моего форума решил проблему так: арендовал кухню в ближайшей церкви. Там точно есть необходимые документы, и, вероятно, церковь довольна, что кухня приносит доход, даже когда они сами ею не пользуются.

Самый важный инструмент рекламы здесь – сарафанное радио, так что предложите свои кейтеринговые услуги устроителям местных мероприятий (в первый раз – по себестоимости). Попросите в магазине, где покупаете свежие продукты, разрешения оставить свою листовку – взамен вы будете продвигать их. Есть и сетевые организации (некоторые берут деньги за членство), которые помогают личным поварам получить работу, например: pchefnet.com и hireachef.com.

Организуйте частный обеденный клуб

Такая идея мало кому приходит в голову, но тем, кто ее воплотил, это очень понравилось (уточните, какие нормы действуют в вашем уголке мира, но, по моим сведениям, для частного обеденного клуба не нужны лицензии, как для предприятия общественного питания). Если вы любите готовить, попробуйте устраивать первоклассные званые ужины для одиноких мужчин и женщин. Для этого понадобится доступ к большому красивому дому или квартире. Постарайтесь найти человека, который сдаст вам помещение в обмен на право присутствовать на вечерах или

за рекламу своих кулинарных или кейтеринговых услуг. Я читала о паре, которая начинала с этого и достигла такого успеха, что впоследствии открыла собственный ресторан. У истории интересный конец: они обнаружили, что в ресторане масса работы, не имеющей отношения к их главной любви – кулинарии и людям, – закрыли его и снова перенесли действие домой. В итоге они стали гораздо счастливее, да еще и существенно больше заработали.

Мораль: приготовлением еды не обязательно заниматься в ресторане. Подумайте, где еще вам понравилось бы готовить за деньги. Вот несколько идей для начала.

1. Готовьте на блошиных рынках и этнофестивалях. (У вас не проводят этнофестивалей? Начните проводить. И даже несколько – в разных местах.)

2. Готовьте блюда для особой диеты (например, Аткинса) и привозите их людям на работу.

3. Готовьте на яхтах и кораблях, чтобы увидеть мир!

4. Станьте странствующим преподавателем кулинарных курсов и путешествуйте по стране. Давайте уроки сотрудникам корпораций во время обеденного перерыва – показывайте, как быстро соорудить простые и питательные блюда, или как питаться дешевыми продуктами и не заработать цингу, или как готовить на лабораторной горелке! (У меня была отличная книга *How To Cook A Wolf*^[14], я пользовалась ею в студенческие времена. Волк (wolf) в заголовке – из английского выражения «удерживать волка подальше от дверей», то есть едва сводить концы с концами. У меня до сих пор остались добрые воспоминания об очень питательном блюде из овощей, забракованных супермаркетами, под занятным названием «Месиво».)

5. Подготовьте профессиональную видеосъемку ваших уроков (во многих компаниях и колледжах есть для этого условия, и они могут согласиться, если это покроет часть вашего гонорара) – и покажите их местному телеканалу (вместе с какой-нибудь необычной кулинарной книгой), чтобы узнать, не захотят ли они сделать с вами передачу. Или выложите видео на свой сайт и продавайте ролики (и кулинарные книги) онлайн.

Присмотр за домом (или за всем чем угодно)

Люди хотят иметь возможность уехать и знать, что к их возвращению квартира, собака и комнатные цветы окажутся в полном порядке. Вы будете забирать почту, открывать окна, физически присутствовать, чтобы

отпугнуть воров, – ну и все остальное, чтобы с домом все было нормально, пока не приедут хозяева. Как правило, такая работа находится благодаря сарафанному радио, а еще можно давать рекламу в местной газете, прибегнуть к услугам агентства или поискать подходящие варианты в интернете.

Продажа того, что делаешь

Чтобы зарабатывать на продажах, необязательно быть коммивояжером и ходить от двери к двери. Скольким и навязчивым быть тоже необязательно. Более того, если вы не получили от кого-то огромное наследство, то всю жизнь продавали себя – свою доброту, ум, способности или что-то еще – родителям, учителям, друзьям, тренерам, директорам по кастингу или работодателям.

Можно продавать вещи, созданные своими руками, вещи, которые у вас есть или полученные от других, – и, конечно, можно продавать то, что вы делаете. И к тому же интересным и необычным образом. Что вам хорошо удастся? Речь не о вашей страсти, не о мечте всей жизни – достаточно, чтобы у вас получалось. А теперь придумайте, как это продавать.

Я знаю недовольного жизнью актера, который хорошо умеет делать две вещи (помимо актерства): играть на гитаре и делать для племянников зверей из длинных воздушных шариков. Он не сразу пришел к этому, но теперь в основном зарабатывает, выступая на детских праздниках – да, играет на гитаре и делает зверей из воздушных шариков.

Вам когда-нибудь говорили, что лучше ваших банановых кексов нет по эту сторону Миссисипи? Вы умеете вязать? Делать выкройки для мягких игрушек? Накладывать грим или разрисовывать лица на праздниках? А теперь подумайте, где все это можно продавать. Например, на уличных ярмарках, домашних распродажах, творческих выставках, баскетбольных играх, пикниках в парке. И кому – артистам, банкирам, или водопроводчикам, или маленьким магазинчикам по соседству.

Если вам нравится печь, можно делать интересно украшенные «тематические» торты и предлагать местным пекарням – например, «бейсбольные» для маленьких игроков или взрослых фанатов. (Конечно же, любой спорт тут годится. Я была бы счастлива увидеть торт для любителей баскетбола. Или плавания!) Если пекари не захотят с вами разговаривать, предложите поставить такой торт в витрину в оптике или мастерской по ремонту обуви, когда они будут отмечать пятилетие своего

бизнеса. Это привлечет клиентов, а если ваш торт будет большим, владелец сможет угощать покупателей – по кусочку с кофе или молоком!

Чтобы потренировать мозги, попробуйте ответить на эти вопросы и посмотрите, что у вас получится придумать.

Что можно делать и создавать?

- домашние фильмы, от съемки до записи на диски;
- сувениры в викторианском стиле;
- прекрасное печенье;
- плетеные коврики;
- скульптуры;
- безупречно воспитанных собак;
- звукозаписи;
- фотографии;
- портреты;
- и т. п...

Кому и где это можно продавать?

- родителям учеников выпускного класса;
- ресторанам;
- в интернете;
- на ярмарках ремесел;
- рядом с пунктами оплаты;
- на паромах;
- рядом с турбюро;
- с тележки;
- с автофургона.

Вот что пришло мне в голову, когда я составляла свой список.

1. Обустроить на ярмарке антиквариата или на блошином рынке стол с компьютером, взять фотокамеру с хорошим светом – и выкладывать фото товаров в интернет. Можно также составлять описания, заниматься продажей и брать себе 25 %. Владельцы будут чувствовать себя увереннее, а если вы договоритесь, что хранением и отправкой товара займутся они сами, то нагрузка у вас уменьшится. Еще вы можете предложить свои уроки по телефону или в интернете, чтобы обучить их все делать самостоятельно.

2. Если ваша слабость – недорогая одежда, и вы знаете, где найти самую дешевую и хорошую в городе, но в шкаф она больше не помещается, можно найти старый грузовичок с открытым кузовом, развезжать по окрестным улицам, как это делали сто лет назад или как сейчас это делают мороженщики, – и, выкликая в рупор, предлагать

одежду на продажу. Так же можно поступить с детскими игрушками, видео– и компьютерными играми. И даже с домашними питомцами, которых раздает Американское общество защиты животных! А еще можно – как мороженщик – включить музыку!

Профессиональные журналы

Если вы пытаетесь найти дело, которым действительно хотели бы заниматься, напишите список всего, что хотя бы отдаленно вас интересует, – даже если уверены, что так никогда ничего не заработать. Я практически гарантирую, что этому виду деятельности посвящен журнал, где есть масса статей, написанных профессионалами в своей сфере (они получают деньги за свою работу). Поищите эти журналы. Возможно, они найдутся в местной библиотеке или в интернете – по ключевым словам (кукловоды, карикатуристы, мамы-предпринимательницы). Это целые миры, о которых вы не знаете, но где можете наткнуться на то, от чего ваше сердце забьется быстрее, где можете открыть прежде ускользавшую страсть.

Если же вы знаете, что вам нравится, то профессиональные журналы – лучший способ увидеть эту область в целом и изнутри. У людей, связанных с организациями, много преимуществ. Но как наладить такую связь? Посмотрите журналы, чтобы узнать, где и когда проводят следующую конференцию или отраслевую выставку, – и отправляйтесь туда. Просто зарегистрируйтесь и приходите. Для начала слушайте, а потом, когда будете готовы задавать умные вопросы, начинайте общаться. Это может изменить вашу жизнь. Если разговоры с незнакомыми людьми не ваш конек или вы боитесь показаться чужаком, прихватите с собой друга.

Пряжа

Вяжите или прядите. Покупайте и продавайте пряжу. Или отправляйтесь далеко, на какие-нибудь негостеприимные острова, и работайте на фермеров, которые разводят овец, пока не появится возможность завести свою ферму и создать собственную марку одежды. Можно вязать крючком, на спицах, на машине, заниматься прядением, окраской, дизайном. Пишите книги и придумывайте поздравительные открытки, сооружайте ткацкие станки и вырезайте крючки для вязания.

Путешествия

Если вы любите дальние края, но у вас нет денег на путешествия, рассмотрите вот эти отличные идеи.

1. Летайте бесплатно. Оформите кредитную карту, на которую за каждую покупку будут начисляться баллы – премиальные мили от авиакомпании (включая дополнительные, когда вы купите билет на самолет), и расплачивайтесь ею за все. Только не забывайте покрывать задолженность в конце каждого месяца. Одна моя знакомая оплачивает налоги и образование ребенка (и даже аренду квартиры) кредитными картами и бесплатно облетела весь мир. Этот способ работает. Я часто летаю в командировки, получаю баллы за каждый полет (плюс те, что положены по кредитной карте за оплату самого билета) и обожаю копить мили! Только что вернувшись из Греции и Турции, я подарила родственнику бесплатные билеты в Индонезию – и мили еще остались! (Посмотрите www.flyertalk.com, чтобы узнать, какие программы предлагают авиакомпании. Этот сайт называет себя «самым популярным сообществом часто летающих людей».)

2. Соберитесь – и в путь. Недавно я прочла интересную книгу *Tales of a Female Nomad: Living at Large in the World*^[15]. Рекомендую ее людям, которые мечтают объехать весь мир, но не знают, как к этому подступиться.

Автор книги Рита Гелман пишет, что в свое первое путешествие отправлялась обеспеченной и даже избалованной. Она блестяще показывает, как человек, прежде всесторонне защищенный в жизни, может путешествовать с рюкзаком и минимумом денег и открыть, каким безопасным, интересным и приятным бывает мир. Она говорит: «Я живу кочевой жизнью и наслаждаюсь этим с того самого дня в 1986 году, когда в 48 лет, оказавшись на грани развода, я огляделась по сторонам и подумала: “Наверняка можно жить не только одним способом”». Прочтите ее книгу, и никогда больше не скажете, что поехали бы путешествовать, только денег не хватает^[16].

3. Работа за границей. Есть масса возможностей, которые могут вам понравиться. Поищите в интернете варианты для волонтерской работы за рубежом.

4. Путешествуйте в качестве курьера. На сайте www.travconnect.com можно найти и прочитать первую главу книги *Why Not Fly Free* Дэвида Тинни, президента Adventure Travel Service. Он говорит: «[Я получил] 43 бесплатных билета на международные авиаперелеты за последние четыре года. Заплатил только налоги – меньше 63 долларов за Европу».

Этот сайт нашелся при поиске по слову «курьер», но там предлагается несколько других стратегий, как «...превратить расходы в бесплатные путешествия». Тинни утверждает, что для этого не обязательно владеть туристическим агентством.

Наберите в Google «курьер + летать бесплатно» – вполне подходящее начало для поиска идей.

Р

Ремонт вещей

«Хотела бы я уметь чинить антикварных кукол. Каждый раз, когда что-то ломается, починка стоит больше, чем сама кукла», – сказала мне соседка, у которой есть небольшая коллекция. Я обожаю охотиться за книгами и быстро подобрала несколько букинистических изданий о том, как ремонтировать кукол. А соседка тем временем обнаружила, что недалеко живет женщина, которая проводит такие курсы! Починить открывающиеся-закрывающиеся глаза у старинной куклы обычно стоит 75 долларов. Получается, освоив эту науку, соседка может получить неплохую прибавку к доходу. Но где найти клиентов, когда она научится чинить кукол? Можно походить по магазинам антиквариата и предложить свои услуги, но можно и действовать исключительно через интернет. Даже без своего сайта, если не хочется с ним возиться. Надо просто поискать форумы и доски объявлений по темам «куклы» и «ремонт кукол». Там участвовать в обсуждениях, оставлять комментарии и подписываться «деловым» именем, например «Бриджит, спец по ремонту кукольных глаз» или что-нибудь в этом роде, оставляя внизу свой адрес электронной почты. Чтобы подзаработать, занимаясь мелким ремонтом, не обязательно становиться экспертом. Нужно знать, где есть потребность в ваших услугах – а она всегда где-то есть.

Если вам нравится идея, но вы предпочли бы другую нишу, посмотрите на вещи, которые вас окружают, и выберите, что сложнее всего отремонтировать. Пианино? Светильники? Жалюзи? Можете ли вы представить, что беретесь за дело и чините их? Если да, то у вас есть источник дохода. А если не можете, то найдите людей, которые с этим справятся, и продавайте их услуги. Как вариант – стать своего рода мини-подрядчиком и платить им самостоятельно, но для небольших заказов, вероятно, практичнее брать процент от оплаты. И еще можно проводить занятия! (Позвоните в ближайший культурный центр, и, держу пари, они заинтересуются. Будете ведущим, каждый раз представляя нового специалиста.)

Реставрация хлама

Ни для кого не секрет, что потертость нынче в моде, и милая книга

Shabby Chic^[17] даже дала этому явлению название несколько лет назад. Увидев красоту старого деревянного стула или комода, выставленного на улице или найденного в комиссионке, вы можете пустить в ход свою любовь к «потертому блеску» – отскоблить краску, восстановить эту вещь и продать (если справитесь). Даже если вы ничего не знаете о реставрации мебели, почти каждый сможет ободрать старый верхний слой со стула или стола. Надо только потратиться на растворитель, специальные инструменты и стальную мочалку. Нанесите растворитель – и вперед!

Размещайте рекламу, показывайте ваши работы на блошиных рынках, выставках антиквариата и в магазинах подержанной мебели или развлекайтесь – раздобудьте яркий грузовик и разъезжайте по улицам города с громкоговорителем, оглашая окрестности кличем, чтобы все слышали о ваших изделиях. (Читайте дополнительную идею в «Т» – «Точить ножи-ножницы, лудить-паять».)

Речной прогулочный кораблик

Традиционное для США крытое речное судно с килем, малой осадкой и без паруса приводят в движение с помощью весел, шестов или берут на буксир. Раньше такие лодки использовались для перевоза грузов. Небольшие отлично подойдут для воскресных пикников на речке в городском парке. Если вы умеете строить лодки – или знаете того, кто умеет, – наведите справки на предмет местных законодательных норм. Можно ли пустить лодку по местной речке? Надо ли получать у города лицензию? Может быть, разрешены только определенные виды плавсредств? Каковы правила в соседних городках? А что с участком реки на земле фермера? Фермерам ведь всегда можно предложить устроить место для кемпинга или площадку для пикника – как вариант, даже подвести электричество для трейлеров или автофургонов? Так, подождите, кажется, я выхожу из-под контроля. Но вы знаете, как мне дорога мысль помочь фермерам получить дополнительный доход. А если не знаете, см. [«Молочная ферма, временный работник»](#).

Возможно, у вас получится построить маленькое, мелко посаженное судно с тентом от солнца и небольшой скамейкой по периметру крытого пространства, чтобы люди могли сидеть, погружая пальцы в воду. А посередине плоского дна закрепить небольшой столик и сервировать там пикник. Я плавала на таком кораблике в Таиланде, и это было здорово.

Такая новинка запросто войдет в моду, вы сможете завести свою «армаду» и получать прибыль от рекламы, размещенной сбоку

на брезентовом покрытии.

Начать, скажем, со строительства одной лодки, чтобы посмотреть, будет ли спрос на речные прогулки в вашем городе. Но не останавливайтесь. Присмотритесь и к другим маленьким городам. Может, вы получите заказ на строительство таких корабликов. А войдя в этот бизнес, станете получать заказы от управлений садово-паркового хозяйства в различных городах. Если идея вам нравится, но вы не сумеете построить лодку даже под дулом пистолета, найдите того, кто сумеет. Не хотите выкладывать гигантские суммы и предпочли бы работать с людьми, нуждающимися в деньгах, – поезжайте в нетуристическую рыбацкую деревню и расспросите, как найти настоящего мастера. Вдруг это послужит импульсом небольшому экономическому подъему в этой деревне или в жизни этого корабеля и вы обеспечите себе место в раю.

Рождество

Вы хорошо поете? Умеете делать красивые рождественские украшения, вязать симпатичные носки или печь отличные торты? Вроде бы много на этом не заработаешь, но каждый год в декабре люди, которые не считают себя профессионалами, благодаря своим талантам и хобби получают неплохие деньги – порой достаточно, чтобы хватило на несколько месяцев!

Вот несколько идей, которые мне попались.

1. В больших городах певцы зарабатывают на Рождество в церквях, но многие прямо на тротуарах поют что-нибудь вроде Баха, и в шляпы им кидают довольно много мелочи. Или поют на вечерах у богатых людей и получают еще больше.

2. Можно устроить великолепный рождественский бал, чтобы люди хорошо заплатили за билеты.

3. Станьте «коучем по Рождеству» в маленьком городе и сделайте его известным, создавая и рекламируя красочные события, ради которых туристы поедут за много километров. Если вы заинтересуете торговую палату организацией мероприятия в центре города и отвлечете людей от онлайн-покупок в пользу местных магазинчиков, то вам неплохо заплатят (можно превратить это в ежегодное событие, которое обеспечит вам надежный доход).

4. Создайте передвижной рождественский театр и отправляйтесь в турне по городам. Устраивайте музыкальные представления и спектакли вроде тех, что показывали в Средние века. Возможно, в праздничные дни

вас пригласят в несколько городов, и в итоге вы окажетесь владельцем интересного сезонного бизнеса.

И вот еще дополнительные идеи.

Предложите себя в качестве «коуча по Рождеству» (см. выше) и привезите исполнителей высокого уровня в депрессивный городок, где многие потеряли работу и под Рождество общее настроение только ухудшилось. А вдруг вам удастся наладить в одном из таких городков ремесленное производство – например, изготавливать милые и необычные украшения вроде зверей из соленого теста, ангелов или расписных Санта-Клаусов, чтобы можно было их упаковывать и рассылать покупателям, или что-нибудь еще связанное с Рождеством. Если в результате получатся интересные вещицы, а то и история о городке, который спасает себя (как говорят журналисты, «интересная широкой аудитории»), то не придется состязаться с крупными каталогами, потому что будут все шансы попасть в газеты и на телевидение. (Если у вас есть опыт в PR – это отличный вариант. Если же нет, найдите того, у кого есть!)

А может быть, продавать старые детские книги, которые вы весь год отыскивали в букинистических магазинах... или создавать детские книги, в которых вы расскажете об истории каждого городка и о том, как там со времен основания праздновали Рождество? Если собрать рассказы и фотографии местных жителей и указать их имена на страницах книги, то вы сможете распродать ее в каждом городе.

А как насчет того, чтобы расширить идею с книгой и открыть настоящий музей Рождества, с фотографиями и вещами, собранными у всех по чердакам, и показать, как этот праздник отмечали в маленьких американских городках в XIX веке?

Кто-то где-то шьет костюмы для Санта-Клаусов, которые по всему западному миру стоят перед дверями универмагов, звоня в колокольчики. Если в вашем городе есть швейная фабрика, может быть, стоит составить конкуренцию этим производителям. Или открыть школу Санта-Клаусов? Вы могли бы готовить людей, которые хотят выступать в этой роли. Не знаю, чему именно нужно обучать Санта-Клауса на зарплате, но можно открыть школу для пап, а заодно и для мам. Миссис Санте нужен свой наряд, и я еще не видела настолько удачного, чтобы он запомнился. Родители могли бы оставить детей с бабушкой и сделать себе предрождественский подарок – провести выходные в Школе Санта-Клаусов, где бы они научились упаковывать купленные подарки и говорить «Хо-хо!» правильным баритоном. Или вот еще рождественское

направление – мастерите, давайте напрокат и продавайте сказочные сани, расписанные вручную, а заодно предлагайте в аренду упряжку небольших оленей.

Романтические отношения, консультант

Одиноким профессионалы часто настолько заняты, что у них нет времени влюбиться. Нет времени найти тех, с кем пойти на свидание, и нет времени научиться их развлекать. И нет времени, чтобы создать дома приятную романтическую обстановку и пригласить их к себе. Цель консультанта по романтическим отношениям – исправить все это. И если вы знаете, как все наладить, то сможете предоставлять необходимую услугу.

Например, вы могли бы развить в человеке романтическую жилку, подсказывая, какие книги почитать и какие старые фильмы посмотреть перед сном. Могли бы проконсультировать относительно тех, с кем он встречается на работе: кого стоит попытаться узнать поближе, как лучше вести беседу. А потом поучаствовать в создании правильной атмосферы дома, помочь подобрать декор и освещение – и даже найти способы установить первоначальный контакт, например забавные настольные игры, которые избавят от возможной заминки в общении.

Считайте себя режиссером, готовящим людей к главной романтической роли в их жизни. Возможно, у вас великолепно получится. И каждый успех приведет к вам новых клиентов.

С

Садоводство

У меня есть изданная в 1894 году книга *An Island Garden*. Ее автор – Селия Такстер, писательница и поэтесса, которая любила садовые цветы и каждое лето разводила их у своего дома на острове недалеко от берегов Нью-Гэмпшира. Она начинала рано, в снежные зимние месяцы, когда жила на материке, – сажала семена в пустые яичные скорлупки и проращивала их в оранжерее. Весной переезжала на остров и привозила с собой коробки с рассадой.

Тем, кто живет в тропиках, такой процесс может показаться неприятной необходимостью, но для Селии это был восхитительный ритуал, и я с ней согласна. Если и вы согласны, ничто не мешает вам воссоздать такое настроение. Это же замечательно, правда? В холодные зимние дни можно собираться у кого-то из друзей и под руководством опытного садовода – например, под вашим – учиться обустраивать теплицу.

При желании можно представлять производителя домашних теплиц (их рекламу легко найти в журналах о домоводстве). Или научить людей делать вполне годные теплицы из недорогих материалов. Или самостоятельно заняться их изготовлением и продавать!

А может быть, вам интересно провести беседу о домашних теплицах в местной библиотеке (бесплатно, но с возможностью составить список для рассылки, собрав координаты людей, которые хотят узнать о следующей презентации). Нужно обязательно попасть в «календарь событий» в местной газете и даже разместить объявление или небольшую рекламу. Я уверена, что питомнику растений, где вы все закупаете, пойдет на пользу, если они предложат ваши услуги и прорекламируют вашу лекцию за свой счет.

Дождавшись теплой погоды, можно даже отвезти ваших слушателей на этот остров. Он называется Стар-Айленд, и летом туда организуются дневные экскурсии из Портсмута, что в Нью-Гэмпшире. Он крошечный и очень красивый – и там до сих пор можно посидеть в кресле-качалке на веранде очаровательной белой гостиницы, в которой в свое время побывало столько знаменитых людей.

Как получить работу садовника

1. Хвалите себя! Я слышала о молодой художнице, которая обожала

цветники, но не могла устроить собственный, потому что жила в центре Бостона. Девушка решила рассказывать всем новым знакомым, что она профессиональный цветовод и что у нее легкая рука – и особенно ей удаются георгины (про георгины было правдой). Через несколько месяцев она стала садовницей у богатого домовладельца прямо рядом с городом – работа на полный день. Целый год она сажала и выращивала растения, ухаживала за ними – с полным ощущением, что это ее собственный сад. Любой может поступить так же – поспрашивать знакомых, вдруг кому-нибудь это интересно. Подумайте, где делают покупки для сада обеспеченные люди (или их садовники). Возможно, если вам пока не хватает профессиональных навыков, стоит поработать помощником у садовника. Если вы будете связаны с местной садоводческой ассоциацией или питомником растений, это тоже пойдет на пользу дела.

2. Предложите что-нибудь особенное. Как-то я набрела на статью о женщине, которая создает декоративные огороды для богатых жителей Лонг-Айленда и занимается всем – от дизайна до ухода. Кроме того, она художница и среди прочего выполняет прекрасный рисунок будущего сада. Неплохая работа для тех, у кого много богатых соседей и кто любит садоводство. В интернете масса чудесных сайтов на эту тему.

Дополнительная идея № 1. Отправляйтесь в ближайший букинистический магазин и посмотрите, не найдется ли там старых журналов по садоводству и домоводству или – еще лучше – старых книг по предмету. Вы можете продавать их на собственном сайте, что и станет вашим особенным предложением.

Дополнительная идея № 2. Однажды мне попала статья (к сожалению, не помню где) о художнице, которая специализировалась на ботанической иллюстрации и обучала женщин у них на дому своему искусству. Фотографии к статье были сделаны в роскошном английском особняке – а в Англии знают толк в садоводстве. Если вы тоже художник или знакомы с художниками, можно устроить что-то подобное в вашем городе. Например, связаться с ботаническим садом по соседству и выяснить, учат ли там ботанической иллюстрации. Запишитесь на курсы и станьте ботаническим иллюстратором и преподавателем.

Дополнительная идея № 3. Если вы знаете много о садах мира или какой-либо страны, куда с удовольствием бы съездили, можно организовать небольшой тур. Включите в него занятия по живописи, рисунку или фотографии – или найдите особые места, например со старинными (негибридными) сортами цветов, которые почти исчезли из современных садов. Можете организовать литературный тур – скажем,

посетить сады «Маленьких женщин»^[18] в Конкорде в штате Массачусетс. Поройтесь в любимых классических романах, найдите все описания садов и посмотрите, как их использовать (например, устроить вечернее чтение отрывков о садах из старых книг).

Свой сайт

Знаете ли вы, сколько невероятных вещей можно делать с помощью собственного сайта? Если вы задумывались, не завести ли его, по ходу чтения выделяйте все абзацы со словом «сайт» в этой книге, а потом перечитайте их. Увидите, какой это полезный инструмент.

Начать можно с бесплатного – просто чтобы понять, как все устроено изнутри. Откройте любой поисковик, например Google, и найдете там подходящие варианты. Такие бесплатные сайты не предназначены для коммерческого использования, да и не приспособлены для него. (Существуют полноценные профессиональные сайты, которые сделают для вас и будут поддерживать за небольшую месячную плату. Посмотрите этот вариант.) Через какое-то время вы будете немного разбираться в создании сайтов. Тогда можно изучить сайты других людей. К этому моменту вы будете понимать, что находится перед вами, и оценивать, какие возможности вам доступны: преподавать, быть на виду у клиентов, творить, учиться. Есть бесконечно много способов использовать сайт для любимого дела и заодно заработать. Не пытаюсь перечислить все здесь, но...

1. Если вы начинаете бизнес или уже имеете его, сайт станет вашей визитной карточкой и пресс-пакетом одновременно. Очень много лет мне с трудом удавалось держать папки, статьи и новые материалы под рукой, чтобы рассылать их по запросу. Мой маленький домашний офис был завален из-за необходимости заново делать пресс-пакет для каждой ситуации, а в половине случаев адресат сообщал, что он потерялся, и приходилось высылать еще один. Все это закончилось, когда у меня появился сайт. Теперь я просто советую людям посетить его – множество деревьев осталось расти на своем месте, а у меня сильно убавилось головной боли. Но даже если вы хотите распечатать пресс-материалы и раздавать брошюры на собраниях, конференциях или отраслевых выставках, вам все равно нужен сайт, куда люди пойдут, если захотят узнать больше или связаться с вами, не опасаясь настоячивых предложений с вашей стороны, которыми грозят личные контакты или разговоры по телефону.

2. Ваш сайт – фантастический инструмент маркетинга и продаж.

Например, если вы написали книгу, разместите на сайте обложку и дайте посетителям возможность ознакомиться с оглавлением и прочесть несколько страниц для примера. Также сделайте шаблон для заказа, чтобы покупатели могли переводить вам деньги, а вы – рассылать книгу. Как они узнают, что у вас есть сайт? Вы напишете им короткое письмо со ссылкой. Как не попасть в папку «спам»? Нужно писать индивидуально каждому человеку, используя тщательно составленный список рассылки.

3. Если вы хотите предложить свой опыт миру, но не готовы выходить к людям и выступать вживую (или никто вас не приглашает!), личный сайт поможет на практике приобрести уверенность. Я знала женщину, которая хотела стать оратором, и у нее была тема, о которой она мечтала поведать всем. Однако она страдала от сильнейшей боязни сцены и описывала себя как интроверта. Все же ей легко удалось создать информационный листок или даже электронный журнал с короткими статьями и рассылать его людям. Ее сайт позволял задавать вопросы, и вскоре оказалось, что можно вести там колонку с ответами на вопросы читателей, как в журналах. Спустя короткое время она стала консультировать в личных беседах посредством мессенджера. Наконец, она сделала рассылку по электронной почте (рассылка была связана с сайтом, и люди могли подписаться на нее сами), в которой сообщила, что в ближайшую среду проведет «живую» телефонную презентацию, а в конце ответит на вопросы. Презентация имела такой успех, что теперь она горит желанием выступить лично, как только получится это устроить. Но от сайта, конечно, уже не откажется. А если презентации станут регулярными, все равно нужно место для объявлений о грядущих мероприятиях.

4. Сайты – это здорово! Я подарила сайт своей маме на 87 лет (он называется www.mymothersdresses.com), потому что всегда любила, как она рассказывает и рисует платья, которые носила в разные годы. Я выложила там ее наброски и добавила аудиозапись рассказов во время рисования. («А это была блузка Сары... Вот здесь, вдоль воротника, отстрочено золотом, а пуговицы обтянуты тканью. Но если я вставляла пораньше, мне удавалось стащить ее, чтобы надеть в школу. Она всегда меня прощала. Нас было пятеро сестер, и мы всегда говорили: “Кто раньше встает, тот лучше всех одет!”») Я попросила специалиста сделать на сайте альбом с фотографиями маминых сестер и братьев, а также нас, детей, уже с нашими детьми. А потом показала все это на своем компьютере на ее дне рождения. Ей понравилось, но она подумала, что это вроде слайд-шоу

и не более того. И тут мой старший сын позвонил из Италии и сказал: «С днем рождения, бабушка! Тебя теперь знают во всем мире! Мои друзья из Болоньи прямо сейчас смотрят твои рисунки!» Тут уж она была поражена.

Я не перечислила и малой доли вариантов использования собственного сайта. Просто повторю свой совет: выделите в книге все абзацы, где встречается слово «сайт», и вы увидите еще более удивительные и полезные пути для его применения.

А еще есть блоги. Завести блог совсем легко, а потенциал его очень велик!

Самиздат

1. Буклеты о достопримечательностях. Да, я заплатила пятнадцать долларов за буклет «Главное в Лувре за полтора часа или быстрее». (Там были инструкции вроде «сойдите с метро там-то» и «войдите в такой-то вход» – и другие очень полезные вещи, включая расположение ближайших туалетов и мест, где можно купить кофе.)

2. Свои (или чужие) книги. Сегодня издать свою книгу – совершенно не то, что раньше. Крупные издательства – это конгломераты, которые, похоже, интересуются только блокбастерами, точно так же как и крупные киностудии. Им нужно оправдать вложения, и они судят поступающие рукописи исключительно по тому, сколько денег те могут принести. Если вы ведете свою передачу на центральном радио или телевидении или еще по какой-либо причине известны всем, с вами будут с радостью разговаривать. Если нет, все равно попытайтесь привлечь их внимание, но не принимайте отказ близко к сердцу.

Самая большая проблема такого издательского подхода в том, что качественные книги с маленькой, но полной энтузиазма читательской аудиторией рискуют просто исчезнуть. Но теперь эта угроза в прошлом. Издание книги автором стало выглядеть совершенно по-другому благодаря печати по требованию. Поищите в интернете «как издать свою книгу» и посмотрите, что предлагают компании вроде iUniverse и xLibris.

3. Электронные книги. Я уже говорила об электронных книгах, но это настолько замечательная идея, что не грех повторить. Можно набрать свою книгу в Microsoft Word и, когда все будет готово, превратить ее в нечто под названием PDF от компании под названием Adobe, и – вуаля! Ваша книга будет выглядеть как настоящая прямо на экране! (Ко всему прочему, с оглавлением, ссылки в котором ведут на соответствующие страницы.)

Потом можно присвоить книге URL (адрес в сети, который обычно начинается на www), разослать письма заинтересованным лицам и разрешить читать книгу бесплатно. Или послать им «тизер», который разбудит желание ее прочесть, и брать оплату в интернете за доступ к URL.

И не надо ничего упаковывать и отправлять. Все легко и просто – ну, то есть если вы уже написали книгу.

Сарсуэла

Сарсуэла – традиционный испанский жанр музыкального театра, обычно комический, в котором сочетаются диалоги, музыка и танцы.

Организуйте постановки для государственных школ и помогайте детям изучать новую культуру.

Сбор материалов

(см. также [«Специалист по поиску информации»](#))

Если вы любите разыскивать разные сведения, то для вас существует масса приятных способов заработать. Например, сфера юриспруденции: в интернете есть изрядное количество баз данных, где содержится то, в чем юристы нуждаются каждый день, – судебные решения, законодательные акты и правовые нормы, а также комментарии ко всем этим вещам. Эффективно или даже творчески прорабатывая для них эти базы, вы можете приобрести многих клиентов-юристов, которые очень прилично заплатят за ваши услуги.

Если вы обладаете чутьем, позволяющим отыскать во Всемирной сети практически все, то знайте: есть и другие люди, которым вы очень нужны. Вот как помочь им выйти на вас.

1. Сделайте сайт с адресом, который указывает на вашу деятельность (и тогда поисковики с легкостью вас найдут). Выложите там несколько разных примеров работы, которая удастся вам лучше всего.

2. Некоторые специалисты советуют вывесить на сайте ваши ставки. Например, стоимость часа (и, возможно, минимальный срок – два часа), а также особые ставки для короткой, малой по объему работы и, наоборот, для более длинных и сложных проектов (берите оплату за день или установите более низкую почасовую ставку). Найдите коллег, чтобы узнать, как они рассчитывают свои гонорары.

3. Для начала выберите темы, которые вам ближе, и смотрите, что попадется. Нравится искать любую информацию – выберите вариант,

который лучше оплачивается. Выяснится, что в интересующей вас сфере конкуренция слишком сильна для начинающих, – все равно приступайте, и если у вас есть талант, то, освоив азы, вы справитесь не хуже остальных.

4. Чтобы найти клиентов, проведите Вечеринку идей и попросите собравшихся помочь вам вспомнить всех людей, которым может понадобиться помощь в сборе информации. Возможно, обнаружатся неожиданные и прибыльные ниши. Вот несколько идей, с которых можно начать.

- Журналисты-фрилансеры сильно повысят производительность, если вы будете искать для них необходимую информацию. Журналисты из газет и новостных программ (возможно, местные программы для начала доступнее) жадно потребляют факты.

- Также приходят на ум люди, которые подают заявки на гранты. Любой бизнес любого масштаба нуждается в информации из десятков отраслевых журналов или хороших, но малоизвестных источников новостей в интернете.

- Любой департамент любой государственной организации. Авторы учебников. И даже авторы исторических романов, которые обожают искать материалы, но так увлекаются, что боятся не дойти до сочинительства. (Это не шутка – моя знакомая писательница говорит, что опасается приступать к сбору материалов, потому что рискует не остановиться. Ей стоит обратиться к вам!)

- Конечно же, каждый студент, которому нужно сдавать работу, мечтает, чтобы вы были его родственником, но, вероятно, вы считаете неправильным искать материалы для студентов, ведь этому они тоже должны учиться (и получать за это оценки!). В таком случае можно натаскивать их по телефону или общаясь онлайн, как находить факты и эффективнее вести поиск.

Семейная гостиница

Вы когда-нибудь мечтали владеть большим (или небольшим) домом в сельской местности, где благодарные гости могли бы отдохнуть в уюте и необычной обстановке? Именно это предлагают семейные гостиницы, которые бывают очень разными – от скромных и простых, где можно переночевать, до изысканных особняков с антиквариатом, где предлагается богатая культурная программа. Отличная мечта для человека с кучей денег, правда? Но подождите вычеркивать ее из своего списка. Вот идея, которая помогла тем, у кого совсем не было лишних средств.

Джен и ее муж нашли семейную гостиницу в сельской местности, где-то в 45 минутах езды от дома, и после нескольких визитов подружились с хозяевами. Хозяева уже 12 лет были в бизнесе и хотели бы иногда отлучаться. Джен с мужем начали помогать им в свободные выходные и спустя какое-то время (когда установилось настоящее доверие) подменили хозяев на целую неделю. Проверка была нужна, чтобы понять, действительно ли им подходит эта работа и связанная с ней ответственность, или им нравится только помогать. Все прошло просто отлично. Джен с мужем предложили владельцам партнерство – сменять их на полгода, давая таким образом возможность путешествовать. Теперь хозяева гостиницы проводят зиму во Флориде, а Билли и Джен участвуют в партнерстве посредством «личного трудового вклада» (то есть не получают зарплату), не платят за аренду жилья и отсылают хозяевам половину чистой прибыли. Когда те возвращаются, Джен и Билли живут в небольшой квартире в гостинице и помогают им – или тоже путешествуют.

Приглянулось ли вам что-то в этой истории? Какие еще мечты можно воплотить подобным образом? Как бы вы воплотили эту идею?

Создайте ассоциацию дядей

Существует ли такая организация? Нет. Но она необходима, а значит, вы могли бы ее создать. Если у вашего брата или сестры есть ребенок, то у вас прекрасный шанс стать настоящим дядей. Чтобы воплотить замечательный стереотип о настоящей тете, женщина должна быть яркой, даже странноватой, – и вступаться за племянника или племянницу, когда родители ведут себя... ну, как родители. Дяди, со своей стороны, должны путешествовать и привозить из дальних краев потрясающие рассказы, от которых волосы встают дыбом (предпочтительно о личных контактах с аллигаторами и полетах на маленьких самолетиках), а также экзотические штуки вроде поддельных сушеных голов и акульих зубов. И еще должны учить племянников и племянниц экзотическим искусствам – например, игре на двенадцатиструнной гитаре, шахматам или художественному вою. Если дети живут в городе, чтобы произвести на них впечатление, возможно, хватит и йодля.

Насколько я знаю, никто еще не позаботился об особых потребностях людей, ставших дядями, и не взял на себя задачу их обучить. Кто расскажет им, какого размера покупать одежду младенцу или подростку, что считается крутым у девятилеток, где взять электронную барабанную

установку с наушниками меньше чем за тысячу долларов... и все такое прочее? Это могло бы стать настоящей отраслью, с сайтом, информационным бюллетенем, форумом, разделом часто задаваемых вопросов и совместными программами – если вы переадресуете своих посетителей на сайты, где они смогут купить нужные книги (и экскурсии в Антарктиду!).

Кто-то должен реализовать эту идею, одновременно полезную и веселую: можно сделать специальный каталог для дядей, в котором будут книги, диски, видеокамеры, искусственные муравейники и карточные игры, и рассылать его всему списку подписчиков. Время пришло!

Специалист по поиску информации

Если вы проводите слишком много времени в интернете, потому что любите узнавать про все на свете и хотели бы делиться удивительной информацией, которую находите, – можно стать специалистом по поиску информации. То есть человеком, который отыскивает разные сведения для людей, не имеющих времени делать это самостоятельно. Если вы готовы к серьезной конкуренции в хорошо оплачиваемой области и не боитесь слов вроде «демографические показатели», «патенты» или «фокус-группы», возможно, у вас получится работать на богатые организации. Вот как одна компания представляет свой учебный курс для специалистов по поиску информации.

«Вы способны сэкономить компаниям тысячи долларов, которые были бы потеряны, если бы сбор информации отсутствовал или осуществлялся некорректным образом. Например, вы можете выяснить для них следующее:

- Кандидат на вакансию уже подавал на компенсацию при производственной травме на трех последних местах работы.
- Кандидат привлекался к ответственности за преступления или признавался виновным в автомобильных авариях.
- Новый клиент задерживал оплату многим другим компаниям или имеет большие долги.
- На клиента или поставщика подали в суд и обязали заплатить 250 000 долларов».

Кажется, они знают свое дело – упомянуты два главных пути доказать компании, что вас нужно взять на работу: 1) продемонстрировать, как вы заработаете для них много денег; 2) продемонстрировать, как вы защитите

их от потери кучи денег.

Но если вы думаете, что при такой работе уже никогда не будете свободно бродить по интернету, или просто не хотите по десять часов в день сидеть за компьютером (или находиться в чьем-то подчинении), возможно, вам понравится другой способ использовать вашу любовь к поиску информации – более интересный и не связанный с острой конкуренцией. Я имею в виду помощь микробизнесу и самозанятым людям. Представьте, что работающая полный день мать-одиночка с двумя детьми решила разводить и продавать дрессированных хорьков. И она обращается к вам с просьбой найти все места, где их разводят или дрессируют, а также информацию о том, как поддерживать их здоровье, кто их покупает, какого рода лицензии понадобятся и в каких журналах последние несколько лет публиковали статьи о хорьках. Она готова заплатить от 25 до 100 долларов за то, чтобы информация была готова к девяти вечера, когда она уложит детей спать. Вполне возможно, она использует шанс получить хороший дополнительный доход и с радостью заплатит вам за оказанную помощь.

Я убеждена: если бы владельцы микробизнеса прибегали к услугам внештатных виртуальных исследователей вроде вас, а также ассистентов на неполную неделю, то их предприятия выживали и процветали бы гораздо чаще, чем сейчас. И, простите, что встаю на трибуну, но я думаю, что успешный домашний бизнес и люди, работающие на себя, абсолютно необходимы для жизни местных сообществ и их членов. Ведь в конечном итоге сетевые магазины и корпорации вытягивают оттуда деньги, а крошечный местный бизнес тратит их прямо там. Ну ладно, спускаюсь с трибуны.

Почему бы не работать на независимых журналистов?

Еще можно предложить свои услуги независимым журналистам. Им часто приходится перерывать массу материала для статей, а если бы поиском информации занимались вы, они могли бы писать гораздо больше.

Дополнительная идея. Сделайте рассылку для журналистов.

Если вы амбициозны, попробуйте составить список адресов для электронной рассылки. Включите в нее внештатных авторов, которые будут ждать ваших предложений по новой Актуальной Теме, о которой смогут написать. Как вариант, информацию можно распространять в виде платного новостного листка. Обычно новостным бюллетеням трудно найти платных подписчиков, но, если ваш поможет авторам повысить доход, за это они заплатят.

Еще легче организовать платную услугу без всякого бюллетеня – достаточно написать электронное письмо, например: «Всем привет! Если вы ищете тему для следующей статьи, обратите внимание, что хорьки заняли новое место в нашей жизни – они стали заменять сторожевых собак дома и на производстве. В наличии немало информации, а еще я нашел трех экспертов, у которых можно взять интервью».

Я слышала, что существует масса книг о том, как стать специалистом по поиску информации. Не могу судить, насколько они полезны – у меня их нет. Посмотрите, что продается в ближайшем книжном, разведайте, что говорят об этом сегодня авторы в интернете – будет ли тут для вас толк. (Так вы сразу окажетесь специалистом по поиску информации, работающим на себя.)

Подумайте, с какими клиентами вы хотели бы сотрудничать? В какую тему углубиться? Это поможет найти правильный ответ.

Список для электронной рассылки

Если вы хотите работать на себя и выжить, необходимо сделать две вещи.

1. Составить расписание мероприятий по самопродвижению.
2. Никогда не прекращать поиски потенциальных подписчиков для электронной рассылки.

Один из самых чудесных даров современных технологий – возможность разослать электронное письмо всему списку адресатов сразу, без необходимости распечатывать текст и облизывать марки. Если у вас есть список адресов, можно послать сообщение всем и в любое время. Это почти ничего не стоит, и, если получатели знают ваше имя, они не отправят письмо в корзину. Список подписчиков понадобится для реализации большинства идей, связанных с самозанятостью, которые приводятся в этой книге, – например, чтобы продавать что-либо в интернете, приглашать людей на мероприятия или оповещать, какое экзотическое блюдо вы будете готовить на следующей встрече обеденного клуба.

Купить список адресов – это вариант, если вы хотите продать нечто определенное конкретной группе людей, предположим, медсестрам или учителям. Тогда имеет смысл приобрести список адресов этой группы. Но, как правило, лучше, если вашими подписчиками будут «фанаты» – люди, которым известно качество вашей работы и которые хотят знать, что еще новое и замечательное вы собираетесь предпринять.

Удобно объявить о дистанционном уроке, новом продукте или новой книге, написав короткое письмо со ссылкой на ваш сайт и отправив его всем адресатам из списка. Списки электронных адресов и интернет-линки как ничто другое уравнивали возможности богатых и обычных людей.

Как составить список адресов для рассылки? Например, проводить разовые бесплатные семинары и непременно просить всех участников оставлять в листе регистрации имя и электронный адрес. Возникает вопрос: как привлечь людей на семинары? Для начала можно распространить информацию среди знакомых – лично или в интернете – и попросить их привести друзей. Можно обратиться в какую-нибудь компанию, чтобы они устроили мероприятие на своей территории – лучше, если это обеспечит им какие-то продажи, – они и займутся привлечением публики. Еще, разумеется, можно использовать старые добрые пресс-релизы или флаеры.

Важное замечание: все приведенные идеи рассчитаны на то, что вы используете их не один раз. И даже не пять. Их надо применять снова и снова, циклами, не прерываясь. Не торопитесь, отведите на это несколько часов в неделю, если заняты, но никогда не останавливайтесь. Список рассылки – база практически для любого бизнеса (и всех видов бизнеса в интернете).

Шесть способов составить отличный список рассылки

1. Обеспечить себе пиар. Станьте героем радиопередачи или статьи в местной газете, пусть прозвучит адрес вашего сайта или электронной почты (они должны легко запоминаться, ведь не у каждого под рукой есть карандаш!). Заинтересуйте людей своим сайтом. Например, предложите им присылать вопросы, на которые они найдут ответы, как сделал мой друг Густав, кулинарный коуч (о нем можно прочесть в разделе «К» – [«Коуч»](#)).

2. Найти рецензентов. Если вы планируете продавать какую-то услугу или продукт, например для домашних животных, найдите журналы на эту тему и почитайте авторские колонки и книжные рецензии. Под каждой колонкой указан электронный адрес автора. Авторам интересно ваше обращение, ведь нужно готовить колонку к каждому номеру. Они будут рады оказаться в списке рассылки и получать от вас электронные письма, особенно с заманчивой темой. Скажем, «Главный секрет любого пуделя!». (Идеи можно подсмотреть на обложке любого крупного журнала – где размещают дразнящие заголовки, которые заставляют заглянуть внутрь.)

3. Выступать перед группами. Можно получить список рассылки, выступая перед группами людей из разных организаций – попросите их

оставить электронные адреса, чтобы вы могли оповещать их о будущих встречах. Устройте лотерею: пусть они бросают визитные карточки или листочки с адресами в пустой аквариум, а вы выберете случайного победителя и дадите ему приз. После мероприятия заберите адреса домой и внесите их в список.

4. Раздавать закладки или флаеры с приглашением зайти на ваш сайт (надо дать для этого хороший повод – например, полезный и бесплатный форум), где должна быть кнопка с предложением подписаться на рассылку.

5. Написать письмо редактору журнала. Рядом с подписью укажите свой электронный адрес. Если вас опубликуют, вы можете получить отклики от читателей, и их адреса дополнят ваш список рассылки.

6. Предложить свою статью (или колонку) электронному журналу или местной газете. Позаботьтесь, чтобы были указаны ваше имя и e-mail.

ПОМНИТЕ: лучший список рассылки – тот, что состоит из адресов людей, которые слышали ваше выступление, или читали написанное вами, или пришли на ваш сайт и попросили, чтобы их включили в список. Продолжайте дополнять его – вы никогда об этом не пожалеете.

Странная работа

Вас не слишком греет мысль ежедневно ходить в офис? Возможно, до сих пор вы полагали, что такая рутинная деятельность – единственный способ зарабатывать. Что ж, подумайте еще: вот список профессий, которые вы, вероятно, никогда не рассматривали (или даже не знали о них), а между тем есть те, кто именно этим и занимается. Коллекционировать причудливые профессии во время путешествий – мое хобби. Я разговариваю с людьми в самолетах и аэропортах, в такси, ресторанах, на телестудиях. Как вы увидите ниже, в составлении списка странных профессий мне сильно помогли посетители форума. Я старалась пополнять его, не вмешиваясь в обсуждение. Если что-то из приведенного ниже покажется вам интересным, обязательно проведите поиск в интернете. Результаты поразят. Этот список – всего лишь крошечный фрагмент отражения целого мира занятий, о которых мы ничего не слышали.

Если вам трудно определить, какая работа доставит удовольствие, всегда можно найти подобные идеи. В компании друзей попросите как-нибудь рассказать о самых странных известных им вариантах оплачиваемой работы. А пока читаете эту удивляющую подборку, будьте наготове, чтобы выделить то, что вам понравится, и указать C-уровень. Вдруг вы обнаружите нечто привлекательное и совершенно неожиданное.

Одна участница моего форума сообщила, что у нее есть подруга, которая работает **хранителем в музее** желе Jell-O. Я не знала, что такой существует, и, полагаю, вы тоже. Но если есть музей Jell-O, значит, есть много других музеев, о которых мы и подумать не могли. И если вы когда-нибудь хотели быть хранителем, но считали, что музеев слишком мало (или они чересчур серьезные), присмотритесь к ним еще раз.

Конечно, всегда можно основать собственный музей. Люди занимаются этим всегда, в чем легко убедиться, если проехать по американским проселочным дорогам. Моя семья отправилась в такое путешествие, когда я была ребенком, и мы видели однокомнатные музеи с наконечниками стрел и скелетами маленьких животных в стеклянных футлярах... впрочем, неважно. Существуют «библиотеки» тканей, где хранятся лоскутки из былых эпох и куда дизайнеры приходят, чтобы изучать материал и добывать идеи. Однажды я соберу достаточно денег, чтобы сделать небольшой музей в деревне в Центральной Турции. Это будет маленький отреставрированный дом, где сохранится память о старых традициях,

которые так быстро исчезают. Идею я позаимствовала на острове Корфу, отец моего друга воссоздал там быт старого дома, собрав массу разнообразных предметов-артефактов, например кровати застелены вышитым бельем и покрывалами. Прекрасное спокойное место подарило мне множество мыслей.

Ну, на какой С-уровень потянула у вас идея стать хранителем необычного музея? Выше 7? Мне неизвестно, чтобы эту профессию часто описывали в книгах о карьере – по крайней мере, в нормальных человеческих выражениях. Вот я и решила добавить ее – вдруг у кого-то сердце забьется сильнее, как это было со мной.

Хотите узнать о других странных профессиях?

Можно создавать **цветочные композиции из конфет**, как в магазине под названием Candy Blossoms. А еще это главная отрасль в милом городке Сульмона посреди итальянских холмов. Едва сойдя с поезда, вы сразу же видите витрины со всевозможными композициями из конфет. В основном они сделаны из засахаренного миндаля (который, как это ни странно, называется «конфетти»). Если вас влечет мысль стать первоклассным **конфетным скульптором**, может, вам захочется посетить Сульмону и сделать на этом фоне портрет, чтобы потом использовать его в прессе и рекламе. Хорошее подспорье для начала, а если вы говорите по-итальянски, то можете еще и получить отличные советы! Возьмите карандаш и блокнот для набросков – и, даже если ни с кем не поговорите, наберете десятки идей, просто разглядывая витрины.

Вот еще варианты с моего форума.

«На www.guru.com я нашел вакансию **дегустатора морепродуктов** для компании из Сан-Франциско. Работа на 8 недель, а оплата 22 доллара в час!»

«Моя двоюродная сестра живет в Уайтхорсе – канадская территория Юкон – и работает на государственное ведомство, которое занимается **спутниковой картографией** для горнодобывающих организаций, рыболовов, охотников и др. Когда-то она оформляла разрешения на рыбалку, а ее муж управлял компанией, предлагающей **вертолетные туры** – туристов забрасывали в дикие места, а через неделю забирали».

«Две моих знакомых **держат яблоневые сады**, а еще несколько женщин в нашем районе трудятся на земле в рамках программы общественной поддержки сельского хозяйства (CSA – Community Supported Agriculture). Это такие кооперативы, где весной покупают долю, подключаются к работе на ферме, а летом и осенью еженедельно получают корзины с урожаем».

«Незадолго до Дня святого Валентина на одной радиостанции было интервью с человеком, который помогает людям **спланировать предложение руки и сердца**».

«В нашем городе есть компания, которая **очищает дворы от собачьих какашек**. Тому, кто не брезглив, работа обеспечена, потому что спрос явно высок».

«Дочь моего кузена, которая любит бывать на природе, сейчас поставляет экипировку в компанию, **организующую рыбалку** только для женщин – они называют себя “спиннинг-леди”».

«Я слышала о калифорнийке по имени Изабель Тиханий, которая **основала школу серфинга для женщин** The Surf Diva School, и дела идут успешно. По сути, она проводит целые дни на пляже, путешествует, знакомится с новыми людьми, оказывает отличную услугу и зарабатывает хорошие деньги. Посмотрите подробности на ее сайте surfdiva.com».

«Я работал **координатором аукционов**. Может быть, связаться с Национальной ассоциацией аукционеров?»

«Мой муж работал **обнаженной моделью** в колледже, где учили театральных художников по костюмам. Колледж искал мужчин с “настоящим телом” и платил весьма неплохо. Попробуйте обратиться в отделение искусств ближайшего университета».

«Мой брат, сам аквалангист, знает человека во Флориде, который хорошо зарабатывает, **отскабливая ракушки с корпуса яхт**. Чтобы сделать то же самое в сухом доке, нужно заплатить уйму денег, поэтому гораздо дешевле нанять аквалангиста».

«Я знаю “**дегустатора пива**”. Он работал в компании, торговавшей пивом, – ходил по барам и пробовал продукт. Если вы ищете похожую работу, обратитесь к дистрибьюторам пива в вашем городе».

Есть люди, которые, **стоя на сцене** во время выступления рок-групп и даже рэперов, **переводят все на язык жестов**! Есть **специалисты в отделах разработки вкусов**, например профессиональные дегустаторы мороженого.

Есть те, кто помогает людям **плавать с дельфинами**. А может быть, вы хотите профессионально заниматься **строительством замков из песка** – тогда зайдите сюда: www.sandyfeet.com.

Собор Святого Иоанна в Нью-Йорке привез **мастеров-каменщиков** из Италии, чтобы они обучили своему искусству молодежь из местных школ. Станьте добровольцем и поработайте в соборе так, как это делали в Средние века. Если в вашей копилке будет такой навык, вы сможете

отправиться в любой город, где требуется искусная работа с камнем.

Некоторые **работают только на конференциях** и переезжают с одной на другую. Они не занимаются планированием, но отвечают за логистику на каждом новом месте. Свяжитесь с местным конференц-центром, чтобы узнать о вакансиях. В парках, расположенных у воды, есть люди, которым платят за то, чтобы их собаки несколько раз бегали по пляжу и **отпугивали гусей**. Хорошая работа для хозяина и веселье для собаки. Обратитесь в городские парки и узнайте, какую работу они предлагают. Внутренний порядок устройства городских парков – неизведанный мир для большинства из нас, и нельзя предсказать, какая необычная работа может там обнаружиться.

Недавно я видела объявление, что требуется **«тайный покупатель»**: его задача – ходить в определенные магазины, покупать там вещи и оценивать качество обслуживания, представленный ассортимент и поведение продавцов, а затем давать отчет владельцу или директору магазина. Еще мне на глаза попадалась «тайная» работа для ведущих гостиничных сетей. Нужно путешествовать по стране (и миру) и останавливаться в крупных отелях. И делать много разного, например заказывать еду в номер в неурочные часы, отдавать костюм в чистку и глажку, пользоваться фитнес-клубом и т. п. Да, и проставлять галочки в контрольном списке: есть ли в шкафу лишняя подушка, а в ванной комнате – дополнительные рулоны туалетной бумаги. (Приятная работа, если вы любите путешествовать.) На www.hoteljobs.com есть немало информации. А вот еще одна «тайная» работа: студенты, актеры и все, кому нужны подработка, гибкий график и хорошая оплата, могут стать **«тайными посетителями»** в любой крупной сети ресторанов фастфуда. Вы будете заниматься контролем качества – смотреть, все ли хорошо налажено в ресторане. За дополнительной информацией обратитесь в крупные сети ресторанов быстрого питания.

Выйдя на пенсию, когда ей было около семидесяти, учительница домоводства, живущая неподалеку от Олбани, **купила ферму**, оборудовала профессиональную кухню в переделанном амбаре и приглашает к себе туристов, группы скаутов и других желающих. Там можно поработать в саду или купить что-то из уже собранного урожая, а затем приготовить все это на кухне – и увезти с собой домашнее варенье, джемы, пироги, хлеб и т. п.

Дополнительная идея. Разве не прекрасно – **оказывать помощь небольшим фермам**, чтобы у них была прибавка в доходе, не лишняя для поддержания хозяйства. Надо найти ферму и выяснить, какие услуги

готовы предоставить ее владельцы, например:

1. Принимать гостей на несколько дней.
2. Принимать семьи, которые хотели бы провести каникулы с детьми, занимаясь сельскохозяйственным трудом и ухаживая за животными.
3. Вместо «семестра за границей» предложить «семестр на земле» родителям, которые не хотят, чтобы дети отправлялись в дальние края в наше беспокойное время.
4. Расположить у себя центр обучения навыкам работы на компьютере и/или «центр помощи» и таким образом создать новые рабочие места.
5. Приглашать людей, которые нуждаются в уходе, пожить на ферме – на долгий или короткий срок.
6. Все перечисленное выше.

А когда вы определите, за что из этого удобно взяться фермерам, настанет время подыскивать подходящие кадры (учителей, поваров, театральные группы и т. п.) и, конечно, клиентов. Можно размещать объявления в календаре событий газеты ближайшего большого города, писать статьи для центральных журналов (самостоятельно либо обращаться к внештатным журналистам или сотрудникам редакции), а также размещать любую информацию в интернете. Еще можно сводить заинтересованных в дополнительном доходе фермеров с увлеченными талантливыми людьми, которые с удовольствием проводили бы свою программу на их ферме. Не знаю, как вы решите со своей оплатой, но в голову приходят, скажем, такие варианты: брать процент с туристических сборов или создать некоммерческую организацию и получить какой-нибудь грант. Или даже лучше – выйти на компании, которые поставляют товары для сельского хозяйства, например продают корма или тракторы, и хотят, чтобы люди знали: они заботятся о маленьких семейных фермах. Есть шанс, что они согласятся профинансировать вашу идею. Хорошим подспорьем будет заботливо собранный длинный список подписчиков, по которому вы будете рассылать истории своей деятельности и фотографии. Пусть мир узнает, как здорово ездить на ферму.

Т

Театральный менеджер

Почти все актеры, с которыми мне доводилось беседовать, говорили, что самое сложное в их работе – найти хорошего менеджера. И я всегда начинаю думать, какие здесь существуют возможности. Вот три варианта.

1. Если вы актер и не можете найти менеджера – обучите его.

2. Если вы хотите быть менеджером и превратить хорошего актера в успешного, найдите человека, которого сочтете талантливым, и спросите, какие качества, по его мнению, необходимы идеальному менеджеру. Актеры хорошо знают, что требуется, к тому же им часто известны имена и телефоны агентов, директоров по кастингу и владельцев театров, которые понадобятся менеджеру. Ваш актер может научить вас, как стать отличным менеджером.

3. Занимайтесь и тем и другим, потому что одно очень помогает другому. Продолжайте актерскую карьеру и добавьте к ней карьеру менеджера. Я знаю актера – очень творческого человека, который умеет прекрасно ориентироваться в ситуации (например, находить ресурсы для рекламы, правильно работать с прессой, чтобы залы заполнялись, налаживать взаимодействие с директорами по кастингу и отыскивать вечеринки, где можно завести ценные контакты) и в результате открывает столько же возможностей для себя, как и для своего клиента.

Кстати, можно быть менеджером для группы, модели, художника, фотографа и вообще чьим угодно. Кроме того, можно в качестве менеджера привести к успеху какой-либо небольшой бизнес – как фея-крестная, о которой мечтает каждый владелец подобного дела. Просто надо понять, в какой сфере лежат ваши таланты и интересы и со сколькими клиентами вы сможете работать. Так у вас появится представление, сколько брать за свои услуги.

Телефонные консультации

Я обожаю работать с людьми по телефону, и клиентам, опробовавшим этот вариант, он тоже очень нравится. Здесь открываются неожиданные преимущества: у меня остается больше времени, чтобы писать, а клиентам, даже живущим неподалеку, легче найти время для нашей сессии, если условиться поговорить по телефону в три часа дня.

Предлагая услугу, которая не требует физического присутствия, подумайте о телефонных консультациях. Еще это можно делать по электронной почте – или провести первую консультацию, встретившись лично, а потом перейти на телефон. Обязательно сообщите клиентам, что такой вариант существует, и многие выберут именно его.

Телефонные уроки

Уроки по телефону становятся все популярнее. Большинство коучей проводят львиную долю работы с клиентами по телефону. С помощью этой технологии я устраиваю конференции с людьми со всех концов мира. Поскольку ехать никуда не надо и конференцию можно запланировать на вечер, мне удастся сделать много дел и плодотворно поработать, что в другом случае не позволил бы мой график. Дополнительное преимущество – возможность записать уроки и сделать их доступными для других.

Я провожу три вида телефонных встреч. Во-первых, работаю с собравшейся аудиторией так, как работаю обычно с отдельными людьми, чтобы помочь им найти и реализовать мечты. Слушатели – либо те, кто надеется найти способ преодолеть стоящие перед ними препятствия, либо коучи, которые хотят изучить мои методы и усовершенствовать свои приемы, – могут вносить собственные идеи или делиться информацией по ходу работы, а по ее завершении задавать вопросы. Также я устраиваю Вечеринки идей, на которые собираются вплоть до ста слушателей. Первые десять зарегистрировавшихся рассказывают о своих желаниях и трудностях, мешающих их воплощению, и все мы пытаемся найти решения, чтобы им помочь. Группа так велика, что, как правило, мы находим именно то, что нужно каждому участнику. Если вы запишетесь на следующую Вечеринку идей, то продвинетесь в очереди. Наконец, я провожу по телефону настоящие занятия на такие темы, как «Соппротивление» или «Сканеры» (сканер – это человек, который хочет заниматься многим и не может остановиться на одном), или рассказываю, как сделать карьеру вроде моей – стать писателем и выступать с лекциями. Еще я обучаю таким образом коучей и лидеров Команд успеха.

Вы тоже можете преподавать или консультировать по телефону. Я довольно недорого арендую собственную телефонную линию (она называется «Мост»). Подобные варианты легко найти в интернете. Можно даже создать бизнес, который ведется исключительно по телефону.

Большинство людей, которые этим занимаются, используют в работе и компьютер, и телефон – и вам стоит действовать так же. Можно завести простую автоматизированную систему, которая позволит:

- рассылать электронные письма с анонсами занятий;
- получать оплату от клиентов, чтобы деньги приходили прямо на ваш банковский счет;
- отправлять автоматические ответы, указывая в них, куда звонить;
- отправлять электронную квитанцию со всей необходимой информацией.

Такие системы сводят административную работу практически к нулю (и если вы похожи на меня, это как раз единственный не доставляющий удовольствия момент в занятиях по телефону).

Существуют сайты со списками телефонных занятий, которые проводят десятки людей – в частности, и такие, где учат, как проводить телефонные занятия! Поищите в интернете. Вы будете поражены найденным разнообразием.

P.S. Еще есть занятия, которые проводятся по электронной почте (см. [«Онлайн-обучение»](#) в «О»).

Торговля подержанными вещами

Здесь я не буду вдаваться в детали – вы сами знаете, что если есть время и терпение, то можно ходить на барахолки и свалки или ездить по городу в ту ночь, когда все выставляют крупногабаритные предметы, чтобы их забирали мусорщики, – находить таким образом вещи, а потом реставрировать их и продавать на блошиных рынках и толкучках, в магазинах вроде антикварных и на eBay. Работы, безусловно, много, но, если вам она нравится, проблемы нет. Я знаю пары пенсионеров и безработных, которым хорошо это удается, потому что они делят обязанности друг с другом.

А теперь подумайте о необычных способах продавать подержанные вещи лично. Конечно, можно ездить на блошиные рынки по всей стране (тут ничего нового нет), ну а как насчет блошиного рынка на колесах? Я еще о таком не слышала. Можно устроить караван из нескольких автомобилей и привезти ваш рынок куда угодно. Дайте рекламу в местной газете и появитесь в указанную дату. Расположитесь на пустом участке, в школе или даже на парковке, свободной в выходные (как блошиные рынки на Шестой авеню и 26-й улице в Нью-Йорке).

Главное – либо отправиться туда, где нет организованных блошиных рынков, либо привезти вещи, которые непросто найти в этом конкретном месте. В большом городе хорошо торговать китчем из глубинки (еще могут пойти вещи ручной работы, старые пишущие машинки и диковинная мебель). В глубинку можно привозить почти новую электронику или любые вещи, которые не так просто найти в сельской местности.

Торговля подержанными книгами

До недавнего времени букинисты всегда продавали книги в магазинах

или на книжных ярмарках – или рассылали печатные каталоги со своим ассортиментом. Но однажды мне повстречался продавец книг о путешествиях, который вел дело прямо в своей квартире.

– Это не все, – сказал он, когда я пришла к нему домой. – Еще есть склад в Нью-Джерси. Когда-то у меня был магазин, но арендная плата так поднялась, что я ограничился книжными ярмарками.

– А теперь вы торгуете здесь? – спросила я, подразумевая, что все покупатели приходят к нему домой.

– Нет, здесь, – он показал на другую комнату, где на почти пустом круглом столе, покрытом кружевной скатертью, стоял ноутбук.

– Правда? Вам хватает доходов от продажи книг в интернете?

– Хватило, чтобы купить эту квартиру, – сказал он.

Если учесть цены на недвижимость в его районе, это производило впечатление.

Сегодня никого не удивишь продажей книг в интернете, но дела у него до сих пор идут хорошо, и можно понять почему. Хотя я люблю старые, пыльные книжные магазины и ищу их в каждом городе, куда приезжаю, мне редко удавалось найти там желаемое. Помню, как часами напрасно рылась в поисках нужных книг, понимая в глубине души, что они стоят на магазинной полке в городе, куда я никогда не приеду. Свести покупателя с продавцом – серьезная проблема в этом бизнесе. Или была серьезной раньше. Как только я подписалась на рассылку с сайта, связанного с моими интересами (география и история горных регионов, если вам любопытно), то нашла необходимые книги в магазинах Австралии, Южной Африки и заодно Южной Каролины.

Точить ножи-ножницы, лудить-паять

Подумайте только, сколько необыкновенных профессий забыто с тех пор, как мы стали современнее, эффективнее (и расточительнее). Но сейчас происходит настоящее возрождение ручной работы, и люди готовы больше платить за индивидуальный подход. Несколько лет назад я услышала громкоговоритель под своим окном: «Точить ножи и ножницы, лудить-паять чайники!» Я выглянула на улицу и увидела замечательную вещь: отреставрированный старый грузовик, открытый сзади и ярко расписанный кричащими надписями. Мне стало так интересно, что я собрала все ножи и ножницы, бросилась вниз и встала в очередь вместе с многочисленными соседями. Было очень весело – настоящее соседское сборище, – и, кроме того, кто вовремя вспоминает, что надо поточить ножи и ножницы? Это

был вполне серьезный бизнес и обслуживание напрямую. С тех пор я мечтаю разъезжать на таком вот милом грузовичке по разным районам и объявлять о своих услугах в громкоговоритель. Если эта идея вам нравится, подумайте, какие еще услуги можно предложить. Чинить обувь? Делать фотопортреты? Показывать фокусы? Продавать персики, груши, дыни? (Мама рассказывала мне, что в Детройте в 1915 году по улицам ходили торговцы и выкрикивали: «Арбузы! Арбузы!» Я считаю, что это прекрасная традиция, которую стоило бы поддерживать.)

Дополнительная идея. Яркий грузовик с кузовом, который открывается с одной стороны, отлично подходит, чтобы продавать самые разные вещи, но где взять такой? Если вы механик, или паяльщик-виртуоз, или собиратель автомобильного хлама, то можете восстанавливать и украшать старые грузовики – и сделать сайт, с помощью которого мы бы вас нашли и заказали парочку.

У

Уполномоченный представитель заказчика

Я знаю женщину, которая очень хорошо зарабатывает в качестве представителя организаций в разных учреждениях. (Да, я тоже раньше не слышала о такой работе.) Ее нанимают страховые и строительные компании, и в основном ее задача – стоять в очереди и получать для них разрешительные документы. По характеру ей это подходит – у нее хватает терпения на шестичасовое ожидание в очереди перед тем, как перейти к следующей инстанции. Таким представителям платят много, потому что они двигают вперед ужасающий, доводящий до иступления процесс получения разрешений и работы с документами, без которых бизнес клиентов может остановиться.

Если вы проявляете необычайное терпение там, где другим хочется рвать себе волосы на голове, это интересный потенциал. Позвоните в любую компанию, которая может заинтересоваться вашими услугами, и расскажите, что делаете. (Сразу приходят на ум специализирующиеся на импорте и экспорте.) Подготовьте короткое описание своих услуг, чтобы даже не знающие о таком виде деятельности поняли, как это прекрасно – не беспокоиться о проблемах, которые вы возьмете на себя. А мы – все остальные – пока будем мечтать о времени, когда нам хватит денег нанять вас для облегчения жизни!

Нет бизнеса, который не нуждался бы в услугах представителя, просто

еще не все это осознали. Одни работают с учеными – помогают подобрать органы для исследований, другие с грузоперевозчиками – там они называются «экспедиторами», и у них есть стенды на отраслевых выставках.

Но кого я не нашла (а очень хотела бы!), так это человека, который содействовал бы решению личных задач. Разве не здорово было бы иметь помощника, который изучил бы всю информацию, необходимую для покупки смартфона или цифровой камеры, соответствующих уникальным потребностям конкретного человека? У кого есть время, чтобы сравнивать эти вещи и вдаваться в подробности? А если бы вам помогли с выбором страховки? Или с выбором места, где окажут уход пожилому родственнику? Разве в таких случаях можно доверять продавцам?

Конечно, детали всегда можно выяснить в интернете, но для большинства это нерациональное использование времени. И, скорее всего, если попросить кого-то о такой услуге, это окупится. Например, кто разведает, каково будет работать в той или иной компании? Кто хорошо знает, как заполнять анкеты, чтобы получить грант или статус некоммерческой организации? Часто такая информация есть в общем доступе, и для людей, которые готовы продираться сквозь нужные справочники, заводить связи, расспрашивать, прочесывать форумы, тут нет ничего особенного... но для всех остальных это очень трудная задача! Если бы такой специалист существовал, у него не было бы недостатка в работе.

Как же брать плату за свои услуги? Как адвокат, который получает предварительный гонорар. Можно брать 50 долларов за час или аванс в 100 долларов... за пять будущих услуг. Если возьметесь за дело, сразу же звоните – мне нужно много помощи.

Учебный центр

Если в вашем городе нет учебного центра для взрослых, вы можете основать его. Просто найдите специалистов, которые будут хорошими учителями, снимите помещение для занятий и дайте рекламу в местной газете. Вот как начала бы я.

Первый этап. Договоритесь с какой-нибудь организацией о помещении – для начала несколько раз в месяц. Если хотите, возьмите один вечер на себя. Выберите тему (вот что я видела в каталогах курсов для взрослых: как установить солнечную батарею; как снимать кино; навыки работы на компьютере; как организовать доставку товаров по почте; обучение сальсе и т. п.). Подготовьте полуторачасовую

презентацию. Несколько рекомендаций:

1. Спросите у пришедших (если их не слишком много), что привело их сюда, каковы их ожидания. Если народу много, предложите: «Кто-нибудь хочет ответить на вопрос?» – и подождите, пока желающие поднимут руки.

2. Вкратце расскажите, о чем будете говорить.

3. Изложите проблему, с которой люди обычно сталкиваются при выполнении чего-либо, и объясните, почему ее часто решают неправильно.

4. Покажите лучший способ сделать все правильно или исправить и т. п.

5. Спросите, нет ли у присутствующих вопросов.

6. Предложите материалы для продажи – например, полезные книги, видео– или аудиозаписи или собственные книги и диски, если они у вас есть.

7. Попросите у присутствующих адреса электронной почты, чтобы оповещать их о других событиях.

8. Раздайте анкеты для оценки вашей работы и узнайте, какие еще занятия они хотели бы посетить в будущем.

Найдите знакомого, заинтересованного подготовить другую презентацию. Все слишком стеснительные? Обратитесь к школьному учителю, адвокату или певцу. Они любят выступать перед аудиторией – и обычно им это хорошо удается.

Второй этап. Свяжитесь с местными авторами, преподавателями и другими интересными людьми – и попросите их устроить презентацию. Продолжайте развивать свое дело. И вот уже получился учебный центр. Место не будет проблемой – просто арендуйте небольшие помещения под занятия и не говорите никому, где будете их проводить, пока не внесете регистрационную плату.

Х

Художник

Да, художник может зарабатывать на жизнь. Можно заниматься прикладным искусством, за которое будут платить (придумывать узоры для ткани, макеты рекламы, декорировать помещения), можно преподавать на полную ставку или подрабатывая (см. [«Деньги»](#) в «Д»). А еще можно создавать произведения искусства, устраивать выставки и, распродав большинство работ, завоевать признание в художественном мире и стать очень, очень богатым. Не знаю, как добиться последнего, но люди,

которым это удастся, производят впечатление инсайдеров – значит, если вы стремитесь к такому успеху, постарайтесь завести как можно больше знакомств в этой среде.

Но если вы хотите с удовольствием заниматься искусством, реализуя свое стремление к совершенству и не беспокоясь, удастся ли выручить за это деньги, и готовы найти иной источник дохода, который не даст умереть с голоду, – ваша жизнь будет прекрасна. Все, что я знаю о художниках, подтверждает: они по-настоящему счастливы, только беспрепятственно посвящая себя искусству.

Как художнику стать известным? Вот несколько хороших советов.

1. Продолжайте делать свое дело на совесть. Придерживайтесь самого высокого уровня, на который способны.

2. Найдите свою тему или нишу, характерную именно для вас, – нечто вроде бренда. Так, тем, кто захочет приобрести ваши работы (и критикам, которые захотят написать о них), будет легче выйти на вас.

3. Не отгораживайтесь. Общайтесь с другими художниками – особенно с теми, кто работает в похожей манере или чье творчество как-то связано с вашим. Если узнаете о каких-то возможностях, обязательно делитесь информацией. (Особенно с теми, кто наиболее вам приятен и не стремится к конкуренции. Увидите: такие люди всегда стараются вернуть оказанную любезность.)

4. Найдите способ как можно чаще демонстрировать свои лучшие работы. Не исчезайте из поля зрения. Если галереи вас не принимают, проводите выставки в ресторанах, учебных заведениях или у поклонника вашего творчества, который согласится открыть свой дом для посетителей по субботам или воскресеньям.

5. Найдите книгу о том, как продавать свои произведения, и читайте понемногу каждый день.

6. Не забывайте давать объявления о всех своих акциях на страницах местной газеты, посвященных новостям или афише.

7. Выступайте на собраниях, которые регулярно проводят местные организации – они всегда ищут интересных лекторов. Предложите увлекательную для них тему – например, «Зритель и актуальное искусство» или «Коллекционируем современное искусство» – любую, которая, на ваш взгляд, соберет аудиторию. Если подготовите слайд-шоу, это облегчит вашу задачу. (Вы будете стоять в темноте с микрофоном и читать свои тезисы, как это делают ученые!) И, что лучше всего, иллюстрацией могут служить ваши картины. (Не забывайте собирать адреса для электронной рассылки! Такой список ценится на вес золота.

С ним вы легко сообщите заинтересованным людям о предстоящих мероприятиях).

И – спасибо за то, что вы художник. Вы нужны миру.

Ш

Школа, основать собственную

В журнале Inc. Magazine за июль 2003 года была опубликована статья о человеке, который открыл у себя дома бизнес-школу (Эли Виннигоф. The Little Green Schoolhouse). Гиффорду Пинчоту не нравилось, как и что преподают в бизнес-школах, и он основал собственную. Она называется Bainbridge Island Graduate Institute и находится неподалеку от Сиэтла^[19]. Студенты изучают рациональное природопользование и социальную ответственность применительно к предпринимательству и инновациям. На запуск программы ушло всего лишь полгода, поскольку Пинчот не стал тратить время и деньги на помещение и оборудование, а сосредоточился на том, чтобы получить лицензию и подобрать первоклассных преподавателей. На фотографии к статье он сидит на ковре в окружении студентов – кажется, в уютной гостиной.

Э

Эксперт

Если вы знаете о чем-то больше среднестатистического человека (а это можно сказать о каждом), значит вы эксперт. Не стоит думать, что для этого нужны дипломы о высшем образовании или специальное обучение. Возьмите то, в чем компетентны, и проанализируйте.

Много лет назад у меня была клиентка из Бронкса, молодая мать, которая считала, что умеет хорошо делать только одно – растить детей. Она знала, что она прекрасная мать, и хотела бы помочь другим матерям, ведь многим из них приходится трудно. Но – не верила, что ее будут слушать. Ей не удалось окончить школу, не получилось даже стать волонтером в общественном центре, потому что не водила машину и приходилось ждать, когда муж заедет за ней после работы.

Я отправила ее (тогда еще на такси) в отделение Национальной организации женщин, где обеспеченные и образованные женщины раз в неделю обсуждают разные темы в дискуссионных группах. Она пришла

на встречу одной из групп и сидела молча, пока какая-то участница не пожаловалась, как ей тяжело с младенцем, который не спит всю ночь. Моя клиентка мгновенно предложила выход из положения, и так уверенно, что другие матери немедленно ее окружили. Ее советы оказались эффективными, и скоро она стала лидером группы. Через какое-то время она уже давала телефонные консультации в любое время дня и ночи (и это не вызывало у нее никаких возражений!), и женщины настояли, что будут оплачивать ее бесценные услуги. «Вы делаете для меня больше, чем мой психотерапевт», – сказала одна из них. «А для меня – больше, чем акушер-гинеколог!» – заявила другая.

Потом она получила аттестат о среднем образовании, и женщины, которым она помогала, научили ее водить машину. Она воплотила мечты, к которым никогда даже не решалась подступиться, благодаря уважению женщин, которым помогала. А это уважение заслужила благодаря своим умениям.

Вот еще пример: я слышала о женщине, которая много лет работала секретарем в реставрационном доме и узнала об антиквариате столько, сколько вряд ли кто из нас знает. Она не считала себя экспертом, потому что в ее фирме было полно «настоящих» экспертов. Однако она была в курсе, что многие смотрят популярнейшую телепередачу *Antique Road Show* о выездах специалистов на места, где к ним на оценку приносят вещи. И попробовала сама выезжать в сельскую глубинку, где искала антиквариат для себя и друзей. В заранее назначенное время люди приходили к ней, и она помогала определить стоимость вещей, которые они показывали (часто это происходило в местной школе). Она привозила с собой массу справочников и компьютер. Но, много лет проработав в офисе реставрационной фирмы и не понаслышке зная, какую сумму и за что готовы заплатить, развила собственное точное чутье. Она объясняла людям, сколько стоят их антикварные предметы, и покупала понравившиеся по цене, справедливость которой могла обосновать.

Совсем недавно я получила письмо, которое подтверждает сказанное:

«Многие находят старые картины на чердаке в доме тетушки и представления не имеют об их ценности. Вот пример: выпускник моего колледжа пошел на распродажу вещей, доставшихся кому-то в наследство, и купил огромную картину долларов за двадцать пять. Это был почти шестиметровый в высоту портрет мужчин трех поколений. Он решил пожертвовать картину факультету искусств в университете, если там помогут установить ее реальную стоимость. Покупка за 25 долларов оказалась оригиналом работы итальянского мастера и стоила

20 миллионов. Да, двадцать миллионов. Долларов. Итальянское правительство даже подало иск, требуя вернуть национальное достояние, но, насколько мне известно, картина до сих пор хранится в отделении изящных искусств колледжа Спринг-Хилл. Никогда не знаешь, на какие сокровища можно наткнуться, и многие люди представления не имеют, чем владеют».

Став, например, экспертом по ярмаркам ремесел, можно существенно пополнить свои представления о способах заработка. Можно также завести сайт и короткий новостной бюллетень, чтобы с их помощью продавать сделанное вашими руками или, что даже лучше, свои наработки другим мастерам. Это подходит абсолютно к любой области, и чем уже круг разделяющих ваши интересы, тем больше открывается перспектив.

Не знаете, в чем хотели бы стать экспертом? Попробуйте такое упражнение: придумайте десять привлекающих вас областей, где, проглотив волшебную таблетку, вы сразу бы овладели знаниями. Что это будет – аэродинамика? Ботаника? Шахматы? Дайте волю воображению. Запишите все, что придет в голову.

А теперь самое интересное. Забавы ради зайдите на yahoo.com или google.com и выполните поиск по каждому слову из вашего списка. Давайте же, попробуйте. Посмотрите, что получилось: эти ссылки на расстоянии одного щелчка мышкой – вся информация, которая нужна вам, чтобы прямо сейчас приступить к пополнению знаний! А что если для одного из пунктов вы ничего не найдете? Например, во всем интернете не найдется скульпторов, которые ваяют статуи муравьедов? Маловероятно, но было бы замечательно! Значит, вы оказались первым, и настало время создать собственный сайт.

Эксперты продолжают учиться всю жизнь, и в наши дни это легче, чем когда-либо раньше. Вы найдете необходимые книги в книжном магазине, в библиотеке или в интернете. Как и другие материалы. Несколько актуальных статей по вашей теме помогут уяснить текущую ситуацию: вы поймете, к кому и куда обращаться, чтобы узнать больше. Сайты, форумы и рассылки по вашей теме помогут стать экспертом по любым стандартам. Вот книга, которая может пригодиться в процессе: Роберт Блай. «Как стать гуру за 60 дней»^[20].

(Если же эксперт понадобится вам, обратитесь на сайт ExpertCentral.com. Там вы найдете людей, которые на добровольных началах ответят на ваши вопросы.)

Эскорт

Нет, я не предлагаю вам погрузиться в пучину сексуальных услуг. Есть много других видов эскорта. Какой бы темой вы ни интересовались, в ваш город наверняка приезжают люди, чьи интересы лежат в той же сфере. Это могут быть и знаменитости, и обычные люди, которые любят то же, что и вы: фотографию, коллекционирование предметов искусства, старинные автомобили. А кто-то просто хочет получить хорошие впечатления о городе, и если вы из тех, кто знает лучшие рестораны, спектакли, клубы, концертные залы, галереи, то вы способны сделать этот визит запоминающимся. Если, например, вам близка история искусств, то можно заработать, предлагая корпорациям экскурсии или сопровождение для людей, которые к ним приезжают.

Также эскортные услуги нужны на круизных кораблях, где можно работать в качестве независимого подрядчика. Нужно сопровождать путешествующую женщину – водить ее на ужин, танцевать с ней, развлекать умной беседой. Необходимо составить ей интересную компанию – и ничего больше.

Сопровождающий для писателя

Издатели тоже нанимают внештатных сопровождающих. Эскорт для автора – это своего рода личный ассистент, который работает с ним во время туров по разным городам. Задача такого сопровождающего – вовремя привозить автора на радио и телевидение, автограф-сессии и газетные интервью. Я работала с замечательными людьми, которых нанимали мои издатели, – и никогда бы не справилась без них. Вот цитата из статьи, которую я нашла на bluemooncommunications.com:

«Авторов сопровождают профессионалы, которые хорошо знают СМИ своего города и могут доставить вас на место вовремя. Часто они сами договариваются с журналистами или по крайней мере могут дать вам список людей, с которыми стоит связаться для организации интервью. Конечно, это недешево, и в США ставки обычно составляют от 135 до 180 долларов за восьмичасовой день. Кто-то берет дополнительную оплату за расстояние или за договоренности со СМИ. Но это инвестиции, которые прекрасно окупаются! Какой смысл добиваться интервью в передаче “Сегодня утром” на CBS или на ток-шоу Опри Уинфри, если вы заблудитесь по пути туда и все пропустите?»

Заключение

Ну как, становитесь ли вы Генератором идей? Если эти страницы помогли вам разбудить творческую мысль, то я достигла своей цели. Надеюсь, теперь вы видите, сколько способов есть заниматься тем, что вы любите (и получать удовольствие), не ограбив для этого банк, не взяв кредит, не рискуя серьезно, а также обходясь без дорогостоящих и отнимающих массу времени дипломов и ужасных жертв.

Даже если казалось, что вы совершенно не представляете, чем хотели бы заниматься, думаю, эти идеи помогли по-новому взглянуть на то, что вам нравится. Но каким же образом идеи помогают понять, что вы любите? Работая почти сорок лет с индивидуальными клиентами, я пришла к выводу: когда мы слышим свежие и оригинальные идеи и видим неожиданные решения задачи, как заниматься любимым делом в реальном мире, затаившиеся мечты выходят на поверхность и громко заявляют о себе.

Видите ли, когда мечты считают невозможными, они становятся невидимыми. Если в ответ на вопрос, чем им хочется заниматься, люди отвечают: «Представления не имею», я знаю, что это не так. Им кажется, что они говорят правду, но на самом деле нет. Все мы знаем, что нам нравится, и большинство людей любит много разных вещей. Однако мы думаем, что заниматься этим (и не умереть с голода) настолько невозможно, что мечты полностью уходят с радара, и, когда мы смотрим на экран, он оказывается пустым.

Я показала идеи – порой странноватые, а порой настолько хорошие, что вы скоро воплотите их в жизнь, – чтобы вы поняли: вам известно далеко не все возможное! Не узнав, что происходит в реальном мире и что еще можно сделать, вы никогда не вспомните, как хотите прожить свою единственную и замечательную жизнь.

Теперь же вы слышали о мастерах, которые демонстрируют свои работы дома, об актерах, которые зарабатывают в больницах, о книголюбях, получающих хорошие деньги за лекционные туры. А еще – о людях, которые хотели открыть садовые центры, спа-салоны, частные гостиницы и приюты для животных и воплощают свои мечты без денег! Моя мечта – чтобы эти истории и идеи вселили в вас веру. Да – вы можете делать что хотите! Нет – вы не умрете при этом с голоду!

Обязательно прочтите приложения ниже. Если вы выделяли слова и присваивали им С-уровень, значит вы готовы провести простой,

но фантастический процесс, который я придумала (и очень этим горжусь), под названием Суп из идей. С его помощью вы осуществите несколько простых и ясных шагов от идей к занятию любимым делом. Способ работает! Так что не останавливайтесь, продолжайте чтение.

Надеюсь, вам понравилось читать эту книгу хотя бы наполовину, как мне понравилось ее писать. У меня появилось так много идей, что я уже принялась за вторую книгу. Следите за моим сайтом (www.barbarasher.com) и за издательством Genius Press. Пусть ваш разум будет открыт, активен, радостно распахнут удивительным и чудесным творческим возможностям, которые существуют в мире, чтобы вы занимались любимым делом.

Приложение 1

С-уровни

*Удовольствие – признак того, что наши силы
по-настоящему пришли в действие.*

Марсель Пруст

Многие из нас, отправляясь на поиски мечты и способа ее поддерживать, ставят счастье не слишком высоко в списке приоритетов. Или же мы считаем, что оно должно подождать, пока не устроится все остальное. Однако самые успешные люди знают, что счастье надо вливать в свою жизнь сию же минуту – так же как заправлять автомобиль бензином, чтобы он поехал.

Этот обманчиво простой метод безошибочно укажет направление к истинным желаниям, и на пути вас не будет отвлекать то, что вы «должны» хотеть.

Каждый раз, когда вы задумаете чем-то заняться или наткнетесь на новую идею, задайте себе **Ключевой вопрос о С-уровне:**

Насколько это делает меня счастливым по шкале от одного до десяти?

Вот и все, что нужно знать, чтобы понять смысл С-уровней. Читая книгу, держите под рукой карандаш и записывайте все, что, на ваш взгляд, имеет С-уровень, равный 7 или выше. Закончив, вы сможете вернуться назад и пересмотреть свои пометки. Они очень многое подскажут вам про ваши желания и способности.

Постоянные поиски счастья – навык. Вам нужно знать: счастье – это то, что вы хотите, и это не только разрешено, но и абсолютно необходимо. Ориентироваться на счастье, чтобы определить, чем заниматься в жизни, – самое практичное, что можно сделать. Почему? Потому что вам нравится то, к чему у вас есть способности. Любое занятие, которое делает вас счастливым, представляет собой реализацию талантов. Единственная ваша задача – найти, что делает вас счастливым. Постоянно сверяя С-уровень, вы скоро сумеете это установить.

Приложение 2

Суп из идей

У меня для вас приятное известие: я создала очень мощную (и простую) систему, которая позволит выяснить, что именно вы хотите делать. Всего лишь возьмите любое занятие, которое вам нравится, и предпримите следующие шаги.

1. Назовите любую вещь, которая вам нравится (или нравилась). Ее С-уровень должен быть равен 7 или выше.

2. Спросите себя: что вам нравится или нравилось в ней больше всего? (И вновь С-уровень элемента, который вы выберете, должен быть не менее 7.)

3. Чего бы вам больше всего хотелось избежать в этом занятии или в жизни вообще?

4. Какие ресурсы вам доступны? (Есть ли у вас автофургон? Или свободная комната? Может быть, вы говорите на суахили? У вас есть свободное время? Или деньги, чтобы продержаться какое-то время?)

5. Принесите ваши ответы на Вечеринку идей (как ее устроить, вы найдете в [приложении 3 – «Вечеринка идей»](#)). Помните: вся эта книга – своего рода Вечеринка идей, поэтому не забудьте посмотреть, нет ли в ней вариантов, для которых требуются фургон, суахили и т. д.

6. Создайте себе команду поддержки, которая поможет шаг за шагом продвигаться к цели, пока вы ее не достигнете (инструкции можно найти в [приложении 4 – «Системы поддержки»](#)).

Приложение 3

Вечеринки идей

Даже если вы не очень в курсе, что такое Вечеринка идей, звучит здорово, правда? Вот как ее можно устроить...

1. Найдите хороших людей. Каждый раз при встрече с человеком, которого хотели бы узнать получше, оставляйте ему свое имя и телефон и приглашайте на Вечеринку идей, даже если время и место еще не определены. Есть надежда, что вы соберете несколько новых имен и номеров. Позвоните всем. Первый, с кем вы поговорите, может стать вашим партнером. Он поможет выбрать дату и место и позвонит своим знакомым. Не стесняйтесь приглашать друзей, родственников и коллег. Просто скажите: «Я устраиваю Вечеринку идей. Хочешь прийти?» – и положительных ответов будет на удивление много. Можно пригласить до 15–20 человек, и чем более разными они будут, тем лучше. НИКОГДА НИКОГО НЕ УГОВАРИВАЙТЕ. Вам нужны только те, кто сам захочет прийти. Обычно это позволяет отсеять «наблюдателей», из которых выходят не лучшие участники мозгового штурма.

2. Скажите всем, чтобы приносили еду, и отправляйте всех прямо на кухню. Я настоятельно рекомендую договориться, чтобы каждый захватил с собой что-нибудь съестное. Когда люди соберутся, можно сразу же разрядить обстановку, отправив их на кухню, где они будут раскладывать принесенную еду по тарелкам. Хорошее начало для совместной работы. А еще, когда все будут суетиться на кухне в поисках нужной утвари, возникнет атмосфера, которая станет идеальной разминкой перед Вечеринкой идей, – игривая, неформальная, где легко разрешаются проблемы.

3. Начните мозговой штурм. После того как все взяли себе тарелки и расселись (на диванах и стульях, на полу или вокруг большого стола), начинается мозговой штурм. Подготовьте карандаши и блокноты. Один за другим каждый будет просить о помощи путем мозгового штурма (или передавать свою очередь следующему). При этом нужно говорить:

«Вот мое желание: _____, а вот что мешает его выполнению: _____».

Каждый должен высказывать только одно желание и одно главное препятствие. Объясняйте как можно меньше, чтобы осталось время на предложения. Каждому выделяется пять минут, но если участников

меньше шести, то десять минут. Нужно поддерживать энергичный темп.

4. Следите за временем. Не беспокойтесь, если покажется, что времени не хватает, – участники смогут поговорить после мозгового штурма, когда дело дойдет до кофе и десерта. Совет: используйте таймер, который громко звенит по окончании времени. Не стоит выступать в роли неприятного человека, который не дает людям говорить. Но если каждый займет слишком много времени, до кого-то очередь не дойдет. Весь процесс мозгового штурма должен занять не больше полутора часов. Если вам нужны дополнительные инструкции, смотрите мою первую книгу «Мечтать не вредно».

5. Перерыв на кофе. Когда возможность получить идеи была предоставлена каждому, мозговой штурм заканчивается. Но вечер продолжается. Вернитесь к столу с закусками за десертом или кофе. Сейчас люди могут лучше познакомиться друг с другом. К этому моменту у них появятся вопросы или дополнительные советы, которые они не успели дать во время мозгового штурма. Обязательно оставьте достаточно времени на эту часть вечера. Она важный элемент процесса.

6. Финал. Когда вечер закончится, приготовьтесь принимать комплименты, потому что Вечеринка идей – это здорово! Попросите участников оставить имена и телефоны, если они хотят, чтобы их пригласили на следующую Вечеринку идей. А если они задумают сами провести такую – отлично! В другой раз можно пойти к ним домой!

7. Устройте еще одну Вечеринку идей через месяц и посмотрите, насколько лучше станет ваша жизнь. На каждой Вечеринке идей у вас появляются новые знакомые. Это непревзойденный способ узнать лучших людей вашего города, стимулирующий налаживать важные контакты в непринужденной обстановке. Не стоит недооценивать, какую роль может сыграть встреча с человеком, который протянет вам недостающий фрагмент пазла. С помощью старой доброй разновидности общения вы, вполне вероятно, найдете то, что изменит вашу жизнь.

Изоляция убивает мечту. Чтобы мечта сбылась, не нужно ни позитивного настроения, ни уверенности в себе. Что нужно, так это много друзей, которые хотят увидеть, как она сбудется. С такой поддержкой мир перевернется.

Приложение 4

Системы поддержки

Ниже приведена оптимизированная версия Системы партнеров – моей техники, реализуя которую двое или больше друзей объединяются для воплощения целей. Тогда как в Команде успеха обычно бывает шесть членов и встречаются они раз в неделю на два часа, Система партнеров позволяет использовать те же принципы в более скромных масштабах.

1. Выберите партнера. Это может быть ваш лучший друг, а может и просто знакомый с работы или с занятий аэробикой. Некоторым лучше всего работает с близкими друзьями, другим же тесные личные отношения кажутся слишком соревновательными или чересчур комфортными для дела. Однако партнером ДОЛЖЕН быть человек, которого вы уважаете и не сомневаетесь, что он способен взять на себя краткосрочные обязательства. Он может работать в той же сфере, что и вы (например, две мои знакомые актрисы вместе репетируют и настраивают друг друга на пробы), но, если у вас совершенно разные цели, будет не менее интересно.

2. Еженедельная деловая встреча. Условьтесь встречаться с выбранным партнером каждую неделю хотя бы на час в одно и то же время. Сначала это может восприниматься как очередное обязательство в вашем сложном расписании, но вы обнаружите, что этот час сразу оправдывает себя – вы станете энергичнее и эффективнее. Оба партнера должны придерживаться неременного правила: в течение часа не обсуждать отличный фильм, который посмотрели на прошлой неделе, или приближающиеся выборы – говорить только о деле. Искушение пообщаться на другие темы будет велико. Используйте таймер и сопротивляйтесь соблазну.

3. Выберите цель. На первой встрече каждый из вас должен выбрать первую цель, которая кажется достижимой в течение 3–18 месяцев (в зависимости от того, сколько времени вы готовы работать вместе), – например, «получить прибавку к зарплате», «сделать портфолио из слайдов и показать его художественным галереям» или «продать хотя бы одну мою вышивку в бутик». Выберите цель, которой действительно хотите достичь, пусть даже она выглядит невозможной или пугающей – не надо брать безопасные варианты, не вызывающие у вас особых эмоций. Желание достичь ее будет вашим главным источником энергии. С другой стороны,

не надо сразу метить слишком высоко. Если вы в жизни не нарисовали ни одной линии, «стать коммерческим иллюстратором» – чрезмерно амбициозная цель. Скорее подойдет «поступить на курс рисования с натуры и успешно его окончить».

4. Отметьте целевые даты в календаре. Даты всегда можно поменять, если они окажутся нереалистичными, но определить их надо, иначе вы будете откладывать все до бесконечности. Более поздняя из дат – ваша совместная цель. Вы условитесь продолжать встречи, пока не достигнете всех своих целей.

5. Планируйте в обратном порядке – от последних шагов к первым. Начните с цели и записывайте ваши действия в обратной последовательности («Чтобы учиться в медицинском институте, надо подать документы и поступить; чтобы поступить, надо пройти подготовительные курсы; для этого надо найти вечерние курсы и записаться»), пока не доберетесь до маленького и выполнимого шага, который можно сделать на следующей неделе и благодаря которому вы окажетесь на пути к цели. («На этой неделе я найду буклеты всех ближайших курсов».)

Если цель творческая, например написать детскую сказку, сделайте первые шаги достаточно легкими для выполнения. Смысл в том, чтобы начать движение. Кэрол, директор по персоналу в крупном универмаге, на работе чувствовала себя уверенно, но, когда речь шла о мечте всей ее жизни – научиться живописи, – становилась нерешительной. Она сомневалась, что ей хватит таланта, и не осмеливалась даже попробовать. Ее партнер, секретарь Донна, которая хотела заниматься городским планированием, радостно выдала ей задание на первую неделю: «Принеси пять плохих портретов твоей кошки. Чтобы были как можно хуже!» Это задание заставило Кэрол рассмеяться – и приступить к рисованию. Позже она запишется на занятия.

6. Запланируйте первые шаги на конкретные дни и часы ближайшей недели. Если кому-то из вас надо сделать что-то особенно сложное и, возможно, захочется этого избежать, договоритесь, чтобы прямо накануне партнер позвонил и поднял ваш боевой дух. (А вы позвоните ему сразу после: «Я это сделал!») Подбадривающий звонок должен длиться не больше трех минут – из уважения к вашему времени. (Однако при необходимости партнер, возможно, согласится пойти с вами прямо на собеседование или посидеть в другой комнате, работая над собственной целью, пока вы будете упражняться на виолончели.)

7. Продумайте или отрепетируйте все, с чем прежде

не сталкивались, но чем придется заниматься. Сколько времени вам потребуется, чтобы одеться и приехать на прослушивание? Что вы скажете по телефону или во время собеседования? Часто кажется, что нам не хватает загадочной вещи под названием «уверенность в себе», но фактически мы просто не знаем, что надо делать. Советуйте друг другу, как подготовиться и получить необходимую информацию. Вы обнаружите, что для других у вас находится больше здравого смысла, чем для себя.

Теперь вы и ваш партнер готовы приступить к действию – пообещайте отчитаться друг другу о результатах на следующей встрече.

Вы только что совершили очень важный шаг. Вы создали внешнюю структуру ожиданий, и она поможет не сойти с пути. Гораздо проще что-то совершить, когда у вас есть начальник, учитель или жесткий срок – и ваш партнер ждет, что вы сделаете то, что хотите сделать, но не готовы заниматься этим только для себя.

8. Вторая деловая встреча (и все последующие): никакого дружеского общения, пока не покончите с делами. Заведите часы или таймер на полчаса для каждого из вас. Первые пять минут отчитайтесь о том, что сделали (или не сделали) и каковы результаты, потом поговорите о проблемах, с которыми столкнулись, или расскажите, что зашли в тупик и не знаете, каким будет следующий шаг. Эту технику решения проблем, возможно, лучше поделить на две части.

Творческое планирование. Если вы разочарованы, расстроены или напуганы, то, скорее всего, не сможете решить практические проблемы, пока не избавитесь от негативных чувств. Так что, если вам это нужно, излейте свои горести в течение десяти минут. Пусть ваши жалобы будут предельно некрасивыми, грубыми, постыдными и даже смешными. «Я ненавижу свою цель. Брошу все и сбегу с дезинфектором». В это время ваш партнер должен просто слушать и подначивать вас – но не стараться подбодрить. Когда почувствуете себя лучше, можно двигаться дальше.

Мозговой штурм. Теперь вы с партнером должны придумать как можно больше изобретательных решений для вашей проблемы или проблем, включая несуразные. Не нужно цензуры. «Нелепые» идеи всегда успеете отбросить потом – хотя часто в них содержатся зачатки блестящих решений. Вот оправданные темы мозгового штурма: как зарабатывать; как получить недорогие или бесплатные материалы, услуги или оборудование; как решить проблему присмотра за детьми – и все, что придет вам в голову.

Сара, художница с ограниченными средствами, которая мечтала купить дом, где хватит места для мастерской, провела мозговой штурм с двумя друзьями, и вот какие идеи у них возникли.

- Объединиться с другими художниками, чтобы снять большой дом.
- Найти разваливающийся дом, который город продает недорого, и отремонтировать его.
- Участвовать во всех лотереях, где призом является дом (это несерьезная идея, однако действительно существуют конкурсы, в которых недвижимость достается автору лучшего эссе, а участие стоит недорого).
- Найти одинокого пожилого человека, который живет в большом доме и нуждается в компании.
- Предложить присматривать за чьим-нибудь загородным домом.

Как выяснилось, один из друзей Сары знал человека, у которого был дом в сельской местности. Этот друг позвонил ему. Знакомый сказал, что у него уже есть сторож, но вот его сосед, который часто уезжает, возможно, разрешит Саре жить в своем доме и заниматься живописью, если она позаботится о его собаках.

9. Запланируйте следующую встречу. Уделите последние пять минут получаса планированию и запишите в календаре, что будете делать на следующей неделе.

10. Расширьте группу. Как только «Система партнеров» заработает, у вас не станет причины ограничиваться вами двоими. Одна голова хорошо, две лучше, а если их больше двух? (Конечно, если у вас будет больше народу, надо ограничить время на каждого примерно до пятнадцати минут.)

Благодарности

Мэтью Перлу, первоклассному редактору, писателю, исследователю и корректору, который два года трудился вместе со мной почти каждый день, чтобы превратить мои наброски, заметки и электронные письма в книги, и с которым бесконечно приятно работать, я говорю: «Здоровья и благополучия тебе и твоим близким. Возьми отпуск до конца недели, а потом давай сделаем следующую книгу!»

Андреа Риз, доверенной ассистентке, которая всегда поднимала мне настроение, изменила жизнь в угоду моему писательскому графику и, избавив от бремени офисной работы, дала мне то, о чем мечтает каждый автор, – время писать, я приношу искреннюю благодарность.

Эти два человека образовали безупречную команду – я никогда не была так счастлива во время работы над книгой, как в этот раз. И самое замечательное, что они оба реализуют свои мечты, одновременно помогая мне воплощать мои, – Мэтт живет в Греции с женой и милым малышом Лео, а Андреа с неизменным успехом выступает с моноспектаклем «Цирк Жаклин».

Спасибо замечательным лидерам Команд успеха за то, что они каждый день помогают людям по всему миру добиваться поставленных целей и посылают мне поразительные истории, чтобы я могла поделиться с вами. Горячо благодарю всех волшебников на моем форуме, которые постоянно, с умом и с душой приходят на помощь всем, кто об этом просит, и которые так потрясающе много знают. Они щедро разрешили мне поделиться с вами своей самой ценной информацией.

Наконец, выражаю огромную благодарность всем, кто обращался ко мне за идеями в письмах, на частных консультациях, на собраниях Команд успеха и на моих семинарах (не говоря уже о такси, ресторанах и самолетах). Благодаря вам у меня (и всех, кто вызвался помочь) получается делать то, что мы любим больше всего: искать творческие решения, подбадривать вас историями из собственного опыта, делиться информацией и контактами и предлагать способы воплощения мечты – всеми правдами и неправдами. Надеюсь, что книга, в которой я рассказываю о результатах этих веселых мозговых штурмов, поможет многим читателям добиться успеха.

Об авторе

Барбара Шер – предприниматель, консультант по вопросам карьеры и автор пяти бестселлеров о достижении целей и работе в команде. Она ведет семинары и мастер-классы, посвященные этим темам и навыкам переговоров, в Северной Америке и Европе.

Барбара неоднократно участвовала в передачах на центральных и местных радиостанциях и на телевидении, в том числе в программах Опры Уинфри, Фила Донахью, The Today Show, 60 Minutes, CNN и Good Morning America.

Ее первая книга «Мечтать не вредно» разошлась тиражом более миллиона экземпляров. В 1972 году Шер изобрела Команды успеха – небольшие группы, члены которых собираются еженедельно, чтобы определить свои мечты и помочь друг другу воплотить их. Команды успеха немедленно стали хитом. К 1976 году она стала вести семинары, чтобы помочь людям со всех концов США и Европы создавать Команды успеха. Сегодня ее Команды действуют в университетах, центрах профориентации, компаниях из списка Fortune 500 и ассоциациях предпринимателей в Непале, Израиле, Канаде, Таиланде, Австралии, Болгарии.

Обнаружив, что многие люди не знают, чем им по-настоящему хочется заниматься, Шер начала устраивать сессии для решения этой проблемы и разработала десятки мощных приемов, которые освобождают от «паралича цели». Эти методы получили развитие во всех ее последующих книгах, семинарах, аудиозаписях и учебных курсах.

За третьей книгой, «О чем мечтать», ставшей взрывным бестселлером по версии The New York Times, в 1996 году последовала книга Live the Life You Love, которая получила премию организации Books For A Better Life Award Commission как лучшая мотивационная книга года.

Ее пятая книга «Лучше поздно, чем никогда» перевернула представления о кризисе среднего возраста, а посвященная этой же теме веселая часовая передача на PBS была номинирована на «Эмми» и вызывает восхищение, где бы ее ни показывали.

Барбара Шер консультирует клиентов в нью-йоркском офисе, выступает перед организациями по всему миру и навещает свой второй дом в Центральной Турции, где она основала фонд Hands on Hips, чтобы научить деревенских ткачей продавать свою продукцию в интернете.

Сноски

1

Роберт Блай. Teach and Grow Rich. Статью можно найти на 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.

3

Мама и папа (*ит.*).

4

Дин Мартин (1917–1995) – американский эстрадно-джазовый певец и актер, итальянец по происхождению.

5

Шер Б. Мечтать не вредно. Как получить то, чего действительно хочешь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

6

Marty Nemko. Cool Careers for Dummies. For Dummies, 2007.

7

См.: www.salon.com/books/feature/2000/08/08/bibliotherapy.

8

«Боги, наверное, сошли с ума» (Ботсвана, ЮАР, 1980) – комедия

режиссера Джейми Юйса о встрече двух цивилизаций.

9

The Home Depot – крупнейшая американская торговая сеть по продаже стройматериалов и инструментов для ремонта.

10

«Гигант» (США, 1956) – эпическая драма режиссера Джорджа Стивенса. Культовый американский актер Джеймс Дин (1931–1955) сыграл в этом фильме свою последнюю роль.

11

«Степфордские жены» (США, 2004) – черная комедия режиссера Фрэнка Оза, снятая по одноименному фантастическому триллеру Айры Левиной. Первая экранизация романа (режиссер Брайан Форбс) вышла на экран в 1974 г. Ставшее нарицательным название отсылает к псевдоидиллическим, «глянцевым» картинам американского быта.

12

См.: Robert W. Bly. *Secrets of a Freelance Writer: How to Make \$85,000 a Year*. Holt Paperbacks, 1997.

13

Peter Bowerman. *The Well-Fed Writer: Financial Self-Sufficiency as a Commercial Freelancer in Six Months or Less*. Fanove Publishing, 2009.

14

M. F. K. Fisher. *How To Cook A Wolf*. North Point Press, 1988. Книга Мэри Фишер впервые была издана в США в 1942 году, в ней рассказывалось о том, как жить и питаться в условиях ограничений военного времени.

15

Rita Golden Gelman. *Tales of a Female Nomad: Living at Large in the*

World. Broadway Books, 2002.

16

Ее сайт можно посмотреть здесь: <http://www.ritagoldengelman.com>.

17

Rachel Aswell. Shabby Chic. Regan Books, 1996.

18

«Маленькие женщины» – роман американской писательницы Луизы Мэй Олкотт о жизни четырех сестер. Впервые опубликован в конце 60-х годов XIX века, многократно ставился на сцене и экранизировался.

19

Сейчас называется Pinchot University.

20

Блай Р. Как стать гуру за 60 дней. М.: Эксмо, 2005.