

СТИВ СИМС

создатель и руководитель
консьерж-фирмы **Bluefish**



АГЕНТСТВО
«**МОЖНО
ВСЁ**»»



ПРЕВРАЩАЕМ
МЕЧТЫ **В СТРАТЕГИИ,**
ПЛАНЫ – **В РЕЗУЛЬТАТЫ**

Стив Симс
Агентство «Можно
всё». Превращаем
мечты в стратегии,
планы – в результаты
Серия «Книги-драйверы»

indd предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64714226

*Стив Симс Агентство «Можно все» Превращаем мечты в стратегии,
планы – в результаты:
ISBN 978-5-04-118444-5*

Аннотация

Представьте себе, что можно обратиться в агентство и заказать исполнение **ЛЮБОГО ЖЕЛАНИЯ!** Пройтись по красной дорожке на неделе моды? Пожалуйста. Спеть вместе с любимой рок-группой? Легко. Посмотреть гонки «Формулы-1» из королевской ложи? Проще простого!

Такое агентство действительно существует. На страницах этой книги его создатель и директор Стив Симс рассказывает о буднях бизнеса, профиль которого – исполнение безумных желаний клиентов. А заодно делится многолетним опытом решения

заковыристых задач. Стив Симс объясняет, как нужно изменить мышление и манеру общения с окружающими, чтобы фраза «это невозможно» навсегда исчезла из вашей речи.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Введение	6
Раз:	11
Это не для таких, как мы	13
Упав в воду, ты не утонешь. Ты утонешь, если не будешь шевелиться	15
Пробей стену	17
Два:	20
Не сегодня	21
Одна рыбка, две рыбки, красная рыбка...[5]	23
Как создать самый эксклюзивный VIP-список в мире, даже не подозревая об этом	26
Пароль к каждой двери	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Стив Симс
Агентство «Можно все»
***Превращаем мечты
в стратегии, планы
– в результаты***

Steve Sims

Bluefishing: The Art of Making Things Happen

©2017 by Steve Sims

Gallery Books, a Division of Simon & Schuster, Inc.,
is the original publisher of the book

Симс, Стив.

Серия «Книги-драйверы»

© Адаменко Т., перевод на русский язык, 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

* * *

Введение

У меня нет визитки. Но если бы была, на ней было бы написано «Консьерж»¹. Такова моя работа.

Это не точное название моей профессии, но легче представиться так, чем объяснять: «Привет, я Стив Симс, и я работаю синей рыбкой!» Немедленно наступает смущенное молчание, сверчок исполняет соло². Ладно, ну а что это *значит*?

Это значит, что я исполняю желания. Я воплощаю для моих клиентов в жизнь то, что больше никто не смог бы воплотить. Настоящий bluefisher может исполнить все что угодно. *Буквально.*

Хотите пройти по красной дорожке на неделе моды, даже если вы тихий биржевой маклер, который ни разу не надевал ничего от *Gucci*? Может, мечтаете посмотреть Формулу-1 из королевской ложи в Монако? Помахать клюшкой с чемпионом мира по гольфу? Очутиться за кулисами во время представления любимой группы... или даже спеть вместе

¹ *Консьерж* – для нас более привычно это слово в том смысле, в котором оно употребляется во Франции, то есть человек, который присматривает за многоквартирным домом; однако в англоязычных странах консьерж – это, скорее, сотрудник отеля, который выполняет просьбы клиентов: бронирует столики, достает билеты и т. д. (*Здесь и далее прим. перев.*)

² *Сверчок исполняет соло* – звук, в мультфильмах сопровождающий крайне неловкую ситуацию взаимного непонимания.

с ними на сцене?

И только подумайте, как круто будет появиться в эпизоде любимого сериала... Ну а как насчет полета на истребителе почти за пределами земной атмосферы? Подводной экспедиции к «Титанику»?

Это не просто случайный набор чужих грез. Я перечислил лишь некоторые желания, которые я осуществил для моих клиентов. Это далеко не весь список. (И только те, о которых в принципе можно рассказывать.) Один из моих заказчиков на выходных побывал Джеймсом Бондом. Это были крайне адреналиновые выходные, которые стартовали в Монте-Карло и закончились в Москве. Они включали в себя похищения, скудно одетых красоток, разведчиков-диверсантов, и, конечно же, гонки на «Ламборджини диавло».

Я не шучу. Это и правда моя работа. Это то, что моя компания *Bluefish*³ делает для людей, которые устали стоять на месте, устали от статус-кво и жаждут совершить нечто невероятное.

Я бы мог написать целый том невероятных историй, которые я создал для моих клиентов. Но эта книга не о воплощении чужих желаний. Она о чем-то куда более серьезном.

Я хочу рассказать о способности достичь того, что кажется недостижимым. Это вопрос умственного настроя. Веры. Практики. *Вот что важно.* Этот навык, этот талант, это ис-

³ *Bluefish* (англ.) – дословно «синяя рыба». Далее автор объяснит, почему выбрал такое название для своей компании.

кусство куда важнее, чем мероприятия, которые мы провели для других людей. На несколько порядков важней.

Это больше, чем любой список желаний, продолжительней, чем одноразовое событие, и намного важней, чем любые встречи со звездами и крышесносные приключения. Я говорю о том, что изменит вас, вашу жизнь, вашу работу, ваше отношение — изменит все.

Вот о чем я пишу свою книгу.

Дэвид Аллен написал замечательную книгу о личной продуктивности «Как привести дела в порядок». Миллионы людей прониклись его философией об управлении рабочей нагрузкой и личным временем в эпоху сверхзанятости. Это великолепно. Но *bluefishing* не о том, как вычеркивать лишние пункты в списке дел, а об *воплощении заветных желаний*.

Хотите ли вы вместо захлопнутой перед носом двери — гостеприимно распахнутую? Хотите избавиться от чувства, что вы застряли в болоте? Перестать волноваться, что будете выглядеть глупо, если не справитесь с первой попытки? Хотите ли действительно СДЕЛАТЬ все, что обещали себе и другим? Хотите знать, каково это, когда успех следует за успехом, как волна за волной?

Хотите знать, каково это — не бояться?

Глубоко внутри мы все одинаковые, так что я могу предположить, что вы хотите того же, что и я, и чего хотят все, кого я знаю. Вы хотите приключений, свершений, азартных волнений и восхищения. Вы хотите позаботиться о семье,

впечатлитель клиентов и заставить людей восхищаться вашим чертовски острым умом и эффективностью. Может, даже сделать мир чуть лучше, чем он был до вас.

И в этой книге я собираюсь дать вам совет как человек, способный осуществить что угодно для кого угодно. Поверьте мне, я не бахвалюсь – я основываюсь на опыте. Я знаю, как это осуществить, и знаю, что вы хотите этому научиться. Так что читайте дальше.

Один факт: искусство bluefishing привело меня и всех, кто практиковал это искусство, в мир процветания – во всех его формах. Мы добились поразительных побед, пережили невероятные приключения и полностью – даже с лихвой – довольны своей жизнью.

Все обещают рассказать про десять легких шагов к успеху. Это чушь собачья, и здесь ее не будет. Действительно, мое искусство, которому я хочу научить и вас, по сути своей очень простое. Однако я должен предупредить, что дорога к нему крутая и ухабистая. Вы не можете прожить всю жизнь «в домике», надеясь на успех, – вам придется немного высунуть шею из панциря. Единственный способ повзрослеть – это пробовать и набивать шишки, узнавая на собственном опыте, что работает, а что не работает. Но вы пройдете этот путь не в одиночку, и я покажу вам приемы, которые изменят ваш взгляд на происходящее. Речь не о «методе», а, скорее, об образе мышления.

Как только у вас получится в первый раз, вы почувству-

ете «Неужели я... ого!». Хотел бы я видеть тогда ваше лицо, то, как вы распрямляете плечи, как на глазах становитесь чуть выше и избавляетесь от страха. Вы начали, чтобы получить результат, так что чем больше практики, тем он лучше и заметней. Вы испытаете нечто новое и головокружительное. Когда вы действительно подключитесь к искусству bluefishing, это снесет вам крышу.

Но есть и хорошая новость: то, чему я буду вас учить, не нейрохирургия как-никак. Будь это настолько сложно, я бы сам не справился. У меня, с моей-то биографией, было ноль целых, ноль десятых шансов стать тем, кем я в итоге стал. Однако смотрите: я женат на любви моей жизни, у меня трое прекрасных детей, чудесные друзья, бэт-пещера с мотоциклами и работа, на которой я путешествую по всему миру и дарю людям незабываемые моменты счастья.

Как я этого добился? И – что более важно – как этого добиться вам?

Вы готовы изучить искусство bluefishing?

Тогда приступим.

Раз: Пробей стену

Я пробил стену. Буквально, я имею в виду.

Я рос ирландским пацаном, сыном каменщика, в лондонском Ист-Энде. Вест-Энд существовал ради роскоши, Ист-Энд – ради доков. Во время войны Ист-Энд жестоко бомбили, и на улицах теснились многоквартирные развалюхи (пресловутые доходные дома), налезая друг на друга. Нельзя было пройти по улице, чтобы под ноги не попался валяющийся на тротуаре пьянчуга. Суровые времена, можете мне поверить. На вкус как маринованный угорь – пробовали такое? Мы ловили их прямо в Темзе и ели.

Я работал каменщиком вместе с моим отцом, и я ненавидел класть кирпичи. Это одна из самых сложных работ на стройке. Мой отец и почти все мужчины в нашей семье работали каменщиками, и предполагалось, что меня ждет то же самое. Я с малолетства был большим парнем, так что я должен был таскать носилки – чертова трехсторонняя коробка, полная кирпичей. Она весила килограммов тридцать пять. Вверх по лестнице носилки надо было нести на плече. Одному каменщику в день нужно минимум тысячу кирпичей. Надо было пахать, не разгибаясь, и не ныть. Непосильно тяжелая работа – в прямом смысле.

Я проработал на стройке все подростковые годы и люто ненавидел каждый день. Я-подросток измолотил бы меня-нынешнего за то, что я хочу сказать, но теперь, оглядываясь назад (сидя в сухости и тепле, не покрытый ни синяками, ни цементной коркой), я должен признать, что мне чертовски повезло со стартом во взрослую жизнь. Я усвоил прочную, как камень, трудовую этику, а это самый надежный фундамент для личной жизни, работы и всего прочего между этими двумя полюсами. А близкое знакомство с ручным трудом дало мне хорошую фору.

ЕСЛИ ВЫ РАБОТАЕТЕ В ОФИСЕ, СЖИМАЯ ТЕЛЕФОН ИЛИ КЛАЦАЯ ПО КЛАВИАТУРЕ, МНЕ ПЛЕВАТЬ, ЧЕМ ВЫ ЗАНЯТЫ, НЕ ГОВОРИТЕ, КАК ВЫ УМАЯЛИСЬ.

Если вы работаете в офисе, сжимая телефон или клацая по клавиатуре, мне плевать, чем вы заняты, не говорите, как вы умаялись. Да, вести переговоры непросто, и от умственной работы тоже потеют. Но вы ведь не стоите в пять утра под мерзким мелким дождиком, пытаясь запустить бетономешалку? Вот что я имею в виду под тяжелым трудом, и мало кто может похвастать таким жизненным опытом.

Но поверьте мне, когда я действительно работал с бетономешалкой, я хотел только бежать со стройки как можно дальше. Не только потому, что это работа на износ, но и потому, что в будущем, которое мне определили, было нечто глубоко неправильное.

Это не для таких, как мы

Хуже всего было то, что оттуда не было выхода. Никакого светлого будущего, только не для ист-эндцев. Люди из моей округи просто не думали об этом. Если ты хотел чего-то более красивого или амбициозного, тебе говорили: «Это не для таких, как мы. Сиди смирно».

Однажды я вместе с мамой проходил по Бонд-стрит, знаменитой улице дорогих магазинов. Маме нравилось втайне любоваться роскошными витринами, и однажды я заметил, как она украдкой посматривает на сумочку от Gucci в сверкающей витрине бутика напротив. Я сказал, что нам стоит подойти поближе.

Представьте себе, она отказалась даже перейти дорогу.

«Я никогда не смогу позволить себе такую сумочку», – отрезала она. – «Так что нечего и глазеть».

«Но почему?» – переспросил я, боясь услышать ответ. Мне тогда было около тринадцати.

МНЕ БЫЛО НЕЧЕГО ТЕРЯТЬ, И Я ЖАЖДАЛ ПРИКЛЮЧЕНИЙ.

«Потому что, Стив... это не для таких, как мы», – она опустила голову и заторопилась прочь от витрины. Разговор был окончен.

Мне хотелось кричать. В душе я и орал: «Ну почему? Почему нет? Почему ты не хочешь даже взглянуть поближе?!

Почему я не могу?! Что нас держит?!»

Девизом моей семьи было: «Это не для нас. Мы не из той части города». Так что мы втягивали голову в плечи, вкалывали, как проклятые, и никогда не заглядывали в будущее. Потому что такова жизнь.

Мы все нагородили столько стен вокруг себя – и я имею в виду не те стены, что я день за днем клал с моим отцом.

В тот день я впервые прозрел. Меня озарило, что жизнь не обязательно должна быть такой. Я впервые понял, что этот образ мыслей – не единственный. И я до сих пор помню, как меня шокировало, что большинство жизненных преград существует только в мозгу.

Упав в воду, ты не утонешь. Ты утонешь, если не будешь шевелиться

Я очень живо помню тот день – нет, то *мгновение* – когда я понял, что с меня хватит. Это как сцена из фильма на стоп-кадре. Мне было девятнадцать, и я изнемог морально и физически. В тот самый день я только что затащил наверх носилки в тридцатый раз. Я стоял на вершине лестницы и посмотрел вниз – обычный мимолетный взгляд. И в одно ослепительное мгновение я увидел все мое семейное древо. Мой отец, дядя и двоюродные братья – все они работали на лестницах внизу. Эта картина – как они расположились один за другим – отпечаталась в моем мозгу. Вот мое будущее. Вот каким я стану, если не уйду.

Я уволился тем же вечером. Отец не слишком обрадовался, но он понимал. Это он всегда говорил мне: «Упав в воду, ты не утонешь. Ты утонешь, если не будешь шевелиться». Он учил меня идти вперед, невзирая на обстоятельства, и я так и сделал.

На следующее утро я проснулся безработным, который должен был найти новый способ заработать на хлеб, но зато у меня с души упал огромный камень.

Мне было нечего терять, и я жаждал приключений. К счастью, я боялся скуки, но не боялся вкалывать. К концу недели у меня уже было три работы: рано утром я развозил вы-

печку, днем продавал страховки, а вечером отправлялся на смену в ночной клуб вышибалой. Я работал больше и спал меньше, чем во времена стройки, но так изголодался по новому жизненному опыту, что мне было наплевать. Кроме того, по сравнению со стройкой все прочее – фруктовый кексик с ванильным кремом.

**КОГДА Я СОШЕЛ С ДОРОГИ, КОТОРАЯ
МНЕ НЕ ПОДХОДИЛА, ЖИЗНЬ НАЧАЛА
ВОЛНОВАТЬ И РАДОВАТЬ.**

И самым важным в те первые недели было осознание, что мои внутренние стены начали рушиться. Когда я сошел с дороги, которая мне не подходила, жизнь начала волновать и радовать. На место страха и скованности явилась дрожь предвкушения от новых возможностей. Я знал, что не собираюсь посвятить себя доставке еды или страховке до конца дней. Нельзя сказать, что я внезапно обрел призвание. Но я обрел нечто намного большее – я осознал, что могу заняться чем угодно.

Конечно, на то, чтобы сокрушить эти стены окончательно, ушел не один год. Один большой прорыв может изменить твой мир, но не изменит чудесным образом всю жизнь в одночасье. Даже если вы родом не из Ист-Энда, все равно для сноса внутренних стен вам понадобится опыт и много терпения.

Пробей стену

Это касается не только меня и моего воспитания: нас всех постоянно учат не делать того и этого. Любой малыш слышит «нет» в среднем четыреста раз на день. С самого раннего детства нам непрерывно внушают: не высовывайся, будь как все, не отбивайся от стада. Не взбирайся слишком высоко, не заплывай далеко, не скачи слишком быстро. А хуже всего указание «не глупи!». Каждый ребенок, хотя никто не объяснял ему прямо, знает, что спросить можно один раз, ну ладно, дважды, но если ты и тогда ничего не понял, лучше притворись, что до тебя дошло. Не рискуй выглядеть глупым. Никогда.

В Лондоне живет один джентльмен, Сули Брейкс⁴, который отчеканил лучший афоризм в моей жизни. Он сказал: «Я ненавижу школы, но люблю образование».

Меня в школе обтесывали, чтобы я знал свое место, работал «на дядю» и подчинялся чужим правилам. С меня снимали баллы, стоило мне выйти за линию раскраски. Если я должен был работать в команде с другими детьми, с меня снимали баллы за то, что я не пытался с ними подружиться.

⁴ Сули Брейкс – Дэррил Сулейман Амоако (р. 1988 г.), сценический псевдоним Сули Брейкс. Англоязычный поэт, популярный видеоблогер. Его самые известные ролики – «Почему я ненавижу школу, но люблю образование» и «Я не позволю результатам экзамена вершить мою судьбу».

В школе меня учили слушаться, а не вдохновляться.

**В ДЕВЯТИ СЛУЧАЯХ ИЗ ДЕСЯТИ ЛЮДИ
СМОТРЯТ НА ТЕХ, КТО ДОБИЛСЯ УСПЕХА, И
ГОВОРЯТ: «НУ, МНЕ НЕ ГРОЗИТ ОКАЗАТЬСЯ
НА ИХ МЕСТЕ».**

Пока мы растем, мы постоянно слышим: «Не делай этого. Это хорошо, а это плохо. Это тебе подходит, а это нет». И тут на сцену выходит Смущение. Вы знаете это чувство. Оно направляет поступки столь многих людей. Иногда оно может сподвигнуть на что-нибудь полезное, но нечасто.

В девяти случаях из десяти люди смотрят на тех, кто добился успеха, и говорят: «Ну, мне не грозит оказаться на их месте». И верят в это до самого конца. Стольких людей эта вера отрезала от всего, о чем они мечтали!

Была ли у вас когда-нибудь идея того, что вы хотите делать, кем хотите стать? Актер, предприниматель, владелец ресторана, пилот – образ, который мысленно сидит на вас, как влитой, и вы нутром чувствуете, что это ваше?

Но затем страх парализует вас, и все, что вы делаете, – сохраняете статус-кво.

Или, может, вы уже попытались, и поначалу люди говорили вам: «Ох, она такая отважная!» и подбадривали? Но затем дела пошли хуже, вы начали набивать синяки и шишки в походе за знаниями, и вот зазвучало: «Эй, хватит, не кори себя. Ты старалась изо всех сил. Может, теперь пора поискать нормальную работу?»

ЕСЛИ Я СМОГ, КТО УГОДНО СМОЖЕТ.

Знаете, что я вам скажу? Я каменщик и сын каменщика, родом из нищего квартала, и мне судьбой было предназначено строить стены. А затем я их сокрушил. Если я смог, кто угодно сможет. Вы сможете.

А еще скажу, что почти пришло время учить вас искусству bluefishing. Но вначале я должен рассказать вам про пароль.

Секреты из записной книжки Bluefishera

- Избавься от мысли «Мне не грозит оказаться на их месте». Вместо этого спроси себя: «А почему нет?»
- Тонут не от того, что упали в воду, тонут от того, что не шевелятся. Рыбка, не бойся воды.

Два: Сила пароля

Все началось с невезения. Через несколько лет после того, как я бросил носилки с кирпичами, я работал в банке. «Настоящая» работа, для которой я был совершенно неподготовлен, но я все равно улетел из Лондона. Я приземлился в Гонконге в субботу, приступил к работе в понедельник, а уволили меня во вторник. Рекордно короткая карьера.

Так что я оказался на мели без работы и денег в Гонконге. У меня не хватало даже на обратный билет в Лондон, и я понятия не имел, что делать. Мое будущее превратилось в чистый лист, настолько чистый, что я оказался открыт любой возможности – абсолютно любой, а в такой ситуации, если ты готов к переменам, они не заставят себя ждать.

Я работал в ночных клубах в Лондоне, так что быстро нашел себе подобную работенку за небольшие наличные в Гонконге. Каждый бар в моем квартале назывался «Нептун». Раз «Нептун», два «Нептун», три «Нептун». И обстановка внутри была почти одинаковой: бар, за ним еще один и еще один. Просто буйство фантазии.

Не сегодня

Я работал в «Нептуне-один», только потому, что он первый попался мне на глаза, а хозяину как раз требовался большой парень у дверей. Когда наступал вечер, люди подходили ко мне и спрашивали: «Привет, можно войти?» И я их впускал.

Однажды вечером ко мне подошла компания, и вместо того чтобы впустить их, я сказал: «Ребята, не сегодня». Они уставились на меня, как на трехголовое чудо-юдо. Они подумали, что я провоцирую на драку.

**ПЛАТА ЗА ВХОД БЫЛА БЕЗБОЖНО
ВЫСОКОЙ, И Я ЗНАЛ, ЧТО ОНО ТОГО НЕ
СТОИТ.**

«Послушайте, – начал я, – это не из-за вас, с вами все в порядке. Но там сейчас тихо, как в могиле, и если вы войдете, то почувствуете себя обворованными».

Плата за вход была безбожно высокой, и я знал, что оно того не стоит.

«Поверьте мне, сегодня вечером здесь не на что смотреть. Но если вы пройдете по улице чуть дальше, там есть другой бар, где можно реально повеселиться. Поговорите с Билли у входа, скажите, что вас послал Симс».

Разумеется, через тридцать секунд после их ухода примчался хозяин – спросить, зачем я отшил денежных клиен-

тов.

«Потому что после сегодняшнего унылого вечера они бы никогда не вернулись», — объяснил я.

К моему удивлению, хозяин не заорал: «Ты уволен!» Он спросил: «Ну и как бы ты сделал бар более популярным и веселым местом?»

Одна рыбка, две рыбки, красная рыбка...⁵

И я начал планировать Большую ночь. Для начала я заполучил диджея получше и позаботился, чтобы на смене оказались барменши посимпатичней. Негусто, но уже повеселее, чем в других типовых барах.

Но моим главным козырем был пароль. Люди, которым я уже давал от ворот поворот, часто, проходя мимо, спрашивали: «Эй, Симс, а как насчет сегодняшнего вечера?»

И в этот раз я ответил: «Завтра. Завтра классно будет именно здесь. Передайте своим ребятам».

И я дал им пароль.

Я БЕГУ ОТ АНАЛИЗА, ПОКА МЕНЯ НЕ ПАРАЛИЗОВАЛО.

Люди рассказали об этом друзьям. Они шептали пароль друг другу, а затем приходили и называли пароль, смеясь. Прохожие слышали, как в баре шумно и весело, и хотели присоединиться, но без пароля никого не впускали. Я развивал людей толпами, а приглашенные тем временем отлично проводили время. Все хотели знать, как получить па-

⁵ Цитата из классической детской книги доктора Сьюза: «Одна рыбка, две рыбки, красная рыбка, синяя рыбка». В честь этой последней, неназванной в пароле рыбки Стив Симс и назвал свою компанию.

роль на следующую вечеринку. И вот так просто я оказался в гуще дела.

Поначалу работало только сарафанное радио. Не было никаких специальных приглашений или особой рекламы вечеринок. Затем у меня появились новые идеи, и я начал структурировать их. Я просматривал газеты, и когда Такой-то получал новую работу или что-то праздновал, я отправлял коротенькое письмо. «Привет, Ричард, поздравляю с новой работой. Похоже, ты в городе недавно, поэтому я хочу предупредить, что устраиваю вечеринку в следующий четверг. Позвони мне, если хочешь узнать, где она пройдет».

ЛЮДИ НЕ ХОТЯТ ТОГО, ЧТО МОГУТ СЕБЕ ПОЗВОЛИТЬ. ОНИ ХОТЯТ НЕДОСТУПНОГО.

Когда Такой-то звонил (а он всегда звонил), я говорил: «Такое-то место, такое-то время и такой-то пароль».

Я думаю, что пароль – это крутой штрих к происходящему, потому что надо иметь чувство юмора, чтобы прийти к дверям клуба и сказать большому парню на входе что-то глупое. Люди говорили мне «Тинки-Винки и По»⁶, чтобы попасть внутрь. А еще это было отличным поводом для беседы. Гости всегда начинали разговор с обсуждения забавного пароля. Мы придумали все разновидности классных паролей.

Один из моих любимых был просто «Одна рыбка, две

⁶ Тинки-Винки и По – имя одного из телепузиков.

рыбки, красная рыбка...». И вот так начался *Bluefish*. (Спасибо, доктор Сьюз.) Я тогда даже не догадывался, что закладывая основы того, что некогда станет компанией *Bluefish*.

После того, как первые вечеринки восприняли на ура, мы с друзьями начали пробовать новые идеи. Занялись раскруткой: например, поставили кулер с новым пивом, который компания пыталась продать, или делились эксклюзивными списками яхт и пентхаусов с нашими любителями вечеринок. Все, что угодно, лишь бы это было нечто особенное, нечто такое, что можно получить только у нас.

КАК ТОЛЬКО Я ПОНЯЛ, ЧЕГО ХОТЯТ ЛЮДИ – ЧЕГО ОНИ ХОТЯТ НА САМОМ ДЕЛЕ, ОТ ЧЕГО БЕССОЗНАТЕЛЬНО ЗАГОРАЮТСЯ ИХ ГЛАЗА, ТО С ЛЕГКОСТЬЮ НАЧАЛ ИСПОЛНЯТЬ ИХ ЖЕЛАНИЯ ДАЖЕ В БОЛЬШЕМ ОБЪЕМЕ.

Через год вечеринок, которые становились все больше и лучше (и все прибыльней и прибыльней), меня пригласили в Бангкок. Я стал проделывать это снова и снова. Я находил маленькие бары и клубы и устраивал вечера, просто пытаюсь сделать так, чтобы разные люди проводили время бурно и весело. Я выдавал пароли и расширял сеть – точно так же, как в Гонконге. Для меня это было почти так же естественно, как дышать или ходить.

Как создать самый эксклюзивный VIP-список в мире, даже не подозревая об этом

Между Гонконгом и Бангкоком я стал неплохо зарабатывать. Я еще не знал об этом, но уже тогда я начал закладывать основы моей будущей компании *Bluefish*. На тот момент я рассматривал это как способ заработать и внести в мой оргайзер как можно больше богатых людей. Я искренне думал, что если я тусуюсь с богачами, то некий банк однажды предложит мне работу (потому что я легко могу завербовать для них новых богатых клиентов, так?), и вот тогда начнется моя крутая карьера. Вспоминая это, я сейчас смеюсь от души.

ПОКА ДРУГИЕ ПРИЧИТАЛИ: «НЕТ, НЕВОЗМОЖНО», Я ПРОСТО ПРОБИВАЛ СТЕНУ ЛБОМ И СПРАШИВАЛ: «МОЖНО ВОЙТИ?»

Люди зачастую спрашивают меня, как я сделал то, что сделал. Они хотят проанализировать мои действия и изучить их, но это не в моем стиле. Я бегу от анализа, пока меня не парализовало. Я лучше встану и буду что-то делать, и ошибаться, и падать, и снова ошибаться, пока не научусь делать это правильно, а аналитическая группа в это время будет все еще возиться с демографией, контрольными группами, пла-

нированием СЕО и прочей времязатратной ерундой. Пока они планируют и перепланировывают, пока всю душу из дела не выпланируют, я уже провел три или четыре полевых исследования и понял, есть ли в этой жиле золото.

Я делал то, что делал, на сыром материале реальности. Мы знали, что привлекает людей. Люди не хотят того, что могут себе позволить. Они хотят недоступного. Они хотят мистических и фантастических событий. Они хотят упоения, они хотят адреналина. Этого не купить, заскочив в *Walgreens*⁷.

⁷ *Walgreen Company – крупнейшая аптечная сеть в Соединенных Штатах Америки.

Пароль к каждой двери

Пароль открывал двери. Но это было далеко не все. Благодаря паролю люди чувствовали себя особенными. Им казалось, что с ними произойдет нечто неординарное. Пароль был ключом к тайне, волнению, эксклюзивности. И так в котел эмоций вливалось желание.

Как только я понял, чего хотят люди – чего они хотят на самом деле, от чего бессознательно загораются их глаза – то с легкостью начал исполнять их желания даже в большем объеме.

И вдруг мне стали говорить: «Симс, обожаю твои вечеринки, а ты можешь провести меня на Гран-при в Монте-Карло, можешь устроить мне кресло на кинофестивале в Каннах?» И я отвечал: «Нет проблем, считай, уже сделано». А потом шел домой и пытался сообразить, где вообще эти Канны и где, черт подери, Монте-Карло? Но я горел, я чувствовал, что могу управиться с этим безумием. Пока другие причитали: «Нет, невозможно», я просто пробивал стену лбом и спрашивал: «Можно войти?»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.