

УДК 159.92
ББК 88.52
С37

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.
С37 Агентство «Можно все» : превращаем мечты в стратегии, планы — в результаты / Стив Симс ; [перевод с английского Т. Адаменко]. — Москва : Эксмо, 2021. — 192 с. — (Книги-драйверы).

ISBN 978-5-04-118444-5

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.

УДК 159.92
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-118444-5

© Адаменко Т., перевод на русский язык, 2021
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
РАЗ: ПРОБЕЙ СТЕНУ	14
Это не для таких, как мы	16
Упав в воду, ты не утонешь. Ты утонешь, если не будешь шевелиться... ..	17
Пробей стену	18
ДВА: СИЛА ПАРОЛЯ	21
Не сегодня	22
Одна рыбка, две рыбки, красная рыбка... ..	23
Как создать самый эксклюзивный VIP-список в мире, даже не подозревая об этом	25
Пароль к каждой двери	27
ТРИ: КОЕ-ЧТО ДЛЯ КАЖДОГО	29
Так, как ты захочешь	30
Измените способ достижения цели	32
Если от сделки выигрываешь только ты, сделки не будет	33
Продемонстрируйте личный подход	35
В конце концов, жизнь — это коробка шоколадных конфет	36
ЧЕТЫРЕ: НЕ БРОСАЙТЕ СЛОВ НА ВЕТЕР	38
Докажите, что с вами можно иметь дело	39
Опыт всегда ценнее денег	41
Прорабатывайте все до мелочей	41
Спросите «Почему?» трижды	42

ПЯТЬ: НЕТ СТРАСТИ — НЕТ СМЫСЛА!	45
Что разжигает огонь?	46
Мир конечен	48
Прислушивайтесь	48
Спрашивайте обо всем	53
Вопрос не равен сомнению	54
Страсть — это язык	55
ШЕСТЬ: НЕУДАЧА — ЭТО ЕЩЕ ОДНО ОТКРЫТИЕ	57
Дело не в Ай-Кью, а в Я Могу!	58
Ресторатор, который не умел готовить	60
Я бы хотел найти другое слово для «неудачи». Я не верю, что это значит «отсутствие успеха»	61
Неудача — это плата за науку	62
Я хочу стереть слова «провал» и «неудача» из вашего лексикона	63
Здесь нет препятствий. Вообще нет	64
БЕЗ СИЛ НА ПОСЛЕДНИХ МИНУТАХ МАТЧА: РАССЛАБЬТЕСЬ, ВЫ В ХОРОШЕЙ КОМПАНИИ	66
Краткий список людей, которые не сдались	68
ВОСЕМЬ: БОЙТЕСЬ СПОКОЙНОГО БОЛОТА	70
Изменить объект страха	71
Пока нет некролога, еще ничего не кончено	72
Уютно в уютных обстоятельствах	73
ДЕВЯТЬ: НЕКРАСИВОСТЬ РАБОТАЕТ	76
Совершенное несовершенство	78
Скаймолл, селфи и счет в баре	79
Bluefisher знает, как быстро адаптироваться к ситуации	83
ДЕСЯТЬ: ПЕРСОНАЛЬНОЕ БРЕНДИРОВАНИЕ — ЭТО ДЕЛО ЛИЧНОЕ (КТО БЫ МОГ ПОДУМАТЬ)	85
Я научился быть собой с большим трудом	86
Мое худшее фото	88
Переосмысление богатства	89

Как стать персональным брендом?	91
Проверка кружкой	93
Не тратьте время на подсчет лайков	95
ОДИННАДЦАТЬ: СИЛА СКАЗАТЬ «НЕТ»	98
Скажите «нет» упырям	99
Не позволяйте никому растрачивать минуты вашей жизни	101
Пересмотрите свое окружение	103
ДВЕНАДЦАТЬ: ИСКУССТВО ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ	106
Учитесь дирижировать оркестром	107
Вы только выиграете, переложив часть ответственности на других	110
Дайте людям длинную веревку: пусть карабкаются или повесятся	110
Выделите дополнительное время, чтобы получить хороший результат ...	111
Эффективность означает экономию времени	114
Ложка дегтя портит бочку меда	115
ТРИНАДЦАТЬ: ЧТО ДЕЛАЕТ БРЕНД ГРАНДИОЗНЫМ?	118
Как мне создать престижный бренд?	119
«Форбс» и статья «Крутой парень»	120
ЧЕТЫРНАДЦАТЬ: ИСКУССТВО ГОВОРИТЬ ПО-ЧЕЛОВЕЧЕСКИ	123
Что делает бизнес личным?	126
Не обращайтесь на незнакомцев	126
Когда вы посвящаете все свое время незнакомцам, вы не можете сосредоточиться на друзьях	127
ПЯТНАДЦАТЬ: ДАЙТЕ ПРИЧИНУ В ВАС ПОВЕРИТЬ	129
Окупаемость инвестиций в себя	130
Если общение не личное, это не общение	133
Сколько стоит внимание?	134
ШЕСТНАДЦАТЬ: ВПИТЫВАЙТЕ	137
Ноги в руки и вперед	139
Адская парочка: Страх и Смущение	141
Впитывайте всего на один процент больше знаний, чем вчера	142
Разодевшись для похода в «Ритц»	144
Не обязательно покупать, чтобы попробовать	145

СЕМНАДЦАТЬ: ЖИВИ СТРАСТНО, ПРОДВИГАЙСЯ НАСТОЙЧИВО	148
Есть тонкая грань между терпением и спокойствием	149
Величайший продавец, которого я когда-либо видел	150
ВОСЕМНАДЦАТЬ: НЕ БУДЬТЕ БЕЗРАЗЛИЧНЫ, ЧЕРТ ПОДЕРИ!	155
Сосредоточьтесь на отношениях	157
Не будьте безразличны, черт подери!	158
Выслушайте и действуйте	159
Когда-нибудь — это никогда	160
Управляйте ожиданиями (и тогда вы сможете превзойти себя)	161
Проясните сознание и прислушайтесь	162
ДЕВЯТНАДЦАТЬ: НЕ СЧИТАЙТЕ СВОИ ПОТЕРИ	165
Хватит считать потери!	166
Остерегайтесь счастливых носков	170
Греби весь день	171
Будьте настолько эгоистичны, насколько нужно	172
У вас есть право на перезарядку	174
ДВАДЦАТЬ: ЗАПИСНАЯ КНИЖКА BLUEFISHERA	177
Измените расклад	178
НЕБОЛЬШОЕ ДОПОЛНЕНИЕ: ВЗДОХНИ ПОЛНОЙ ГРУДЬЮ	184
Опыт Bluefish	184
Опыт за гранью повседневности	185
Адреналиновый опыт	186
Спортивный опыт	187
Эксклюзивный опыт	187
ОБ АВТОРЕ	189

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 пройтись 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

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.

мира по гольфу? Очутиться за кулисами во время представления любимой группы... или даже спеть вместе 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 адресные 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*¹ 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 искусство куда важнее, чем мероприятия, которые мы провели для других людей. На несколько порядков важней.

¹ *Bluefish* (англ.) — дословно «синяя рыба». Далее автор объяснит, почему выбрал такое название для своей компании.

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, впечатлить 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 почувствуете «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

десятих 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 пройтись 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. 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.

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

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 смиренно».

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 поглядывает 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».

**МНЕ БЫЛО НЕЧЕГО ТЕРЯТЬ,
И Я ЖАЖДАЛ ПРИКЛЮЧЕНИЙ.**

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

«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, дядья 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 выпечку, 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