

Timothy Ferriss

# Een werkweek van 4 uur

Leid een rijk leven zonder veel te doen

Herziene en uitgebreide editie



## VOORWOORD

*Een werkweek van 4 uur* werd afgewezen door 26 van de 27 uitgevers die ik benaderde.

Nadat ik uiteindelijk een contract had getekend bij een uitgever, mailde de bestuursvoorzitter van een mogelijke marketingpartner, een grote boekhandelketen, me cijfers die duidelijk moesten maken dat dit nooit een groot succes kon worden.

Dus ik deed wat ik kon. Ik schreef het boek met twee van mijn beste vrienden in gedachten en richtte me rechtstreeks tot hen en hun problemen – problemen die ik zelf ook had gehad – en concentreerde me op de ongebruikelijke oplossingen die ik tijdens mijn omzwervingen had gevonden.

Ik probeerde in elk geval de voorwaarden te scheppen voor het schrijven van een bestseller, maar ik wist dat de kans klein was dat dat zou lukken.

Op 2 mei 2007 werd ik gebeld door mijn uitgever.

‘Tim, je staat in de bestsellerlijst.’

Het was vijf uur ’s middags in New York City en ik was bekaf. Het boek was vijf dagen daarvoor gelanceerd, en ik had sinds zes uur die ochtend meer dan twintig radio-interviews gegeven. Ik had geen promotietour georganiseerd, omdat ik de voorkeur gaf aan radio.

‘Heather, je bent een schat, maar neem me alsjeblieft niet in de z\*\*k.’

‘Nee, je staat echt in de lijst. Gefeliciteerd, je bent nu een echte *New York Times*-bestsellerauteur!’

Ik stond tegen de muur geleund en liet me zakken totdat ik op de

grond zat. Er zouden dingen gaan veranderen, sterker nog, mijn leven zou nooit meer hetzelfde zijn.

## *Lifestyle design* van Dubai tot Berlijn

*Een werkweek van 4 uur* heeft in de vs meer dan twee jaar in de bestsellerlijsten gestaan, is in meer dan vijfendertig talen vertaald en iedere maand is er wel een nieuw verhaal, een nieuwe ontdekking.

Van de *Economist* tot de cover van de stijlbijlage van de *New York Times*, van de straten van Dubai tot de cafés van Berlijn, lifestyle design is dwars door allerlei culturen heen een wereldwijde beweging geworden. De oorspronkelijke ideeën uit dit boek zijn onder de loep genomen, verbeterd en getest op plaatsen en manieren die ik nooit had kunnen bedenken.

Waarom dan een nieuwe uitgave als het allemaal zo goed werkt? Omdat ik wist dat het beter kon, en omdat er nog iets ontbrak aan dit boek: jouw inbreng.

Deze uitgebreide en bijgewerkte editie bevat ruim honderd bladzijden aan nieuw materiaal, waaronder de allernieuwste technologieën, in de praktijk geteste hulpmiddelen en vooral succesverhalen uit het echte leven, geselecteerd uit meer dan vierhonderd bladzijden met case-study's aangeleverd door lezers.

Gezinnen, studenten, CEO's en beroepswerkers, kies maar uit. Er is vast wel iemand bij wiens voorbeeld je kunt volgen. Een script nodig voor onderhandelingen over werken op afstand? Een jaar betaald naar Argentinië? Het staat nu allemaal in dit boek.

Het blog 'Experiments in Lifestyle Design' ([www.fourhourblog.com](http://www.fourhourblog.com)) is tegelijk met het boek gelanceerd en werd een van de duizend meest succesvolle blogs ter wereld, van de meer dan honderdtwintig miljoen die er zijn. Duizenden lezers hebben hun eigen fantastische *tools and tricks* met ons gedeeld, waarmee ze fenomenale en onverwachte resultaten hebben behaald. Het blog is het laboratorium geworden waar ik altijd op gehoopt had. Sluit je bij ons aan.

Het nieuwe onderdeel 'Het beste van het blog' bevat de populairste bijdragen van het 'Experiments in Lifestyle Design'-blog. Op het blog

zelf vind je verder aanbevelingen van mensen, van Warren Buffett (echt waar, ik heb hem te pakken gekregen, en ik vertel je hoe me dat gelukt is) tot schaakwonderkind Josh Waitzkin. Het is een experimentele speeltuin voor wie betere resultaten wil behalen in minder tijd.

## Niet ‘herzien’ in de traditionele zin van het woord

Dit is geen ‘herziene’ uitgave in die zin dat het origineel niet langer werkt. De kleine foutjes zijn er tijdens de vele herdrukken uitgehaald. Dit is de eerste grote aanpassing, maar niet om redenen die je zou verwachten.

Er is nogal wat veranderd sinds april 2007. Banken zijn omgevallen, pensioenfondsen verdampt en er zijn in recordtempo banen verloren gegaan. Lezers en sceptici hebben me gevraagd of de principes en technieken uit het boek ook werken in tijden van economische recessie of depressie.

Het antwoord is nou en of.

Sommige vragen die ik voor de crisis stelde tijdens lezingen, zoals ‘In hoeverre zouden je prioriteiten en je beslissingen veranderen als je nooit met pensioen zou gaan?’ zijn niet langer hypothetisch. Miljoenen mensen in de vs hebben hun pensioen met 40 procent of meer in waarde zien dalen en zijn nu op zoek naar een plan B of C of D. Misschien kunnen ze in de loop der jaren hun pensioen stukje bij beetje opnemen om het leven betaalbaarder te maken; of kunnen ze een paar maanden per jaar doorbrengen in landen als Costa Rica of Thailand om de lifestyleopbrengst van hun verminderde spaargeld te vergroten; of kunnen ze hun diensten verkopen aan bedrijven in een land met een sterkere valuta. Het kan allemaal, nu meer dan ooit.

Het concept lifestyle design ter vervanging van een meer stapsgewijze loopbaanplanning werkt. Het is flexibeler en stelt je in staat om verschillende levenswijzen uit te proberen zonder je vast te leggen op een pensioenplan voor tien of twintig jaar dat kan mislukken als gevolg van marktfluctuaties waar je geen controle over hebt. Mensen staan ervoor open om alternatieven te onderzoeken (en hebben meer begrip voor anderen die zoiets proberen), omdat veel van de andere opties – die ooit bekendstonden als ‘veilig’ – hebben gefaald.

Als alles en iedereen faalt, wat is dan de prijs voor een beetje experimenteren buiten de gebaande paden? Meestal nul. Zal een potentiële nieuwe werkgever je over een paar jaar vragen naar je tussenjaar?

‘Iedereen werd ontslagen en ik verkeerde in de unieke situatie dat ik een wereldreis kon maken. Het was fantastisch.’

Als ze er al naar vragen, willen ze waarschijnlijk weten hoe zij ook zoiets kunnen doen. De scenario’s in dit boek werken nog steeds.

Facebook en LinkedIn zijn opgestart tijdens de dotcom-‘depressie’ rond de eeuwwisseling. Andere producten van een recessie zijn Monopoly, Apple, Clif Bar, Scrabble, KFC, Domino’s Pizza, FedEx en Microsoft. Dat is geen toeval, want economische tegenslagen zorgen voor een goedkopere infrastructuur, uitstekende freelancers tegen afbraakprijzen en spotgoedkope reclaimedeals – dingen die niet mogelijk zijn als de stemming optimistisch is.

Of het nu gaat om een tussenjaar, een nieuw zakelijk idee, het omgooien van je leven binnen een ondernemingsstructuur, of dromen die je hebt uitgesteld tot ‘later’, er is nooit zo’n goed moment geweest om iets nieuws te proberen als nu.

Wat is het ergste dat er kan gebeuren?

Ik moedig je aan deze vraag – die mensen zo vaak vergeten te stellen – voor ogen te houden als je de oneindige mogelijkheden gaat bekijken die buiten je comfortzone liggen. Een periode van collectieve paniek is je grote kans om te experimenteren.

Ik vond het een eer mijn ervaringen de afgelopen jaren te delen met fantastische lezers van over de hele wereld, en ik hoop dat je net zoveel plezier beleeft aan deze nieuwe uitgave als ik heb gehad aan het samenstellen ervan.

Ik ben en blijf jullie nederige leerling.

*Un abrazo fuerte,*  
Tim Ferriss

## ► VEELGESTELDE VRAGEN – VOOR TWIJFELAARS

**I**s een nieuwe, eigen levensstijl ontwikkelen iets voor jou? Wie weet. Maar voordat we daar verder op ingaan, volgen hier eerst een aantal veelvoorkomende twijfels en angsten die veel mensen hebben alvorens ze stappen ondernemen om een nieuwe rijke te worden.

### **Moet ik mijn baan opzeggen? Moet ik risico's gaan nemen?**

Het antwoord op beide vragen is nee. Er zijn verschillende wegen om verschillende gradaties van comfort te realiseren, variërend van het gebruik van Jedi-achtige trucs om van kantoor te verdwijnen tot het opzetten van een bedrijfje om je levensstijl te financieren. Hoe krijgt een werknemer van een Fortune 500-bedrijf het voor elkaar om een maand lang terwijl hij eigenlijk achter zijn bureau moet zitten de verborgen schatten van China te ontdekken waarbij hij gebruikmaakt van technologie om zijn afwezigheid te verbloemen? Hoe creëer je een hands-off bedrijf dat 80.000 dollar per maand genereert zonder dat je het hoeft te managen? Het kan allemaal.

### **Is dit uitsluitend geschikt voor alleengaande twintigers?**

Helemaal niet. Dit boek is er voor iedereen die er genoeg van heeft om verre toekomstplannen te maken, die het leven nu ten volle wil leven en het niet wil uitstellen. De casestudy's variëren van een 21-jarige jongen die in een Lamborghini rondscheurt tot een alleenstaande moeder die met haar twee kinderen vijf maanden op wereldreis is geweest. Als je het standaardmenu aan opties zat bent en bereid bent om een wereld van grenzeloze mogelijkheden binnen te stappen, dan is dit boek iets voor jou.

### **Moet ik echt op reis? Ik wil alleen maar wat meer tijd voor mezelf.**

Nee, hoor. Het is slechts een van de mogelijkheden. Het doel is jezelf onafhankelijk te maken van tijd en plaats en beide te gebruiken zoals jij dat wilt.

**Moet ik uit een rijk nest komen?**

Nee. Mijn ouders hebben samen nooit meer dan 50.000 dollar per jaar verdiend en ik had mijn eerste baantje toen ik veertien was. Ik ben geen Rockefeller en dat hoeft jij ook niet te zijn.

**Moet je de allerbeste opleiding hebben gehad?**

Niets daarvan. De meeste voorbeeldfiguren in dit boek hebben niet aan Harvard of soortgelijke universiteiten gestudeerd, en sommigen van hen zijn voortijdige schoolverlaters. Topuniversiteiten zijn geweldig, maar het heeft zeker ook voordelen als je daar niet vandaan komt. Afgestudeerden aan deze opleidingen worden direct dikbetaalde banen van 80 uur per week binnengesluisd; 15 tot 30 jaar geestdodend werk is de geaccepteerde standaardroute. Ik kan het weten. Ik heb het meegeemaakt en heb gezien wat het kan aanrichten. Dit boek helpt je om daar aan te ontkomen.

## ► MIJN VERHAAL EN WAAROM JIJ DIT BOEK NODIG HEBT

Als je tot de ontdekking komt dat je deel uitmaakt van de meerderheid, wordt het tijd om een stap terug te doen en eens goed na te denken.

– MARK TWAIN

Iedereen die binnen zijn mogelijkheden leeft, lijdt aan een gebrek aan voorstellingsvermogen.

– OSCAR WILDE, Iers toneel- en romanschrijver

Mijn handen begonnen weer klam te worden. Ik staarde naar de vloer om de verblindende plafondlampen te vermijden. Ik werd verondersteld een van de beste dansers ter wereld te zijn, maar het wilde maar niet tot me doordringen. Alicia, mijn danspartner, wipte van de ene voet op de andere. We stonden in een rij met negen andere dansparen, gekozen uit meer dan duizend deelnemers uit negenentwintig landen en vier continenten. Het was de laatste dag van de halve finales van het Wereldkampioenschap Tangodansen en dit was ons laatste optreden voor jury, televisiecamera's en een juichend publiek. De andere paren waren gemiddeld al zo'n vijftien jaar samen. Voor ons was dit de bekroning op vijf maanden onafgebroken dagelijkse trainingen van zes uur en nu was het grote moment aangebroken.

Alicia, een doorgewinterde professionele danser, vroeg me in haar onmiskenbaar Argentijnse Spaans hoe het ging.

'Fantastisch. Prima. Laten we gewoon van de muziek genieten. We vergeten het publiek, we doen net of ze er niet zijn.'

Dat was niet helemaal waar. Het was moeilijk om je 50.000 toeschou-



wers en coördinatoren in El Rural voor te stellen, al was het dan ook het grootste congrescentrum van Buenos Aires. Door de dikke mist van sigarettenrook kon je de enorme, golvende massa op de tribunes nauwelijks onderscheiden. De vloer was overal kaal, behalve in de heilige rechthoek van 10 × 13 meter midden in de enorme ruimte. Ik bracht mijn krijstreeppak in orde en plukte doelloos aan mijn blauwe zijden zakdoek.

‘Ben je zenuwachtig?’

‘Ik ben niet zenuwachtig. Ik ben opgewonden. Ik ga gewoon plezier maken en de rest komt vanzelf wel.’

‘Nummer 152, jullie zijn aan de beurt.’ Onze chaperon had zijn werk gedaan, nu was het aan ons. Terwijl we het hardhouten platform op liepen fluisterde ik Alicia een grapje in haar oor dat alleen zij begreep: *Tranquilo*. Rustig aan. Ze lachte en op dat moment dacht ik bij mezelf: wat zou ik nu in vredesnaam aan het doen zijn als ik iets meer dan een jaar geleden niet mijn baan had opgezegd en de Verenigde Staten had verlaten?’

Toen de omroeper, die moeite had om boven het publiek uit te komen, ons aankondigde – ‘Pareja numero 152, Timothy Ferriss y Alicia Monti, Ciudad de Buenos Aires!’ – verdween deze gedachte weer net zo snel als ze was opgekomen.

We waren aan de beurt en ik had er zin in.

Het is voor mij vandaag de dag lastig om de meest fundamentele van alle Amerikaanse vragen te beantwoorden, en dat is maar goed ook. Als het niet zo was, zou je dit boek nu niet aan het lezen zijn.

‘En wat doe jij?’

Ervan uitgaande dat je me zou kunnen vinden (wat niet meevalt) en afhankelijk van wanneer je me dat vraagt (al had ik liever dat je dat niet deed), zou het antwoord kunnen zijn dat ik in Europa aan het motorracen ben, op een privé-eiland in Panama aan het duiken ben, onder een palmboom in Thailand zit uit te rusten voor de volgende kickboks-sessies, of dat ik in Buenos Aires aan het tangodansen ben. Het mooiste van alles is dat ik geen multimiljonair ben, of vreselijk mijn best doe om dat te worden.

Ik heb het altijd vervelend gevonden om deze vraag op feestjes en recepties te beantwoorden. Hij weerspiegelt de wijdverspreide ziekte waar ook ik lang aan geleden heb: het gebruik van functieomschrijvingen als zelfomschrijvingen. Als iemand het me nu vraagt en hij is niet honderd procent oprecht, dan verklaar ik mijn onduidelijke middelen van bestaan met het simpele antwoord: ‘Ik ben drugshandelaar.’

Meestal een geweldige conversatiekiller. Als je voedingssupplementen als drugs beschouwt, is het bovendien de halve waarheid. De hele waarheid zou te lang duren. Hoe kan ik ooit uitleggen dat wat ik met mijn tijd doe en waar ik mijn geld mee verdien twee totaal verschillende dingen zijn, dat ik nog geen vier uur per week werk en meer verdien per maand dan ik vroeger in een jaar verdiende?

Nu ga ik voor het eerst van mijn leven de waarheid vertellen en die houdt verband met een onopvallende subcultuur, namelijk die van de ‘nieuwe rijken’.

Wat doet een wereldreizende miljonair wat een kantoortijger niet doet? Hij leeft volgens een aantal ongebruikelijke regels.

Hoe kan een levenslange loonslaaf in de IT-branche ertussenuit knijpen om een maand lang over de wereld te zwerven zonder dat zijn baas daar ook maar iets van merkt? Hij gebruikt technologie om dat gegeven te verbergen.

Goud is uit. De nieuwe rijken (NR) zijn degenen die het idee van een uitgesteld leven na je vijftenzestigste verwerpen en die hier en nu een luxe levensstijl creëren door gebruik te maken van de middelen die hun ter beschikking staan: tijd en mobiliteit. Dit is zowel een kunstvorm als een wetenschap en we noemen het lifestyle design.

Ik heb gedurende de afgelopen drie jaar overal ter wereld mensen bezocht die in werelden leven die je voorstellingsvermogen te boven gaan. Ik zal je laten zien dat je de werkelijkheid niet hoeft te haten, je kunt haar gewoon naar je hand zetten. En dat is gemakkelijker dan het lijkt. Mijn ontwikkeling van zwaar overwerkte en ernstig onderbetaalde kantoorbediende tot nieuwe rijke is ongelofelijker dan fictie, maar desalniettemin gemakkelijk te imiteren nu ik de code heb gekraakt. Er bestaat wel degelijk een recept.

Het leven hoeft niet zo vreselijk zwaar te zijn. Echt niet. De meeste

mensen, inclusief mijn vroegere zelf, zijn te lang bezig geweest om zichzelf ervan te overtuigen dat het leven tobberig moet zijn, dat je je moet schikken in slavernij van negen tot vijf in ruil voor (soms) ontspannende weekends en af en toe een (niet al te lange) vakantie.

De werkelijkheid, althans de werkelijkheid waarin ik leef en die ik in dit boek uit de doeken zal doen, is heel anders. Ik zal je laten zien hoe een kleine groep mensen gebruikmaakt van financiële hulpmiddelen en trucs om te doen wat de meeste mensen voor onmogelijk houden. Dit varieert van het profiteren van koersverschillen tot het outsourcen van je leven of simpelweg verdwijnen.

Als je dit boek aan het lezen bent, is de kans groot dat je niet tot je 62e achter een bureau wilt zitten. Of je er nu van droomt aan de ratrace te ontsnappen, prachtige reizen te maken, langdurig te kunnen globetrotten, wereldrecords te breken of een drastische loopbaanverandering door te voeren, dit boek biedt je alle middelen die je nodig hebt om je droom te verwezenlijken, hier en nu en niet tijdens een ver en ongrijpbaar ‘pensioen’. Er is een manier om de beloning voor een leven lang hard werken te incasseren zonder dat je tot het einde hoeft te wachten.

Het begint met een simpel onderscheid dat de meeste mensen niet maken – en dat ik zelf ook vijftientig jaar over het hoofd heb gezien.

Mensen willen niet zozeer miljonair zijn – ze willen de dingen ervaren die volgens hen alleen miljonairs kunnen ervaren. Ze hebben daarbij vaak een beeld van skioorden, butlers en exotische reizen. Misschien wil je je met kokosolie insmeren terwijl je in je hangmat ligt te luisteren hoe de golven ritmisch tegen de planken van je rietbedekte bungalow klotsen? Klinkt goed. Fantasieën gaan niet over een miljoen op de bank. Fantasieën gaan over de levensstijl van totale vrijheid die je je daarmee denkt te kunnen permitteren. De vraag is dus *hoe je de levensstijl van een miljonair kunt realiseren zonder miljonair te zijn*.

Gedurende de afgelopen vijf jaar heb ik deze vraag voor mezelf beantwoord, en in dit boek zal ik hem voor jou beantwoorden. Ik zal je laten zien hoe ik inkomen en tijd van elkaar heb gescheiden en al doende mijn ideale levensstijl heb gecreëerd. Hoe is het me in godsnaam gelukt om van werkdagen van 14 uur en een inkomen van 40.000 dollar per jaar te komen tot een vierjarige werkweek en een inkomen van 40.000 dollar per maand?

Misschien moet ik eerst vertellen hoe het allemaal begonnen is. Vreemd genoeg was dat tijdens een college voor toekomstige investeringsbankiers.

In 2002 vroeg Ed Zschau, supermentor en mijn voormalig hoogleeraar high-end ondernemerschap aan Princeton University, me om studenten te komen vertellen over mijn zakelijke avonturen in de praktijk. Ik zat er een beetje mee in mijn maag. Er waren al multimiljonairs geweest die dezelfde studenten hadden toegesproken en alhoewel ik een zeer winstgevend bedrijf in voedingssupplementen voor sporters had opgebouwd, hoorde ik toch in een heel andere categorie thuis.

Maar in de dagen daarna besepte ik dat iedereen zo'n beetje hetzelfde verhaal vertelde: hoe bouw je een groot, succesvol bedrijf op om vervolgens de boel te verkopen en van het leven te gaan genieten. Niets mis mee. De vraag die niemand echter stelde was: waar doe je dat eigenlijk allemaal voor? Wat is dat voor een pot met goud die rechtvaardigt dat je de beste jaren van je leven hoopt op een beetje geluk tijdens de laatste jaren?

De colleges die ik uiteindelijk voorbereidde, onder de titel 'Drugshandel voor winst en plezier', begonnen met een simpele opdracht: Stel de meest basale veronderstellingen over de verhouding werken-leven ter discussie.

- ▶ In hoeverre zouden de beslissingen die je neemt veranderen als pensioen geen optie was?
- ▶ Hoe zou het zijn als je nu een minipensioen kon opnemen, als voorproefje, voordat je er veertig jaar voor hebt hoeven werken?
- ▶ Is het echt nodig om te werken als een paard om te kunnen leven als een miljonair?

Ik had er toen nog geen idee van waartoe dit soort vragen me zouden brengen.

De conclusie was nogal opmerkelijk. De gezondverstandregels die gangbaar zijn in de 'echte wereld', vormen een wankel geheel van door de buitenwacht opgelegde illusies. Dit boek leert je hoe je de kansen die anderen over het hoofd zien kunt zien en grijpen.

Ten eerste wijkt de opzet van het boek af van die van andere boeken

omdat ik veel tijd ga besteden aan het probleem. Ik ga ervan uit dat je lijdt aan ernstig tijdgebrek, sluipende verveling of – in het ergste geval – een aanvaardbaar en comfortabel bestaan met onbevredigend werk. Dat laatste komt het meeste voor en is het meest verraderlijk.

Ten tweede gaat dit boek niet over sparen. Ik zal je nooit aanraden om je dagelijkse glas wijn in te ruilen voor 1 miljoen dollar over vijftig jaar. Ik zou de wijn nemen. Ik zal je niet vragen om te kiezen tussen plezier nu en geld later. Ik ben van mening dat je beide nu kunt hebben. Het doel is plezier én winst.

Ten derde gaat het in dit boek niet om het vinden van je ‘droombaan’. Ik ga uit van het gegeven dat voor de meeste mensen, zo tussen de zes en zeven miljard, de ideale baan de baan is die het minste tijd vergt. Het overgrote deel van de mensen zal nooit een baan vinden die een einde-loze bron van voldoening is, dus dat is niet ons doel; tijd vrijmaken en een automatische inkomstenstroom creëren, is dat wel.

Ik vertel ieder college weer hoe belangrijk het is om een ‘dealmaker’ te zijn. Het motto van de dealmaker is simpel: de werkelijkheid is onderhandelbaar. Behalve in de wetenschap en in de juridische wereld kunnen alle regels worden aangepast of overtreden, en dat hoeft niet onethisch te zijn.

De letters DEAL vormen ook een afkorting voor het proces dat je doorloopt om een nieuwe rijke te worden.

De stappen en strategieën waarmee dit gepaard gaat, kunnen ongelofelijke resultaten voortbrengen, of je nu werknemer of ondernemer bent. Kun je alles doen wat ik gedaan heb als je een baas hebt? Nee, dat is onmogelijk. Kun je dezelfde grondbeginselen gebruiken om je inkomen te verdubbelen en het aantal uren dat je werkt te halveren, of in ieder geval je gebruikelijke aantal vakantiedagen te verdubbelen? Absoluut.

Je kunt het volgende stapsgewijze proces gebruiken om jezelf opnieuw uit te vinden.

- D Definitie: tijdens deze eerste stap wordt het misleide ‘gezond verstand’ op zijn kop gezet en worden de regels en de doelstellingen van het nieuwe spel geïntroduceerd. Veronderstellingen die hun doel voorbijstreven, worden vervangen en concepten als relatieve

rijkdom en eustress<sup>1</sup> worden uitgelegd. Wie zijn de nieuwe rijken en hoe gaan ze te werk? In dit onderdeel wordt het globale recept voor lifestyle design uit de doeken gedaan, voordat we er later drie ingrediënten aan toevoegen.

- E **Elimineren:** deze stap maakt voorgoed een einde aan het verouderde begrip tijdmanagement. Ik laat je uitgebreid zien hoe ik de woorden van een bijna vergeten Italiaanse econoom heb gebruikt om werkdagen van twaalf uur terug te brengen tot werkdagen van twee uur, en dat binnen 48 uur. Vertienvoudig je resultaten met technieken voor het cultiveren van selectieve onwetendheid, het ontwikkelen van een informatiearm dieet en het anderszins negeren van onbelangrijke zaken. In dit onderdeel wordt het eerste van drie ingrediënten voor het ontwerpen van een luxueuze levensstijl besproken: tijd.
  
- A **Automatisering:** zet je inkomsten op de automatische piloot met gebruikmaking van geografische arbitrage, uitbesteding en regels voor het niet nemen van besluiten. Van groeperen tot de werkwijzen van ultrasuccesvolle nieuwe rijken, je vindt het hier allemaal. In dit onderdeel wordt het tweede ingrediënt voor een luxe levensstijl besproken: inkomsten.
  
- L **Liberation** of bevrijding is het mobiele manifest voor mensen met een hang naar een mondiaal leven. Het concept van minipensioenen wordt geïntroduceerd, evenals de middelen voor probleemloos werken op afstand en ontsnappen aan de baas. Vrijheid draait niet om goedkoop reizen; het draait om het voor altijd verbreken van de banden die je aan een bepaalde locatie binden. In dit onderdeel wordt het derde en laatste ingrediënt voor het ontwerpen van een luxe levensstijl besproken: mobiliteit.

---

1. Ongebruikelijke termen worden in de loop van het boek gedefinieerd waar ze worden geïntroduceerd. Als iets onduidelijk is of je wilt snel iets opzoeken, ga dan naar [www.four-hourworkweek.com](http://www.four-hourworkweek.com) voor een uitgebreide Engelstalige woordenlijst en andere bronnen.

Ik wil hierbij wel opmerken dat de meeste bazen helemaal niet zitten te wachten op mensen die een uurtje per dag naar kantoor komen. Werknemers moeten de stappen daarom eerst in de op ondernemers gerichte DEAL-volgorde lezen, maar ze daarna in de DELA-volgorde implementeren. Als je besluit je huidige baan aan te houden, moet je eerst vrijheid van locatie creëren, voordat je je werktijden met 80 procent kunt terugbrengen. Zelfs als je nooit hebt overwogen om een ondernemer in de moderne zin van het woord te worden, zal het DEAL-proces een ondernemer in de pure zin van het woord van je maken, zoals voor het eerst beschreven door J.B. Say in 1800 – iemand die financiële middelen verplaatst van een gebied met een lagere opbrengst naar een gebied met een hogere opbrengst.<sup>2</sup>

Ten slotte zullen veel van de dingen die ik aanraad onmogelijk en zelfs aanstootgevend lijken – ik verwacht niet anders. Neem je nu al voor om de concepten te testen als een oefening in ‘zijwaarts’ denken. Je zult zien welke nieuwe perspectieven dit creëert en je zult nooit meer teruggaan.

Haal diep adem en laat je meevoeren naar mijn wereld. En denk erom: *tranquilo*, rustig aan. De tijd is aangebroken om lol te maken; de rest komt vanzelf wel.

Tim Ferriss

Tokio, Japan

29 september 2006

---

2. [www.peter-drucker.com/books/0887306187.html](http://www.peter-drucker.com/books/0887306187.html)

## ► CHRONOLOGIE VAN EEN ZIEKTE

Een deskundige is iemand die alle fouten gemaakt heeft die je op een heel klein terrein kunt maken.

– NIELS BOHR, Deens natuurkundige en Nobelprijswinnaar

Normaal gesproken was hij krankzinnig, maar hij had lucide momenten waarop hij slechts dom was.

– HEINRICH HEINE, Duits criticus en dichter

**D**oor dit boek te lezen, leer je de grondbeginselen die mij hebben geholpen om het volgende te worden:

- gastdocent ondernemerschap aan Princeton University;
- eerste Amerikaan in de geschiedenis die een Guinness-wereldrecord tangodansen op zijn naam heeft staan;
- sportadviseur van meer dan dertig wereldrecordhouders;
- ‘Beste zelfpromotor van 2008’ volgens het tijdschrift *Wired*;
- Chinees nationaal kampioen kickboksen;
- boogschutter te paard (*yabusame*) in Nikko, Japan;
- onderzoeker en activist op het gebied van politiek asiel;
- breakdancer op MTV in Taiwan;
- toegepast taalkundige in het Japans, Chinees, Duits en Spaans;
- hurlingspeler in Ierland;
- acteur in een succesvolle tv-serie in China en Hong-Kong.



Hoe ik zover gekomen ben, is een stuk minder spectaculair.

**1977** Zes weken te vroeg geboren met tien procent overlevingskans. Ik leef gewoon verder en word zo dik dat ik me niet op mijn buik kan draaien. Een onevenwichtigheid in mijn oogspieren maakt dat ik twee kanten op kijk, en mijn moeder me liefkozend ‘tonijntje’ noemt. Tot dan toe alles in orde.

**1983** Ik zak bijna voor de kleuterschool omdat ik weiger het alfabet te leren. Mijn juf wil me niet uitleggen waarom ik het moet leren en kiest voor de aanpak: ‘Omdat ik het zeg – en ik ben de juf.’ Ik zeg haar dat ik dat stom vind en vraag haar om me met rust te laten zodat ik haaien kan tekenen. Ze stuurt me in plaats daarvan naar de ‘tafel voor stoute kinderen’ en dwingt me om zeep te eten. Daarmee begint mijn afkeer van autoriteiten.

**1991** Mijn eerste baan. O, zoete herinnering. Ik word tegen minimumloon aangenomen als schoonmaker in een ijssalon en besef al snel dat de methoden die de baas hanteert inefficiënt zijn. Ik doe het op mijn manier, doe mijn werk in één in plaats van acht uur en lees de rest van de tijd kungfu-tijdschriften en oefen buiten mijn karatetrappen. Ik word binnen een recordtijd van drie dagen ontslagen, met als afscheidsmotto: ‘Misschien dat je ooit nog eens het belang van hard werken zult begrijpen.’ Blijkbaar is dat nog steeds niet gelukt.

**1993** Ik meld me aan als vrijwilliger voor een eenjarig uitwisselingsprogramma met Japan, waar mensen zich letterlijk doodwerken – een fenomeen dat *karooshi* wordt genoemd – en waar wordt gezegd dat Japanners shinto willen zijn bij hun geboorte, christelijk bij hun huwelijk en boeddhist bij hun overlijden. Ik kom tot de slotsom dat de meeste mensen volledig de kluts kwijt zijn over het leven. Als ik op een avond mijn opvangmoeder wil vragen om me de volgende ochtend te wekken (*okosu*), vraag ik haar in plaats daarvan om me gewelddadig te verkrachten (*okasu*). Ook zij is nu volledig in de war.

**1996** Het lukt me om ongemerkt Princeton binnen te glippen, ondanks cijfers die 40 procent onder het gemiddelde liggen en een adviseur op de middelbare school die me zegt dat ik ‘realistischer’ moet zijn. Ik kom tot de conclusie dat ik gewoon niet goed ben in de realiteit. Ik

heb als hoofdvak neurowetenschappen maar stap over naar Aziatische studies om te voorkomen dat ik printplaatjes op kattenkopjes moet aanbrenge.

**1997** Het wordt tijd om miljonair te worden! Ik maak een audioboek onder de titel *How I Beat the Ivy League*, gebruik al het geld dat ik met drie vakantiebaantjes heb verdiend om vijfhonderd tapes te fabriceren en slaag erin om er precies nul te verkopen. Pas in 2006, na negen lange jaren ontkenning, geef ik mijn moeder toestemming om ze weg te gooien. Heerlijk toch om zoveel zelfvertrouwen te hebben!

**1998** Nadat vier kogelstoters een vriend van mij in elkaar hebben geslagen, neem ik ontslag als uitsmijter, de best betaalde baan aan de universiteit, en ontwikkel een workshop snellezen. Ik beplak de campus met honderden godsgruwelijk neongroene flyers waarop staat: VERDRIEVOUDIG JE LEESNELHEID IN SLECHTS DRIE UUR! Typische Princeton-studenten schrijven bullsh\*t op elk van de flyers. Ik verkoop 32 plaatsen à 50 dollar per stuk voor een drie uur durende bijeenkomst. Een uurtarief van 533 dollar overtuigt me van het feit dat het slimmer is om een markt te zoeken voordat je een product ontwerpt, dan andersom. Twee maanden later sluit ik de tent, verveeld tot op het bot. Ik vind dienstverlening iets vreselijks en ga op zoek naar een verzendbaar product.

**Najaar 1998** Een enorme discussie over mijn afstudeerscriptie en de acute angst om investeringsbankier te worden, zetten me aan tot academische zelfmoord. Ik laat de administratie weten dat ik voor onbepaalde tijd de universiteit verlaat. Mijn vader is ervan overtuigd dat ik nooit zal teruggaan en ik ben ervan overtuigd dat mijn leven voorbij is. Mijn moeder vindt het een storm in een glas water en zegt dat ik niet zo dramatisch moet doen.

**Voorjaar 1999** In drie maanden tijd ga ik aan het werk en later weer weg bij Berlitz, de grootste uitgever van lesmateriaal in vreemde talen, en als analist bij een driepersoonsonderzoeksbureau naar politiek asiel. Natuurlijk vlieg ik vervolgens naar Taiwan om vanuit het niets een keten sportscholen op te zetten, die ik vervolgens weer moet sluiten vanwege problemen met de Triads, de Chinese maffia. Ik keer gedesillusioneerd terug naar de Verenigde Staten en besluit te leren kickboksen.

Vier weken later win ik het nationale kampioenschap met de lelijkste en meest onorthodoxe stijl die ooit is aanschouwd.

**Najaar 2000** Met mijn opgevizelde zelfvertrouwen en mijn onvoltooide afstudeerscriptie keer ik terug naar Princeton. Mijn leven is niet voorbij en het lijkt erop dat de onderbreking van een jaar in mijn voordeel heeft gewerkt. Ik ben nu een twintiger met David Koresh-achtige vaardigheden. Mijn vriend verkoopt zijn bedrijf voor 450 miljoen dollar en ik besluit naar zonnig Californië te gaan om mijn eigen miljarden te verdienen. Ondanks de gunstigste arbeidsmarkt ooit slaag ik erin om tot drie maanden na mijn afstuderen werkloos te blijven. Als ik mijn troefkaart trek en de CEO van een beginnend bedrijf 32 opeenvolgende e-mails stuur, zwicht hij uiteindelijk en hij geeft me een baan in de verkoop.

**Voorjaar 2001** TruesAN Networks is uitgegroeid van een bedrijfje van niks met vijftien werknemers tot 'het meest vooraanstaande niet-beursgenoteerde dataopslagbedrijf' (hoe meet je zoiets?) met honderdvijftig werknemers (wat doen die allemaal?). Ik krijg van een nieuwe verkoopdirecteur opdracht om het hele telefoonboek af te bellen, te beginnen bij de A, op zoek naar potentiële klanten. Ik vraag hem zo tactvol mogelijk waarom we het zo achterlijk aanpakken. Waarop hij antwoordt: 'Omdat ik het zeg.' Geen goed begin.

**Najaar 2001** Na een jaar van werkdagen van twaalf uur, kom ik eraachter dat ik de op een na slechtst betaalde persoon binnen het bedrijf ben (direct na de receptioniste). Ik ga de hele dag fanatiek op het internet surfen. Op een middag, nadat ik de laatst beschikbare obscene videoclip heb doorgestuurd, ga ik kijken hoe moeilijk het is om een bedrijf in voedingssupplementen te beginnen. Het blijkt dat je alles kunt uitbesteden, van fabricage tot advertentieontwerp. Twee weken en 5000 dollar schuld op mijn creditcard later, heb ik mijn eerste partij in productie en een interactieve website. En dat is maar goed ook, want een week later word ik ontslagen.

**2002-2003** BrainQUICKEN LLC is gelanceerd en ik verdien nu meer dan 40.000 dollar per maand in plaats van per jaar. Het enige probleem is dat ik het leven vreselijk vind en dat ik zeven dagen per week twaalf uur per dag werk. Ik heb mezelf zo'n beetje klemgezet. Ik neem een

week 'vakantie' en ga met mijn familie naar Florence, waar ik mezelf tien uur per dag over de rooie werk in een internetcafé. Sh\*t. Ik leer studenten aan Princeton hoe ze 'succesvolle' (dat wil zeggen winstgevende) bedrijven moeten opzetten.

**Winter 2004** Het onmogelijke gebeurt. Ik word benaderd door een bedrijf dat infomercials produceert en door een conglomeraat uit Israel (huh?) die mijn baby BrainQUICKEN willen kopen. Ik vereenvoudig, elimineer en maak ook verder schoon schip om mezelf overbodig te maken. Wonderlijk genoeg gaat BrainQUICKEN gewoon door, maar de beide deals niet. Terug naar af. Korte tijd later proberen beide bedrijven mijn product te kopiëren en lijden ze miljoenenverliezen.

**Juni 2004** Al implodeert de boel, ik besluit dat ik me van mijn bedrijf moet bevrijden voordat ik een soort Howard Hughes word. Ik haal alles overhoop en ga met mijn rugzak naar het vliegveld van New York, waar ik de eerste enkele reis naar Europa koop die ik kan vinden. Ik kom aan in Londen en ben van plan om verder te reizen naar Spanje om daar vier weken mijn batterijen op te laden voordat ik terugkeer naar het slagveld. Ik begin mijn periode van ontspanning met een zenuwinzinking op de eerste ochtend.

**Juli 2004 – 2005** Vier weken worden acht weken en ik besluit om voor onbepaalde tijd in het buitenland te blijven voor een laatste test op het gebied van automatisering en experimenteel leven; ik beperk het e-mailen tot één uur per week op maandagochtend. Nu ik mezelf als obstakel heb verwijderd, neemt de winst met 40 procent toe. Wat moet je in vredesnaam doen als je geen werk meer hebt als excuus om hyperactief te zijn en de grote vragen te vermijden? Overvallen worden door doodsangst en je billen samenknijpen, blijkbaar.

**September 2006** Ik keer terug naar de Verenigde Staten in een eigenaardige zenachtige gemoedstoestand, nadat ik methodisch al mijn veronderstellingen over wat wel en niet kan heb vernietigd. 'Drugshandel voor winst en plezier' heeft zich ontwikkeld tot een cursus Ideaal Lifestyle Design. De nieuwe boodschap is eenvoudig: Ik heb het beloofde land gezien en er is goed nieuws. Je kunt wél alles hebben in het leven.

## ► AANBEVOLEN LITERATUUR

### De paar boeken die er echt toe doen

Een hypocriet is iemand die – maar wie is dat niet?

– DON MARQUIS

**I**k weet dat ik gezegd heb dat je niet te veel moet lezen. Daarom blijven de aanbevelingen in dit boek beperkt tot het beste van het beste; de boeken die de geïnterviewden in dit boek en ik hebben genoemd in antwoord op de vraag: ‘Wat is nou dat ene boek dat je leven het meest ingrijpend heeft veranderd?’

Geen van deze boeken is nodig om datgene te doen waarover we in dit boek gesproken hebben. Dat gezegd hebbende, kun je ze raadplegen als je ergens vastloopt. Het aantal bladzijden per boek wordt vermeld en als je de oefeningen in ‘Hoe je in tien minuten 200 procent sneller kunt leren lezen’ in hoofdstuk 6 hebt gedaan, kun je ten minste 2,5 bladzijde per minuut lezen (dat wil zeggen honderd bladzijden in veertig minuten).

Voor extra categorieën, waaronder praktische filosofie, licentieconstructies en het leren van vreemde talen, raad ik je aan om onze uitgebreide website te bezoeken.

### De grote vier, die ik eerst zal uitleggen

**D**e grote vier zijn de boeken die ik aankomend ontwerpers van een nieuwe levensstijl aanraadde toen ik *Een werkweek van 4 uur* nog niet geschreven had. Ze zijn nog altijd de moeite van het lezen waard. Dit zijn ze.

***The Magic of Thinking Big*** (192 blz.)

DOOR DAVID SCHWARTZ

Dit boek werd me voor het eerst aangeraden door Stephen Key, een bui-

tengewoon succesvol uitvinder die miljoenen heeft verdiend door producten in licentie te geven aan bedrijven zoals Disney, Nestlé en Coca-Cola. Het is het favoriete boek van een heleboel topmensen overal ter wereld, variërend van legendarische voetbaltrainers tot beroemde CEO's, en heeft meer dan honderd vijfsterrenbeoordelingen op Amazon. De belangrijkste boodschap is dat je anderen niet moet overschatten en jezelf niet moet onderschatten. Als de twijfel begint te knagen, lees ik nog altijd de eerste twee hoofdstukken.

***How To Make Millions with Your Ideas: An Entrepreneur's Guide*** (272 blz.)

DOOR DAN S. KENNEDY

Dit boek biedt een heel scala aan mogelijkheden voor het omzetten van ideeën in miljoenen. Ik heb het gelezen toen ik op de middelbare school zat en heb het sindsdien nog vijf keer herlezen. Het werkt als steroïde voor je ondernemersbrein. De voorbeelden, van Domino's Pizza tot casino's en postorderproducten, zijn voortreffelijk.

***The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It*** (288 blz.)

DOOR MICHAEL E. GERBER

Gerber is een meesterlijke verhalenverteller en in deze automatiseringsklassieker bespreekt hij hoe je een franchisemanier van denken kunt gebruiken om een bedrijf met doorgroeimogelijkheden op te zetten dat gebaseerd is op regels en niet op voortreffelijke werknemers. Het is een uitstekende wegwijzer – in de vorm van een parabel – om te leren hoe je een eigenaar wordt in plaats van een voortdurende micromanager. Als je vastgelopen bent met je eigen bedrijf, krijgt dit boek je zo weer op dreef.

***Vagabonding: An Uncommon Guide to the Art of Long-Term World Travel*** (244 blz.)

DOOR ROLF POTTS

Rolf is de grote man. Dankzij dit boek ben ik opgehouden uitvluchten te zoeken en ben ik gaan pakken voor mijn eerste lange reis. Het gaat over van alles en nog wat, maar is vooral nuttig voor het bepalen van je reisbe-

stemming. Verder wordt aandacht besteed aan hoe je je kunt aanpassen aan het leven onderweg en het je weer voegen naar het leven van alledag na thuiskomst. Het omvat geweldige passages van beroemde zwervers, filosofen en ontdekkingsreizigers, maar ook anekdoten van ‘gewone’ reizigers. Dit is een van de twee boeken die ik meenam tijdens mijn eerste minipensioen van vijftien maanden (het andere was *Walden*, zie hierna).

## Het beperken van emotionele en materiële bagage

***Walden*** (384 blz.)

DOOR HENRY DAVID THOREAU

Dit boek wordt door velen beschouwd als hét meesterwerk over bewust eenvoudig leven. Thoreau woonde twee jaar aan de oever van een klein meer op het platteland van Massachusetts, waar hij zijn eigen onderkomen bouwde en alleen woonde, bij wijze van experiment in zelfredzaamheid en minimalisme. Het was zowel een groot succes als een mislukking, juist daarom is het zo interessant om te lezen.

***Less Is More: The Art of Voluntary Poverty – An Anthology of Ancient and Modern Voices in Praise of Simplicity*** (336 blz.)

ONDER REDACTIE VAN GOLDIAN VANDENBROECK

Dit is een verzameling hapklare filosofieën over eenvoudig leven. Ik lees het om te leren hoe je veel kunt doen met weinig en hoe je kunstmatige behoeften kunt elimineren, niet om als een monnik te leven – dat is iets geheel anders. Het omvat bruikbare grondbeginselen en korte verhalen, variërend van Socrates tot Benjamin Franklin en van de Bhagavad Gita tot de moderne economen.

***The Monk and the Riddle: The Education of a Silicon Entrepreneur*** (192 blz.)

DOOR RANDY KOMISAR

Dit geweldige boek kreeg ik van professor Zschau als afstudeercadeau. Het bracht me voor het eerst in contact met de kreet ‘plan voor een uitgesteld leven’ (*deferred-life plan*). Randy, een virtuele CEO en partner bij het legendarische Kleiner Perkins, wordt wel omschreven als een ‘kruising tussen

een beroepsmentor, een minister zonder portefeuille, een rechttoe rechtaan investeerder, een troubleshooter en een deuropener'. Dit is je kans om te lezen hoe een echte Silicon Valley-magier zijn ideale leven heeft vormgegeven, met gebruikmaking van vlijmscherp denken en boeddhistisch-achtige filosofieën. Ik heb hem ontmoet – hij is het helemaal.

***The 80/20 Principle: The Secret to Success by Achieving More with Less*** (288 blz.)

DOOR RICHARD KOCH

In dit boek onderzoekt Koch de 'non-lineaire' wereld en bespreekt hij de wiskundige en historische onderbouwing van het 80/20-principe; bovendien biedt hij praktische toepassingen.

## Het creëren van muzen en aanverwante vaardigheden

***Harvard Business School Case Studies***

([www.hbsp.harvard.edu](http://www.hbsp.harvard.edu), klik op 'school cases')

Een van de geheimen achter het onderwijssucces van Harvard Business School is het gebruik van casestudy's uit de praktijk als discussieonderwerp. Deze zaken vormen een inleiding in de marketing en de exploitatieplannen van 24-uursfitnesscentra, Southwest Airlines, Timberland en honderden andere bedrijven. Maar weinig mensen beseffen dat je deze casestudy's voor nog geen 10 dollar per stuk kunt kopen, in plaats van meer dan 10.000 dollar te betalen om aan Harvard te kunnen studeren (niet dat dat het niet waard is!). Voor iedere situatie, ieder probleem en ieder bedrijfsmodel is er een casestudy.

***'This Business Has Legs': How I Used Infomercial Marketing to Create the 100.000 Dollar Thighmaster Craze: An Entrepreneurial Adventure Story*** (206 blz.)

DOOR PETER BIELER

Dit is het verhaal van een naïeve (in de meest positieve betekenis van het woord) Peter Bieler, die met niets begon – geen product, geen ervaring, geen geld – en in nog geen twee jaar tijd een imperium met een omzet van 100 miljoen dollar per jaar opbouwde. Het is een geestver-



ruimende en vaak hilarische casestudy, waarin echte cijfers worden gebruikt om de fijne kneepjes van van alles en nog wat te bespreken, van omgaan met beroemdheden tot marketing, productie, juridische zaken en detailhandel. Peter kan nu de media-inkoop voor je product financieren: [www.mediafunding.com](http://www.mediafunding.com).

***Secrets of Power Negotiating: Inside Secrets from a Master Negotiator***  
(256 blz.)

DOOR ROGER DAWSON

Dit is het onderhandelingsboek dat me de ogen heeft geopend en me praktische middelen heeft aangereikt die ik direct kon gebruiken. Ik heb de audioversie gebruikt. Als je er niet genoeg van kunt krijgen, *Getting Past No* van William Ury en *Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People* van G. Richard Shell zijn voortreffelijk. Meer onderhandelingsboeken heb je niet nodig.

***Response Magazine***

([www.responsemagazine.com](http://www.responsemagazine.com))

Dit tijdschrift houdt zich bezig met de multimiljarddollarbedrijfstak van de direct response (DR), met de nadruk op televisie, radio en internetmarketing. Doe-het-zelfartikelen (het verhogen van het aantal verkopen per telefoontje, het verlagen van mediakosten, het verbeteren van de afhandeling enz.). Bovendien adverteren de beste outsourcers van deze branche in het tijdschrift. Dit is een uitstekende informatiebron tegen een uitstekende prijs – gratis.

***Jordan Whitney Greensheet***

([www.jwgreensheet.com](http://www.jwgreensheet.com))

Dit is een geheimpje uit de DR-wereld. In de wekelijkse en maandelijkse rapportages van Jordan Whitney worden de meest succesvolle productcampagnes ontleed, onder andere op aanbiedingen, prijzen, garantie en advertentiefrequenties (een aanwijzing voor de uitgaven en dus voor de winstgevendheid). Er wordt bovendien een actuele geluidsbibliotheek bijgehouden met infomercials en spotcommercials, die te koop zijn voor concurrentieonderzoek. Van harte aanbevolen.

***Small Giants: Companies That Choose to Be Great Instead of Big*** (256 blz.)

DOOR BO BURLINGHAM

Bo Burlingham, van oudsher eindredacteur van *Inc.* maakt een prachtige collage en analyse van bedrijven die zich erop toeleggen de beste te worden en niet als kankergezwellen uit te groeien tot enorme ondernemingen. Besproken bedrijven zijn onder andere Clif Bar Inc., Anchor Stream Microbrewery, Righteous Babe Records van popster Ani DiFranco, en nog een stuk of tien bedrijven uit verschillende branches. Groot is niet altijd beter en dit boek bewijst het.

Onderhandelen over wereldreizen  
en je ontsnapping voorbereiden

***Six Months Off: How to Plan, Negotiate, and Take the Break You Need Without Burning Bridges or Going Broke*** (252 blz.)

DOOR HOPE DLUGOZIMA, JAMES SCOTT EN DAVID SHARP

Dit was het eerste boek waarbij ik dacht: ‘Holy sh\*t, dit kan ik gewoon doen!’ Het walst over de meeste angstfactoren ten aanzien van langdurig reizen heen en biedt stap voor stap aanwijzingen voor het vrijmaken van tijd om te gaan reizen of andere doelen te realiseren zonder je carrière aan de kant te zetten. Vol met casestudy’s en bruikbare checklists.

***Verge Magazine***

([www.vergemagazine.com](http://www.vergemagazine.com))

Dit tijdschrift, voorheen bekend als *Transitions Abroad*, is het vertrekpunt voor alternatief reizen en biedt tientallen ongelofelijke mogelijkheden voor de niet-toeristische reiziger. Zowel de papieren als de onlineversie vormt een geweldig uitgangspunt voor brainstormen over manieren waarop je je tijd in het buitenland kunt doorbrengen. Wat dacht je van opgravingen doen in Jordanië of ecovrijwilligerswerk in de Caraïben? Je vindt het hier allemaal.

Van de website: ‘Elk nummer neemt je mee de wereld rond met mensen die de dingen anders doen en daarbij een verschil maken.’ Dit is het tijdschrift voor mensen die in het buitenland willen werken, studeren, vrijwilligerswerk doen of avonturen beleven.’