

Александр Вальков

**Making
Wishes Real,
или Почему
тревел –
это новая
нефть**

Александр Вальков

**Making Wishes Real, или Почему
тревел – это новая нефть**

«Издательские решения»

Вальков А.

Making Wishes Real, или Почему тревел – это новая нефть /
А. Вальков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-685737-7

Привет. Я написал книгу, которую многие называют «точкой разворота» — «Making Wishes Real или почему тревел — это новая нефть». Это не про бизнес. Это про то, как меняется мир, мышление и возможности. Там я объясняю, почему тревел стал новой экономикой и почему платформа MWR Life сегодня — не про продажи, а про свободу, окружение и новый стиль жизни. Если чувствуешь, что хочешь жить по-другому — начни с этой книги.

ISBN 978-5-00-685737-7

© Вальков А.

© Издательские решения

Содержание

ГЛАВА 1. У каждого свой Эльбрус	8
ГЛАВА 2. Три модели жизни: найм, ремесло и бизнес	10
ГЛАВА 3. Тревел – это новая нефть	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Making Wishes Real, или Почему тревел – это новая нефть

Александр Вальков

© Александр Вальков, 2025

ISBN 978-5-0068-5737-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Я не пишу книги ради аплодисментов. И не пишу книги ради лайков, мотивации или «личного бренда».

Я пишу эту книгу, потому что вижу дальше, чем живёт большинство людей. Дальше их страха. Дальше их привычек. Дальше их ограничений.

Я вижу, как меняется мир. И как большинство даже не замечает, что уже опоздало в будущее.

- Люди цепляются за работу, которая больше никому не нужна.
- Застревают в городах, которые давно перестали давать возможности.
- Прячутся в стабильность, которая рухнула ещё в 2020-х.
- Хватаются за продукты, которые не несут ценности.
- И продолжают жить так, будто у них есть второй раунд.

Но второго раунда нет. Есть только сейчас. И только выбор – оставаться в старой модели мира или перейти в новую.



Александр Вальков

Я – архитектор новой тревел-экономики. Я живу в глобальной логике, а не в локальных страхах. Я помогаю людям менять не кошелёк – а модель жизни.

Потому что деньги ничего не меняют. А новая модель жизни меняет всё: мышление, окружение, свободу, картину мира, качество решений, уровень возможностей.

Я пишу эту книгу для тех, кто чувствует, что создан для большего. Для тех, кому тесно в рамках «работа—дом—отпуск». Для тех, кто хочет жить, а не выживать. Для тех, кто понимает: мир стал слишком большим, чтобы жить маленькой жизнью.

Эта книга – не про путешествия. Она про смысл, ориентацию, стратегию будущего, и про то, почему тревел – это новая нефть цифровой эпохи.

Тревел – это не билет на самолёт. Это новая грамотность. Новая профессия. Новый стиль жизни. Новая экономика. И новая точка входа в свободу.

Я не буду уговаривать тебя дочитать. Я не буду обещать «новую реальность».

Я скажу честно: Эта книга перевернёт жизнь только тем, у кого внутри уже назрел перелом. Тем, кто устал быть пассажиром своей судьбы. Тем, кто готов перестать жить в режиме ожидания – и начать воплощать мечты в реальность.

Если ты взял эту книгу – значит, ты уже начал путь. Дальше я дам тебе карту. Маршрут. Логику. И то, что помогает увидеть мир глобально.

Я Вальков. И точка. Добро пожаловать в новую тревел-экономику.

ГЛАВА 1. У каждого свой Эльбрус

У каждого человека есть свой Эльбрус. У кого-то он настоящий – с камнем, снегом и высотой в 5642 метра. У кого-то – внутренний, невидимый, но куда более высокий и сложный. Эльбрус – это не гора. Это символ. Это предел. Это точка встречи человека с самим собой.

Когда я впервые стоял у подножия Эльбруса, я понял одну простую вещь: девяносто пять процентов людей даже не доходят до этой линии старта. У них есть мечты, есть желания, есть цели, но нет первого шага. И что самое удивительное – по статистике за всю историю только 0,006% населения Земли поднялись на Эльбрус, в то время как 0,74% населения планеты являются долларовыми миллионерами. Проще говоря, становиться миллионером в сто раз легче, чем взойти на эту вершину. Но почему тогда так мало людей достигают своего пика?

Потому что большинство живут не жизнью, которую хотят, а жизнью, которую научились терпеть. Они выбирают безопасное, привычное, понятное. Выбирают оставаться там, где тепло, но тесно. Где спокойно, но без перспектив. Где есть стабильность, но нет движения. Они не поднимаются не потому, что не могут, а потому что не начинают.

Гора – это не про высоту. Гора – про честность. На Эльбрусе нет роли, статуса, дипломов, нет оправданий и социальных масок. Там есть только твоё дыхание, твой шаг, твой темп и твоя честность. Она не спрашивает, кто ты по профессии, сколько ты зарабатываешь, сколько у тебя подписчиков. Она показывает, кто ты есть на самом деле.

У каждого своя высота. Кто-то поднимается из бедности. Кто-то – из токсичного окружения. Кто-то – из иллюзий. Кто-то – из страха. Кто-то – из внутренней пустоты. Кто-то – из усталости жить «как все». И каждому приходится идти. Падать. Подниматься. И снова идти. Потому что вершину не дают. Её забирают.

Если ты держишь в руках эту книгу – это уже твой первый шаг. Но одного шага мало. Моя задача в этой главе не вдохновить тебя, а вызвать. Не «поддержать», а встряхнуть. Я хочу, чтобы ты дошёл до финала этой книги так же, как доходят до вершины: через честность, сопротивление, рост и выбор быть сильнее, чем вчера.

У Эльбруса есть строгие этапы: адаптация, акклиматизация, путь, вершина. В жизни то же самое. Сначала ты учишься по-новому думать – это адаптация. Потом сталкиваешься с дискомфортом, когда старое мышление ломается, а новое ещё не стало прочным – это акклиматизация. Потом идёшь – долго, скучно, рутинно, без быстрых побед – и это самый важный этап. А затем наступает вершина – момент, когда ты становишься собой, без роли, без фальши, без попытки соответствовать.

Именно на высоте ты понимаешь, что настоящая победа – это победа над собой.

Эта книга не волшебная таблетка. Это маршрут. Если ты пришёл за лайфхаками – закрой её. Если хочешь быстрых денег – закрой. Если рассчитываешь получить всё и сразу – тоже закрой. Эта книга для тех, кто устал выживать, кто хочет жить глобально, кто выбирает свободу, движение, развитие, кто готов перестать быть пассажиром собственной жизни.

Сейчас ты стоишь у своего Эльбруса. И я хочу задать тебе вопрос, который однажды задал себе: что тебя остановит? Не «смогу ли я», а «почему я должен остановиться?» На этот вопрос нет рационального ответа. Есть только страх. Но страх исчезает, когда ты делаешь шаг.

Моя задача в этой книге – провести тебя до вершины. Не моей. Твоей. Мы пройдем через новые смыслы, новую экономику, новые модели мышления, через понимание того, почему тревел стал новой нефтью XXI века. И как ты можешь встроиться в эту индустрию профессионально, системно, уверенно.

Я не прошу тебя верить мне. Я прошу тебя идти. Дойти до конца. Потому что свой Эльбрус должен пройти каждый.

ГЛАВА 2. Три модели жизни: найм, ремесло и бизнес

Если в первой главе мы говорили о личной вершине, то сейчас мы подойдём к тому, что мешает людям даже начать подъём. Это – их модель жизни. Она определяет уровень свободы, уровень дохода, уровень мышления и уровень возможностей. Это фундамент. И если фундамент слабый, никакие мечты не устоят.

У большинства людей модель жизни выбирается неосознанно. Они просто повторяют то, что видели дома: работа, стабильность, «правильная» профессия, отпуск раз в год, ограниченная география, ограниченные мечты. Такая модель не потому, что человек слабый, а потому что ему никто не объяснил, что у него есть выбор.

Есть три основных траектории, по которым живут люди: найм, ремесло и бизнес. И у каждой – свои последствия.

Найм – это модель стабильности. Она кажется безопасной, потому что в обмен на время человек получает фиксированную зарплату. В этой модели есть привычность, понятность, социальное одобрение. Но есть и цена: отсутствие контроля над будущим, отсутствие роста выше системы, отсутствие свободы принимать решения. В найме человек не владеет ни своим временем, ни своим результатом, ни своим доходом. Это не плохо и не хорошо. Это просто выбор. Но важно понимать: наёмная модель почти всегда закрывает потолок гораздо раньше, чем человек даже успевает к нему подойти.

Следующая модель – ремесло. Это когда человек работает на себя. Он умеет делать что-то лучше других и продаёт этот навык. Там больше свободы, больше денег, больше творчества. Но в ремесле есть ловушка: доход перестаёт расти, когда перестаёт работать человек. Это обмен времени на деньги в более дорогой упаковке. Чем выше уровень ремесленника, тем сильнее его привязка к собственному участию. И в какой-то момент ремесло начинает выгорать быстрее, чем приносить удовольствие.

Третья модель – бизнес. Это не про офис, сотрудников и кредиты. Бизнес – это когда система работает без твоего личного участия. Когда создаётся механизм, продукт, партнёрство, модель, которая живёт, растёт и масштабируется. В бизнесе самое ценное – не продукт, а структура. Не усилия, а система. Не время, а способность создавать процессы, которые работают независимо от твоего присутствия.

Но здесь есть важная правда, которую мало кто готов принять: только три процента людей доходят до реального результата в бизнесе. Не потому что они умнее. Не потому что у них «получилось». А потому что они выбрали правильную логику входа. Они не идут от продукта к партнёрству, а от ниши к модели.

Большинство людей делают наоборот. Они смотрят на продукт, на упаковку, на идею, на эмоцию. И только потом пытаются понять, что это за индустрия. Это путь разочарований. Потому что продукт может нравиться, но ниша может быть мёртвой, перенасыщенной или чужой по ценностям. Продукт может быть красивым, но модель – нерентабельной. Продукт может быть вдохновляющим, но не иметь будущего.

Те, кто входят правильно, делают иначе. Сначала они смотрят на нишу: растёт ли рынок, куда он движется, какие в нём тренды, что в нём происходит на уровне поколений, какие у него горизонты. И только после этого выбирают продукт и партнёрство. Они идут сверху вниз, а не наоборот. Они смотрят шире, чем большинство. Они выбирают экономику, а не эмоцию.

Именно поэтому у них получается.

Если ты смотришь только на продукт – ты участник. Если ты смотришь на модель – ты предприниматель. Если ты смотришь на нишу – ты стратег.

И только стратеги доходят до вершины.

Сегодня многие пытаются строить бизнес в нишах, которые уже умерли: однообразный инфобизнес, перенасыщенная бьюти-сфера, локальные сервисы, краткосрочные профессии, зависящие от алгоритмов и платформ. Они повторяют путь миллионов людей, которые делают одно и то же, ожидая разного результата.

Но будущее – не там. Будущее – в глобальных нишах, где есть движение, эмоция, опыт, экономика подписки, трансформация и огромные рынки. Тревел относится именно к таким. Но об этом – в следующей главе.

Сейчас важно понять главное: твоя жизнь – производная от выбранной модели. Не от мечты, не от таланта, не от целей, а от модели мышления, через которую ты смотришь на мир. Если ты не управляешь моделью – модель управляет тобой.

Эта книга написана для тех, кто готов перейти из модели выживания в модель свободы. И чтобы войти в новую экономику, нужно сначала увидеть её. Затем понять её. Затем выбрать в ней своё место. И только после этого двигаться.

Вершина Эльбруса не даётся просто так. Но и путь к ней начинается с одного решения – выбрать правильную модель движения.

ГЛАВА 3. Тревел – это новая нефть

Если посмотреть на мир без романтики и эмоций, станет очевидно, что каждая эпоха имеет свой главный ресурс. То, на чём строится экономика, на чём поднимаются государства, на чём растут целые цивилизации. Когда-то этим ресурсом были земли. Позже – золото. Затем – нефть. Сегодня главный ресурс – это не энергия земли, а энергия человека: его внимание, его время, его желание жить по-другому.

В двадцать первом веке люди стали потреблять не вещи, а смыслы. Не товары, а опыт. Не статус, а свободу. И тревел стал самой чистой формой этой новой ценности.

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.