

Мощные тактики
от личного ученика Роберта Кийосаки

Александр Евстегнеев

«Если вы не запланировали,
как вы станете богатым,
то, скорее всего,
вы планируете быть бедным».
Роберт Кийосаки

Быстрые деньги

Изучите действенные финансовые схемы

Сантиметр действий
стоит километр теории



Что и как делать, если финансы нужны «на вчера»?

От владельца четырех московских
«Кийосаки-клубов»

Александр Евстегнеев

Быстрые деньги

«1000 бестселлеров»

2013

Евстегнеев А. Н.

Быстрые деньги / А. Н. Евстегнеев — «1000 бестселлеров», 2013

«Жили-были две лягушки. Одна умная, а вторая... не очень. Первая тоже не всегда была умная, но у нее был бесценный опыт: однажды она упала в кувшин со сливками. Чтобы не утонуть, она дергала лапками до тех пор, пока не взбила масло и не выбралась оттуда. Так эта лягушка узнала важный принцип: пока двигаешься – ты живешь. Причем не просто существуешь, а даже можешь что-то создать в результате своей деятельности, достичь своих целей и осуществить свои мечты. Вторая лягушка угодила в кастрюлю с водой. Пока вода была холодная, она наслаждалась прохладной ванной. А когда вода начала нагреваться, лягушка подумала, что этот дискомфорт – временный и вот-вот прекратится...»

Содержание

Об авторе	5
Предисловие	6
Раздел I. Как начать зарабатывать деньги?	8
Глава 1. Оцениваем ситуацию	8
Глава 2. Новые мысли – новая жизнь	11
Глава 3. Что нужно знать о деньгах?	15
Глава 4. Ваша профессиональная стоимость	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Александр Евстегнеев

Быстрые деньги

Об авторе



- предприниматель, писатель, инвестор;
- известный бизнес-тренер, обучивший более 10.000 человек;
- основатель образовательного портала «Азбука Денег» <http://evstegneevo.com> (более 30 тысяч подписчиков и постоянных читателей);
- организатор четырех московских Кийосаки-Клубов, в которых более 7 лет проводятся образовательные финансовые игры Роберта Кийосаки «Денежный поток»;
- обладатель 20-летнего опыта работы на фондовом рынке (аттестат ФКЦБ на право работы с ценными бумагами получен в 1996 г.);
- обладатель личного анти-рекорда – проиграл на американской бирже NASDAQ в 2001 году 100 тысяч долларов;
- автор семи книг и нескольких десятков тренингов по увеличению доходов и управлению личными финансами (в т. ч. обучающего Курса «Киберсант-Деньги»);
- автор многочисленных публикаций в электронных СМИ (более 800 тысяч просмотров статей, обучающих видео-роликов и т. п.);
- прошел специализированное обучение в Команде RICH DAD Роберта Кийосаки, у Бодо Шефера, Робина Шарма, Александра Элдера и др.

Предисловие

Жили-были две лягушки. Одна умная, а вторая... не очень. Первая тоже не всегда была умная, но у нее был бесценный опыт: однажды она упала в кувшин со сливками. Чтобы не утонуть, она дергала лапками до тех пор, пока не взбила масло и не выбралась оттуда.

Так эта лягушка узнала важный принцип: пока двигаешься – ты живешь. Причем не просто существуешь, а даже можешь что-то создать в результате своей деятельности, достичь своих целей и осуществить свои мечты.

Вторая лягушка угодила в кастрюлю с водой. Пока вода была холодная, она наслаждалась прохладной ванной. А когда вода начала нагреваться, лягушка подумала, что этот дискомфорт – временный и вот-вот прекратится.

Зачем дергаться? Можно и подождать. Лягушка была не только глупой, но и ленивой. А может быть, она просто была наивной. Это неважно. Важно то, чем все закончилось.

Закончилось все плохо. Вода все больше и больше нагревалась. Очень медленно она становилась все горячее и горячее. Глупая лягушка ждала, что вода перестанет нагреваться до тех пор, пока не сварилась.

Возможно, вы уже слышали обе эти поучительные истории. А задумывались ли вы о том, что рассуждения большинства людей очень похожи на мысли второй лягушки?

Быт и работа изнуряют, ощущения и чувства притупляются, многие люди даже не замечают, что они почти «сварились» в горячей лаве житейских проблем, которые накрыли их с головой.

Человек бежит по жизни,
Не жалея ног.
Дом-работа, дом-работа,
Отбывая срок.
Выходные – передышка,
Отпуск, как привал.
Старость, пенсия, одышка...
А куда бежал?

Даже в такой ситуации многие люди безосновательно считают, что проблемы временны, и все как-нибудь само наладится, – и в это время один за другим превращаются в «вареных лягушек», то есть в людей, у которых столько проблем, что из-за них их самих и не видно.

Как не превратиться в вареную лягушку? Нужно всего лишь начать двигаться.

Если финансовые проблемы вас замучили, но вы готовы действовать, чтобы решить их, и не только решить, но и навсегда с ними распрощаться, достигнуть пресловутой «финансовой свободы» – эта книга для вас.

Главная цель этой книги – превратить вас в богатого или, по крайней мере, в хорошо обеспеченного человека, имеющего множественные источники дохода, в том числе пассивный доход и средства для инвестирования (в недвижимость, бизнес, акции и т. д.).

Как вы думаете, сколько денег может себе позволить инвестировать успешный вкладчик? 10 % от дохода? 20? Все 30? А вот и нет. Успешный инвестор может позволить себе вложить половину (или даже больше) ежемесячного дохода. То есть – от 50 %.

Много? Много. Вы можете себе это позволить? Уверен, что нет. Так чего же вы ждете? **Пока вы бездействуете – вода продолжает нагреваться.**

На вашем месте я бы уже выскочил из этой коварной западни и узнал, что зарабатывание, сохранение и приумножение денег – это кардинально разные цели. Для достижения каждой этой цели существуют абсолютно разные методы и используемые инструменты. И самое главное: эти инструменты может освоить и использовать каждый человек.

Впрочем, именно об этом я и собираюсь подробно рассказать вам в этой книге. Поскольку денег для инвестирования у вас, скорее всего, сейчас нет, то в начале книги я расскажу вам о различных проверенных мною и десятками тысяч моих учеников и читателей способах повышения ваших личных доходов.

Гарантирую Вам, что, если не только будете читать книгу, но и начнете активно применять полученные из нее знания на практике, вы вскоре попросаетесь с финансовыми проблемами навсегда.

Хорошая теоретическая подготовка, личный опыт и настойчивость сделают вас обеспеченным, счастливым и целеустремленным человеком. Эта книга даст вам знания, которые так необходимы каждому, кто хочет оставить свои нескончаемые проблемы с деньгами позади, а уж применять эти знания или нет – решать только вам. От этого решения зависит ваше будущее. И это не шутка.

Если вы твердо решили действовать, я буду вам всячески помогать. В частности, с этой целью я поместил в книгу советы от опытных предпринимателей и других успешных людей, опыт которых будет очень ценен для новичков.

В конце каждой главы этой книги есть практические задания. В начале задания самые простые, но чем дальше – тем сложнее. Их выполнение обязательно – конечно, только для тех, кто действительно хочет финансово преуспеть.

Если при выполнении заданий у вас возникнут вопросы ко мне или вы захотите поделиться своим успешным опытом, оставьте, пожалуйста, комментарий на образовательном портале «Азбука Денег», на странице: <http://evstegneev.com/knigi>.

Кстати, там же вас ждут более 350 видео-уроков и свыше 1,5 тысяч полезных статей.

Успехов!

Александр Евстегнеев,

предприниматель, писатель, инвестор,

подробнее <http://evstegneev.com>

Раздел I. Как начать зарабатывать деньги?

Глава 1. Оцениваем ситуацию

Если вашу мечту легко осуществить, значит это ерунда, а не мечта

Вы мало зарабатываете и по уши в долгах? Вы много зарабатываете, но денег все равно не хватает? Вы хотите инвестировать, но не знаете с чего начать и где найти на это деньги? Вы хотели бы начать свой бизнес или зарабатывать на своем хобби, но не знаете, какими должны быть ваши первые шаги?

Вы действительно хотите решить эти и другие финансовые проблемы? Все ответы на ваши вопросы есть в этой книге. А пока вот вам подсказка: присмотритесь к более успешным людям и поймите, что они делают не так, как вы.

Сравнение себя с другими – не всегда приятное, но всегда полезное, «просветляющее» занятие. Окружающие вас люди – это один из факторов, серьезно влияющих на формирование ваших финансовых привычек и результатов. Кроме этого, именно люди являются для нас огромным стимулом к активным действиям.

Итак, сравните себя с людьми приблизительно вашего возраста и той же профессии, которые живут в вашем регионе и у которых стартовые условия были похожи на ваши. Но, в отличие от вас, эти люди должны быть довольны жизнью и не испытывать острой нехватки в деньгах. Найдите, как говорится, 10 отличий между собой и этими людьми.

Получилось?

Что эти люди умеют и знают такого, чего не умеете и не знаете вы? Что они делают такого, чего вы не делаете? Как они относятся к деньгам? В каком кругу они чаще всего вращаются? Как они обычно ведут себя в обществе?

Если вам сложно самостоятельно дать ответы на эти вопросы, вы можете упростить задачу: при первой же возможности расспросите своих более успешных коллег (друзей, знакомых), в чем секрет их успеха.

Никогда не бойтесь спрашивать о том, что вы хотите узнать. Конечно, если только вас не интересуют подробности чужой личной жизни – в остальных случаях вполне возможно, что вы получите искренний ответ на искренний вопрос.

Вам знакомо выражение «выше головы не прыгнешь»?

Это заблуждение. Человек может все.

Никола Тесла

А пока ответьте: можете ли вы прямо сейчас начать инвестировать половину своего заработка? Или хотя бы 30–35 % от ежемесячного дохода? Если да – начинайте читать эту книгу с третьей части. Если нет – оставайтесь здесь. Вам предстоит сначала многое узнать.

Ответ «нет» означает, что вы или действительно мало зарабатываете, или неправильно распоряжаетесь деньгами. В любом случае, в том, что вы прямо сейчас способны хоть какую-то часть дохода сохранять и откладывать, я даже не сомневаюсь. Но подробнее об этом (почему это именно так) мы поговорим во второй части.

А сейчас речь пойдет о том, почему вы мало зарабатываете и как начать зарабатывать больше – если, конечно, вы готовы к новой жизни. Вопрос: готовы ли вы? И этот вопрос не случаен. С одной стороны, сколько бы денег у нас ни было – нам всегда этого мало и всегда

хочется зарабатывать больше. С другой стороны, чаще всего мы сами мешаем своему продвижению вперед. И это выдает нашу неготовность к новой жизни.

Как обычно происходит этот самотаботаж? Во-первых, мы так сильно хотим изменить свою жизнь к лучшему, что... совершенно ничего для этого не делаем. Есть такая распространенная болезнь под названием «ничегонеделанье», и ею, как бы это ни было грустно, болеет большинство людей. Главные симптомы этой болезни: страх и нежелание перемен.

Учитесь видеть то, что будет, а не то, что есть.

Дэвид Шварц

Перемены кажутся людям рискованными. И это очень большое заблуждение, потому что **куда больший риск – ничего не менять в своей жизни.** Очень опасно не изучать и не практиковать ничего нового, не получать опыта, не знакомиться с новыми людьми, не пробовать себя в необычных сферах деятельности. Другими словами – бездействовать опасно. И не просто опасно: бездействие – это самый большой риск в жизни.

Чем же так страшно бездействие? Тем, что вы не научитесь зарабатывать больше денег, не разовьете деловые навыки, не получите денег и знаний для инвестирования и никогда обретете финансовую свободу. Всю жизнь вы будете жить от зарплаты до зарплаты, а на старости будете отчаянно выживать на нищенскую пенсию.

Нравится вам такая стабильность? Я думаю, нет. Вы наверняка хотите спросить меня: если все так плохо, почему же люди ничего не делают, чтобы улучшить свое положение? Ответ простой: они бездействуют потому, что не понимают существующих рисков. Им кажется, что ничего подобного с ними не случится. **Их главный аргумент звучит так: «Все так живут. И ничего».**

Преуспевающий человек всегда думает, о чем хочет, а не о том, чего не хочет

И как бы то ни было странно – эти люди отчасти правы. Они ходят на работу, получают какую-никакую зарплату, и им кажется, что так будет всегда, хотя в наше время увольнения и сокращения персонала – обычное дело. Еще сегодня вы работаете, а завтра уже нет. Так что позиция под названием «И ничего» не предвещает благополучного будущего. И ничего нового не происходит.

Если у вас только один источник дохода (заработная плата, предпринимательский или другой доход) – он в любой момент может иссякнуть. Если вы не умеете создавать новые источники прибыли, сохранять деньги и приумножать заработанное, а ваши расходы растут быстрее, чем доходы, и при этом у вас есть долги – вы находитесь в зоне финансового риска.

Ждите финансовой катастрофы. Рано или поздно она наступит, и вся ваша теперешняя кажущаяся стабильной и надежной жизнь рухнет в тартарары. Что вы будете делать тогда? Многие стараются не задавать себе этот вопрос, потому что он очень неприятен. Неприятностей, конечно, хочется избегать, но в данном случае способ выбран совершенно неправильно.

Чтобы решить существующие финансовые проблемы и предотвратить их появление в будущем, вам нужно познакомиться с секретами зарабатывания, сохранения и приумножения денег и тут же применить эти знания на практике. Если вы это понимаете и хотите узнать тайны больших денег – эта книга для вас.

Чтобы узнать больше способов повышения своих доходов, читайте мою бесплатную электронную книгу «10 способов стать богаче. Пошаговый План». Получить книгу вы можете здесь: <http://www.steptorich.ru/>

Практическое задание

Подумайте над тем, не грозит ли вам в ближайшем будущем финансовая катастрофа. Вы находитесь в зоне повышенного финансового риска, если:

- у вас один большой долг или больше одной задолженности;
- вы склонны брать новые долги (кредиты), чтобы расплатиться со старыми;
- у вас только один источник дохода;
- у вас нет запаса наличных денег;
- ваши расходы растут быстрее, чем доходы;
- вы никогда не знаете точно, сколько денег в вашем кошельке и на банковском счету;
- вы намерены всю жизнь работать на одной работе, где зарплата вас не устраивает;
- вы не занимаетесь регулярным повышением уровня своей квалификации;
- у вас нет хороших знакомых, готовых поддержать вас в трудной жизненной ситуации, в том числе финансово;
- вы никогда не обучались финансовой грамотности.

Возле скольких пунктов вы можете поставить «плюс»? Чем больше «плюсов» в этом тесте, тем больше «минусов» в вашей реальной финансовой ситуации. И тем полезнее для вас будет эта книга. Изучайте теорию и начинайте сразу же применять ее на практике.

Глава 2. Новые мысли – новая жизнь

Если в голове – сарай, дворец не построишь

Что может помешать вам изменить свою жизнь? Правильный ответ: старые привычки, старое мышление, старые планы и старое окружение. Если вы решили изменить свою жизнь к лучшему, то будьте готовы принять в нее хотя бы что-то новое.

Не пытайтесь решать старые проблемы теми же способами, которыми вы их приобрели. Яркий пример: нельзя избавиться от старых долгов (кредитов) путем приобретения новых (перекредитованием). Точно так же, если вы хотите сделать стремительную карьеру, вам не стоит продолжать ходить на работу, на которой у вас нет возможностей (перспектив) для карьерного роста. Нужно что-то менять.

Нужны новые решения, новые действия. Нужно новое мышление, новые дела, привычки, знакомые, мысли, поведение.

Но не волнуйтесь – не все сразу. И даже необязательно менять все полностью.

У меня для вас есть отличнейшая новость: даже если вы измените одну привычку, одно место работы, приобретете одного нового знакомого или один новый навык – ваша жизнь начнет меняться в лучшую сторону.

Разве что если вы не решите познакомиться с наркоманами или приобрести навык похищения чужого имущества. В таких случаях ваша жизнь сможет измениться только к худшему. Но мы-то говорим совсем о другом.

Если что-то упустил, не упусти урок из этого

Итак, **с чего начать новую жизнь?** Исследователи утверждают, что успех на 50 % зависит от образа мыслей человека, на 40 % от его окружения и на 10 % от его знаний и навыков. Это значит, что главный фактор успеха – это вы сами, ваши мысли и, соответственно, ваше поведение, продиктованное ими, а на почетном втором месте – ваше ближайшее окружение.

Однако не спешите недооценивать значение своих знаний и умений. Если у вас нет достаточного количества связей, если вы не умеете знакомиться с новыми людьми и договариваться с ними о взаимопользном сотрудничестве, если вы не представляете никакого интереса для других, то вам понадобится получить много новых знаний и «прокачать» в себе много различных навыков, чтобы исправить эту печальную ситуацию.

Ваш способ мышления может помочь вам получить от жизни все, чего вы хотите, даже если собственных знаний и умений для этого вам пока явно недостаточно. Как это можно сделать? Взаимодействуя с другими людьми. В конце концов, все, что мы получаем в жизни, мы получаем благодаря им.

С какими людьми вы сотрудничаете? С кем вы общаетесь вне работы? Как относятся к вам ваши близкие? Как они на вас влияют? Имейте в виду, что наше ближайшее окружение воздействует на нас сильнее всех (навязывает свое мнение), поэтому в своих отношениях вы должны быть очень разборчивы. Разборчивы ли вы?

Как правило, мы все общаемся с тремя кругами (группами) людей.

В первом кругу находятся люди, которые вечно недовольны своей жизнью и всеми окружающими людьми. Они любят жаловаться на трудности, но ничего не меняют в своей жизни и склонны отговаривать других от чего-либо нового. Этим людям было бы очень жаль, если бы кто-то достиг большего, чем они.

Если вы не хотите испортить себе жизнь, держитесь подальше от тех, кто уже испортил свою.

Во **втором кругу** находятся люди, которые стремятся видеть в жизни лучшее и стремиться к большему. Они открыты всему новому и движутся вперед. Это те, кто поддерживает нас морально и материально. Они учат нас, помогают, вдохновляют, направляют, разделяют с нами все наши радости и беды, а главное – поддерживают наши жизненные ценности и приоритеты. Это наши единомышленники и друзья.

В **третьем кругу** находятся люди, на которых мы хотим быть похожи. Мы можем даже не знать их лично, но, несмотря на это, они являются для нас ярким примером. Их путь к успеху – наш вдохновляющий ориентир. Мы с удовольствием учимся у этих людей и перенимаем их жизненный опыт. Они – наши учителя, тренеры, наставники, идейные вдохновители, кумиры.

Если вы хотите изменить свою жизнь, вы должны осознать, что люди первого круга – это прошлое. От общения с ними нужно отказаться (или максимально его минимизировать) – они удерживают и тянут вас назад. Даже если те, кто плохо на вас влияет, являются вашими родными, вам лучше общаться с ними как можно меньше.

Никогда не заводите дружбу с человеком, который не лучше Вас самих.

Конфуций

Люди второго круга – это наше настоящее. Их нужно беречь. Это ваша самая надежная опора. Их ресурсы – знания, опыт, связи, время и деньги – вы можете объединять со своими, чтобы совместно достигать общих целей. Это ваши коллеги, партнеры, ваша семья и команда.

Люди третьего круга – это ваше будущее. Это те, на кого вы равняетесь, чей образ жизни – это тот образ жизни, который вы сами хотите вести. А значит, вам нужно стремиться к более близкому знакомству с этими людьми. Если они попадут в ваш второй круг, они станут частью вашего настоящего.

Как вы можете познакомиться с людьми из третьего круга? Очень просто. Если это бизнес-тренеры или авторы книг – станьте их учениками. Посетите их тренинги, выступления на конференциях, автограф-сессии, завяжите личную переписку, ищите рекомендации ваших общих знакомых или найдите любой другой способ познакомиться с ними лично.

Если они являются владельцами или управляющими бизнеса, в котором вы хотите работать – устройтесь к ним на работу, станьте их клиентом или партнером. Используйте любую возможность, чтобы познакомиться с ними и завязать дружеские или деловые отношения, кем бы эти люди ни являлись.

Максим Климентьев, предприниматель, инвестор, мой хороший друг

С чего все начинается?

Необходимо сказать об одном из самых главных факторов успеха и в жизни, и в бизнесе – о личности человека. Это, возможно, покажется кому-то банальным, но не устану это повторять – все начинается с меня. Все начинается с человека, сидящего на моем стуле. Все начинается с калибра личности человека, с широты и адекватности картины его мира, с его качеств и характеристик, с его интеллекта и притягательности.

В этом плане мне очень близок подход к жизни, выражающийся в трех словах: «быть», «делать», «иметь». Согласно этому подходу, для того, чтобы быть миллионером, недостаточно получить деньги или делать что-то, подражая богатым людям.

Сначала необходимо стать миллионером по образу своего мышления, по способам реагирования на внешнюю информацию, внешние факторы, раздражители и т. д., по своей сути и мышлению, по своим мечтам, целям, распорядку дня, амбициям. Далее необходимо делать то, что приведет человека к капиталу – действовать. И только в этом случае тот миллион, который вы получите, сделает вас настоящим миллионером.

Понятно, что статистика подтверждает эту нехитрую формулу даже тем, что подавляющее большинство людей, которые случайно получили наследство или выиграли в лотерею, потеряли свои деньги, так как не были готовы к управлению такими суммами и такими активами – ни интеллектуально, ни информационно, ни психологически. В лучшем случае такие люди тратят полученные суммы более или менее красиво, в худшем – попадают в руки аферистов и мошенников.

Поэтому я не перестану повторять эту формулу: «быть – делать – иметь». «Быть» – это ваши естественные и личные характеристики: ваш интеллектуальный запас, уровень вашей эмоциональности, интерес, который вы представляете для окружающих; это ваши возможности, ваши связи, ваш имидж и больше всего – репутация. Позвольте мне разграничить два последних понятия.

Я считаю, что **имидж – это то, что быстро создается и быстро теряется**. Допустим, если вы придете в богатом, дорогом костюме с золотой ручкой «Parker» – у вас сразу сложился имидж успешного человека. Это имидж, который бросается в глаза и который достаточно поверхностен.

Репутация – это ваши проверенные деловые и человеческие качества. Они проверяются партнерами в каких-то жестких ситуациях, когда о вас скажут: «Да, на этого парня можно положиться. Он бывал в разных ситуациях, но показал себя порядочным человеком, он в спину нож не воткнет, он не предаст, он не сломается».

Репутация зарабатывается годами, но потерять ее гораздо тяжелее, чем имидж. То есть, даже если вы увидите Абрамовича в драном костюме, с ручкой «Vic», в сторублевых часах, вряд ли его репутация от этого пострадает.

Поэтому работайте как над своим имиджем (следите за тем, как и что вы говорите, как вы одеваетесь), так и над репутацией (подумайте, как вы поступаете в сложных ситуациях, какой след вы оставляете в жизни других людей и как вы влияете на атмосферу вокруг себя).

Возвращаясь к нашей теме построения новых источников дохода, в том числе бизнесов, к предыдущим рассмотренным аспектам (с чего начать, на что обращать внимание и чем руководствоваться в принятии управленческих решений), я хочу дать еще один совет: обращайтесь внимание на свою личную эффективность. Чаще задавайте себе вопросы: кто я для людей? кто я в их глазах?

Никогда не поздно создавать себя. Да, как правило, мы не можем сильно изменить других людей. Но я скажу так: некоторые люди иногда сдвигаются, если хотят этого сами, если сами проделают над собой работу, расширяют свою картину мира, работают над сильными и слабыми сторонами своей личности. Так что не забывайте об этом. Работайте над собой и будьте тем, кем вы хотели и мечтали быть.

Запомните: чем больше цель – тем проще в нее попасть. Многие люди не достигают больших целей, потому что боятся даже думать об этом. Не берите пример с этих неудачников. Ставьте себе большие цели, помня о том, что в реальности конкурентов у вас мало – немногие готовы тратить свои силы ради действительно больших идей.

Вам нужно как можно больше общаться с теми, кто уже достиг успеха, чтобы пропитаться образом мышления таких людей, вдохновиться их достижениями, изучить как их успешные шаги, так и их ошибки. Такие люди обычно новаторы, они идут в ногу со временем. Вам в любом случае будет чему у них поучиться.

Общеизвестно, что дети в большинстве случаев повторяют жизненный путь своих родителей. Но мир в наше время меняется настолько стремительно, что наши дети живут в совершенно других экономических реалиях, нежели те, в которых жили мы. Делать то, что делали родители, чтобы достичь успеха, сейчас недостаточно и иногда даже просто глупо.

Если хочешь иметь то, чего никогда не имел, тебе придется делать то, чего ты никогда не делал.

Недостаточно просто получить высшее образование и всю жизнь пахать на одной работе, одолевая одну за другой карьерные ступеньки. В наше время человек, который имеет опыт профессиональной деятельности только на одном рабочем месте, в какой-то узкоспециализированной рабочей области, никому на рынке труда особо не нужен.

Причина проста. Как правило, такой человек не имеет ни обширных связей, ни навыков, которые могли бы помочь ему сделать карьеру в другой компании. Его профессиональный и жизненный опыт сильно ограничены. Не равняйтесь на таких людей. Это не приведет вас ни к чему хорошему – вы просто застрянете в своем развитии.

Тем временем есть способ быстро начать свою новую финансовую жизнь. Ваш новый круг общения – это отличное начало. Если вы будете цепляться за старое, вы совершите одну совершенно типичную для бедняка ошибку: вы не дадите себе даже малейшего шанса изменить свою жизнь к лучшему.

Практическое задание

Задайте сами себе вопрос: чего нового вы хотите от своей жизни? Озвучьте первое, что придет вам в голову. Обычно такой ответ – самый искренний. Этот ответ поможет вам лучше понять себя, свои мечты и цели.

Чего вы хотите? К чему вы стремитесь? Что вы хотите изменить в своей жизни в первую очередь? Определите это и сделайте первый шаг навстречу своей цели прямо сейчас. Это будет самое лучшее решение, потому что лучшее время для перемен – сегодня.

Сделайте сегодня что-то новое.

Узнать больше можете из моего курса «Контакты, которые приносят деньги. Как научиться устанавливать полезные связи». Подробнее о курсе читайте здесь: <http://networking.info-dvd.ru/>

Глава 3. Что нужно знать о деньгах?

Почему одни люди зарабатывают миллионы, а другим трудно скопить даже несколько тысяч? Почему у двух профессионалов примерно одного уровня и возраста рабочее время организовано по-разному? Почему богатые способны разориться и снова разбогатеть, а бедные никак не могут выбраться из нищеты?

Потому что одни люди знают то, чего не знают другие. **Формула успеха очень проста: нужно стать как можно более ценным, как можно более уникальным для рынка и донести свою ценность до максимального количества людей. Это самый важный секрет больших денег.**

Итак, в формуле богатства есть всего две составляющие. Но они должны быть задействованы одновременно. Многочисленные финансовые неудачи связаны с тем, что люди пытаются делать что-то одно, в то время как действовать нужно комплексно, многозадачно.

Чтобы зарабатывать больше, вы должны работать одновременно в двух направлениях:

- повышать свою ценность для рынка
- и
- доносить эту ценность до большего количества людей.

Легко сказать. Но как сделать? Не так уж и трудно, если точно знать, как, и разбить одну сложную задачу на несколько простых в своей реализации. Об этом я и хочу вам рассказать в этой книге, но обо всем по порядку. Давайте сначала поговорим о повышении своей ценности.

Как увеличить свою стоимость на рынке? Во-первых, нужно повышать свою профессиональную ценность – как специалиста, эксперта в своей сфере деятельности. Говоря проще, вам следует регулярно наращивать уровень своей квалификации. Во-вторых, кроме профессиональных, нужно регулярно обновлять и воспитывать в себе другие навыки, прямо или косвенно приносящие вам деньги.

Чтобы узнать о различных способах повышения своей стоимости на рынке труда, посетите мой тренинг «Как увеличить свою зарплату в 1,5–2 раза без смены работы и деятельности». Больше информации о тренинге здесь: <http://steptorich.ru/zarplata.html>

Чтобы зарабатывать больше, чем ваши коллеги, вы должны знать, уметь и делать больше чем они не только в своей профессии, но и за ее пределами. Как показывает практика, дополнительные навыки позволяют настоящему профессионалу очень быстро и ощутимо повысить свои личные доходы.

Успех зависит от предварительной подготовки, и без такой подготовки обязательно случится неудача.

Конфуций

Какие навыки, кроме профессиональных, вам еще необходимы? Вовремя полученный (сформированный) правильный навык способен увеличить ваш доход в два раза, а то и больше. Учтите, что на слове «правильный» я делаю акцент. Итак, какой навык (умение, качество) можно считать правильным в вашем случае? Это можете определить только вы сами, потому что у каждого конкретного человека в зависимости от сферы его деятельности есть свой «денежный» навык.

Это может быть сугубо профессиональное качество, или способность к ведению переговоров, или навык написания рекламных текстов, или умение легко заводить знакомства, или навык публичных выступлений, или любая другая способность, которую вы сочтете необходимой в данный момент. **Правил нет, выбор только за вами.**

Просто подумайте: какого навыка вам не хватает, чтобы зарабатывать больше? И не просто больше, а гораздо больше. Можете взять пример со своего самого успешного коллеги по профессии. Какой «денежный» навык есть у него, в отличие от вас? Может быть, именно это умение существенно повысит и вашу ценность. Ответ на этот вопрос знаете только вы, потому что вы лучше меня знаете и свою сферу деятельности, и своих коллег.

Я могу только сказать, что каждый человек, независимо от своего основного рода занятий, должен уметь грамотно вести переговоры, продавать, излагать свои мысли устно и письменно. Умение нравиться людям и выстраивать с ними долгосрочные отношения также входит в перечень обязательных навыков. Иногда помогает сделать рывок в карьере знание иностранного языка (или нескольких). Ищите то, что нужно именно вам (вернее, нужно вашим клиентам и руководителям), и вы обязательно найдете.

Пришла в голову идея? Запиши!

Кстати, копируя действия своих коллег по профессии, перенимая путь к успеху у своих конкурентов и т. п., не забывайте о том, что вам нужно сохранить (или создать) свою личную уникальность.

Уникальность – это свойство, которое приносит большие деньги. Хотя многим кажется, что уже все придумано до нас, и сегодня чем-выделиться из толпы просто нереально.

А тем временем, чтобы отличаться от других (в частности, от конкурентов), достаточно всего лишь одной маленькой особенности. Она даже не должна быть уникальна сама по себе (хотя это и не повредит делу).

Вы можете отличаться от конкурентов скоростью доставки, искренней улыбкой или высоким уровнем обслуживания. Тщательно продумайте, как именно завоевать клиентов (а по сути, в чем обойти конкурентов) – и вы автоматически начнете зарабатывать больше.

Маленькая ремарка для людей, работающих по найму: ваш непосредственный начальник и владелец бизнеса – это тоже ваши клиенты!

Свободу нужно заслужить, а рабство всегда дается бесплатно.

Предупреждение: не пытайтесь быть лучшим во всем. Это слишком ресурсозатратно. Вначале найдите одну свою отличительную черту и зарабатывайте на ней, а затем ищите что-то новое. Главное – донесите свою уникальность и свою ценность до большого количества людей.

Почему так важно это делать? Потому что от этого напрямую зависит количество ваших денег. Простая математика: вы можете продавать свой товар с чистым доходом от продажи всего за 1 доллар, но если вы продадите его миллиону людей, вы – долларовый миллионер. В этом прелесть продаж большому количеству покупателей.

Пришло время поговорить о том, что в современном мире и этого уже недостаточно. Недостаточно просто быть профессионалом. Это само собой разумеется. Вам нужно стать известным профессионалом, востребованным специалистом. Чем больше людей вас знает – тем дороже стоят ваши услуги. Почему? Ответ снова очень прост: известность легко конвертируется в деньги.

Два специалиста, предлагающие одинаковые по качеству услуги, зарабатывают по-разному только потому, что один из них более известен, чем другой. Клиенты больше доверяют известным людям (и их узнаваемым брендам), и поэтому охотнее несут деньги именно им. Это свойственно человеческой природе.

Как люди становятся известными? Они делают то, что привлекает к ним внимание. А что способно привлечь внимание? Людей привлекает контраст, их влечет что-то новое, яркое или необычное, что-то, выходящее за пределы возможного и общепринятого. Причем это необязательно должно быть что-то изобретенное совсем недавно. Скорее наоборот – люди больше доверяют тому, что они хорошо знают продолжительное время.

Поэтому, если никто из ваших коллег, к примеру, не имеет своего собственного тематического блога (сайта) или своей авторской книги, а у вас они появятся – вы уже привлечете к себе внимание клиентов. Тем самым вы будете выгодно отличаться от своих конкурентов, станете более известным и начнете зарабатывать больше.

Жизнь – не зебра из черных и белых полос, а шахматная доска. Здесь все зависит от твоего хода

Хочу подчеркнуть: выгодно отличайтесь от других в своей сфере деятельности, не старайтесь быть оригинальным во всем. В конце концов, вам есть смысл работать только на свою целевую аудиторию, а не на каждого человека вокруг.

Чем вы популярнее – тем больше у вас шансов «достучаться» до своих клиентов и увеличить их число. Подумайте о том, как понравиться своей целевой аудитории, выясните, что для нее важно, и определитесь с тем, как лучше преподнести ей себя и свои особенности.

Глава 4. Ваша профессиональная стоимость

Один доллар за вечное счастье?... Я был бы более счастлив с долларом.
Барт Симпсон, м/с «Симпсоны»

Определить свою профессиональную стоимость (или, другими словами, свою ценность для рынка) довольно сложно. Причина проста: эта стоимость не выражена в конкретной сумме денег. Ваша профессиональная ценность (вопреки общераспространенному мнению) отнюдь не равна вашему ежемесячному доходу. Так что забудьте о деньгах хотя бы на пять минут.

Если вы хотите определить свою стоимость на рынке, вы должны думать не о том, сколько вы получаете денег, а о том, **за что именно вам платят**. Почему? Потому что ваша ценность – это польза, которую вы можете принести своей семье, своим работодателям, своему бизнесу, своим знакомым или коллегам.

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.