

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 Николаевич Евстегнеев

Быстрые деньги

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4995525

Аннотация

«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	4
Предисловие	6
Раздел I. Как начать зарабатывать деньги?	11
Глава 1. Оцениваем ситуацию	11
Глава 2. Новые мысли – новая жизнь	18
Глава 3. Что нужно знать о деньгах?	28
Глава 4. Ваша профессиональная стоимость	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Александр Евстегнеев

Быстрые деньги

Об авторе



- предприниматель, писатель, инвестор;
- известный бизнес-тренер, обучивший более 10.000 человек;

- основатель образовательного портала «Азбука Денег» <http://evstegneev.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, отдышка...
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 самых 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 попроситесь 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://evstegneeв.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

активными 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 самотажаж? Во-первых, мы так сильно хотим изменить свою жизнь к лучшему, что... совершенно ничего для этого не делаем. Есть такая распространенная болезнь под названием «ничего неделанье», 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 рассмотренными аспектам (с чего начать, на что обращать внимание и чем руководствоваться в принятии управленческих решений), я хочу дать еще один совет: обращайте 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 по-
пасть.** 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? Запишите!

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 челове-

ской 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.