

Александр Евстегнеев

Ваши Семейные финансы

**Все, что нужно знать,
чтобы водились деньги**

Пошаговая методика
с практическими заданиями
от организатора клубов
Р. КИЙОСАКИ в г. Москве



Александр Евстегнеев

**Ваши семейные финансы.
Все, что нужно знать,
чтобы водились деньги**

«1000 бестселлеров»

2019

УДК 658.5:334.722
ББК 65.9(2)-94я7

Евстегнеев А. Н.

Ваши семейные финансы. Все, что нужно знать, чтобы водились деньги / А. Н. Евстегнеев — «1000 бестселлеров», 2019

ISBN 978-5-00144-019-2

Эта книга для тех, кто раз и навсегда решил навести порядок в своей жизни и финансах. Именно поэтому она издается уже в четвертый раз и приносит неизменный и предсказуемый результат всем – вне зависимости от исходного уровня дохода, образования, возраста. Только читать не получится. Придется действовать. Иногда резать по-живому и менять привычное и удобное, как старые тапочки. Часто не думать, а просто делать, как советует автор. Бедных людей отличают только банки, в которых у них оформлены кредиты. Богатые тоже похожи, как близнецы, у них свои привычки, приносящие деньги. Это два разных мира, две разные системы координат. Теперь у вас есть путеводитель и универсальная формула вашего будущего достатка. Берите и действуйте!

УДК 658.5:334.722
ББК 65.9(2)-94я7

ISBN 978-5-00144-019-2

© Евстегнеев А. Н., 2019
© 1000 бестселлеров, 2019

Содержание

Предисловие	6
Напутствие от автора	8
Часть 1	9
Глава 1. Как зарабатывать больше денег	10
Кому будет полезна эта книга	10
С чего начинается новая жизнь	12
Вы знаете, сколько вы стоите?	15
Две основные составляющие формулы богатства	17
Первый шаг к известности	19
Легкий способ приобрести статус эксперта	22
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Александр Евстегнеев
Ваши семейные финансы. Все, что
нужно знать, чтобы водились деньги

© А.Н. Евстегнеев, 2019

© ООО «1000 бестселлеров», 2019

© ООО «Книжкин Дом», оригинал-макет, 2019

Предисловие



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

Так эта лягушка узнала, что пока двигаешься – ты живешь. И не просто живешь-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 водичка начала нагреваться, лягушка подумала, что дискомфорт временный и вот-вот прекратится.

Зачем дергаться-то? 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. А закончилось все плохо. Вода все больше нагревалась становилась все горячее и горячее. Глупая лягушка до тех пор ждала, что вода перестанет нагреваться, пока не сварилась.

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

Быт и работа изнуряют, ощущения и чувства притупляются, многие люди даже не замечают, что они почти «сварились» в горячей лаве житейских проблем, которая накрыла их с головой. И даже в такой ситуации многие безосновательно считают, что «проблемы временны, все как-нибудь само наладится». Они один за другим превращаются в «вареных лягушек», то есть в людей, у которых столько проблем, что из-за них их самих 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, достигнув той самой – далекой и непонятной «финансовой свободы»), эта книга для вас.

Главная цель этой книги – превратить вас в богатого или, по крайней мере, в хорошо обеспеченного человека. В человека, имеющего множественные источники дохода, в том числе пассивный доход и средства для инвестирования (в недвижимость, бизнес, акции, драгметаллы и т. д.). Как вы думаете, сколько денег может себе позволить инвестировать успешный инвестор? 10 % от дохода? 20? Все 30? А вот и нет. Успешный инвестор может позволить себе инвестировать половину (или даже больше) ежемесячного дохода. То есть от 50 %. Много? Много. Вы не можете себе этого позволить? Уверен, что не можете. Так чего же вы ждете? Пока вы бездействуете – вода продолжает нагреваться.

На вашем месте я бы уже давно выскочил из этой коварной западни. Для чего? Хотя бы для того, чтобы узнать, что **зарабатывание, сохранение и приумножение денег – это кардинально разные цели.** Для достижения каждой этой цели существуют абсолютно разные методы и используемые инструменты.

И, что 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.

Итак, давайте сделаем серьезные лица. Из первой части книги вы узнаете, как вам начать зарабатывать больше денег прямо сейчас, независимо от того, в какой финансовой ситуации вы находитесь.

Вы сможете увеличить свои доходы настолько, чтобы вам хватало и на жизнь, и на откладывание части дохода для будущего инвестирования. А самое главное – вы узнаете, как действовать, чтобы ваши заработки, активы и капиталы постоянно росли.

Из второй части книги вы узнаете, как грамотно распоряжаться своими деньгами, чтобы не потерять то, что вы заработали, и как получать от своих денег то, что вам нужно. Вы узнаете, какими должны быть первые шаги начинающего инвестора и как именно вам успешно начать свой путь инвестирования с минимальными рисками.

Гарантирую вам, что если будете не только читать книгу, но и начнете активно применять полученные из нее знания на практике, вы очень скоро попрощаетесь 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 на практике или нет – решать только вам. От этого решения зависит ваше будущее.

И это не шутка и не громкие слова. Все, что вы имеете сейчас, – результат ваших решений в прошлом. Все, что будет в вашей жизни через год или пять лет – станет результатом решений, принятых сегодня.

Если вы твердо решили действовать, я буду вам всячески помогать. И не только я сам. Я поместил в книгу советы известных предпринимателей и других успешных людей, опыт которых будет очень ценен для новичков.

В книге есть практические задания. В начале книги задания самые простые, в конце – самые сложные. Их выполнение обязательно. Но, конечно, только для тех, кто действительно очень 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 700 видеоуроков и 3 тысячи полезных статей, более подробно и детально раскрывающих темы, затронутые в этой книге.

Успехов!

Александр Евстегнеев, предприниматель, писатель, инвестор, подробнее:
<http://evstegneev.com>

Напутствие от автора



Многие годы люди задают мне один и тот же вопрос: как сделать так, чтобы деньги были всегда, чтобы никогда без них не оставаться.

На этот непростой вопрос у меня есть очень простой ответ. И вы тоже его знаете: чтобы в вашем кошельке всегда водились деньги, вам нужно сделать всего две вещи:

1. Меньше тратить

и

2. Больше зарабатывать.

Нужно работать над тем, чтобы в ваш семейный бюджет вливалось как можно больше денежных поступлений, и свести к минимуму те финансовые потери, которые возникают из-за вашей расточительности.

Справедливости ради следует сказать, что у нас, в России, не принято экономить. Экономия – это скорее удел западной цивилизации, изначально воспитывавшей в людях некоторое скряжничество.

В этой книге я хочу поговорить не о том, как экономить и сберегать свои деньги, а о том, как больше зарабатывать.

Ситуация, в которой пребывает большинство людей, настолько же естественна, насколько и парадоксальна: **вы слишком заняты, чтобы зарабатывать деньги.**

При этом существует огромное количество способов (возможностей) заработать деньги.

Каждый человек может создать источники дохода, которые будут ему по силам.

Нужно всего лишь сделать усилие над собой, собраться с мыслями, набраться решительности и начать путь в новую жизнь.

В этой книге мы с вами поговорим о том, в каком направлении лучше двигаться.

Счастливого Вам пути!

Часть 1

Как заработать, сохранить и куда вложить деньги?



У денег есть свои секреты. У больших денег – свои большие секреты. Как узнать их, чтобы сделать свою семью финансово обеспеченной и забыть про денежные затруднения?

Умные люди учатся на успехе других людей, чтобы повторить его и достичь в жизни такого же результата. Именно это я и предлагаю вам сделать.

Вы легко прочитаете эту книгу, скажем, дней за пять-десять. И узнаете конкретные, проверенные многими людьми способы зарабатывания, сохранения и приумножения своих денег. Это поможет вам быстро наладить финансовую сторону жизни.

Конечно, вы можете выбрать другой путь и разгадывать секреты больших денег самостоятельно. На это у вас уйдет тоже пять-десять. Но не дней, а лет.

Что вы выбираете? Пять лет или пять дней? Медленная «раскачка» или стремительный прорыв? Если вы хотите видеть свои первые финансовые результаты не через 5 лет, не через год, а через несколько недель, не медлите – читайте эту книгу, и вы узнаете, как вам достичь финансового успеха!

Глава 1. Как зарабатывать больше денег

Кому будет полезна эта книга

Если вашу мечту легко осуществить, значит, это фигня, а не мечта.

Пословица

Вы мало зарабатываете и по уши в кредитах? Вы много зарабатываете, но денег все равно не хватает? Вы хотите инвестировать, но не знаете, с чего начать и где на это найти 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 первая подсказка: присмотритесь к более успешным людям и поймите, что они делают не так, как вы.

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

Итак, сравните себя с людьми той же профессии, приблизительно вашего возраста, которые живут в вашем регионе и у которых стартовые условия были похожи на ваши. Но в отличие от вас они 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 такого, чего не умеете вы?
- ☒ Что они знают такого, чего вы не знаете?
- ☒ Что они делают такого, чего вы не делаете?
- ☒ Как они относятся к деньгам?
- ☒ В каком кругу они чаще всего общаются?
- ☒ Как они обычно ведут себя в обществе?

Если вам сложно самостоятельно дать ответы на эти вопросы, вы можете сделать проще: при первой же возможности спросите своих более успешных коллег (друзей, знакомых), в чем секрет их успеха. Что они поменяли в своей жизни, чему научились, прежде чем достичь успеха. Никогда не бойтесь спрашивать о том, что вы хотите узнать. Конечно, если только это не подробности чужой личной жизни. В остальных случаях, скорее всего, вам искренне ответят на ваш 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 3035 % от ежемесячного дохода? Если да – начинайте читать эту книгу с третьей части. Если нет – оставайтесь здесь. Вам предстоит многое узнать до знакомства с искусством инвестиций. 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 (вернее о том, почему это именно так) мы поговорим во второй части книги.

А сейчас мы поговорим 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 мы ни зарабатывали – нам всегда этого мало и всегда хочется зарабатывать больше. С другой стороны, чаще всего мы сами саботируем свое продвижение вперед. И это выдает нашу неготовность к новой жизни.

Как обычно происходит этот самосаботаж? Ну, 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. Ее главные симптомы – страх или нежелание перемен.

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

Дэвид Шварц

Перемены кажутся людям рискованными. И это очень, очень большое заблуждение, потому что **самый большой риск – это ничего не менять в своей жизни**. Очень опасно не изучать и не практиковать нового, не получать нового опыта, не знакомиться с новыми людьми, не пробовать себя в новой сфере деятельности. Другими словами – опасно бездействовать. И не просто опасно: бездействие – это самый большой риск в жизни. Чем опасно бездействие? Тем, что вы не научитесь зарабатывать больше денег, не разовьете деловые навыки, у вас не будет денег и знаний для инвестирования, и вы никогда не станете финансово свободным человеком. Всю жизнь вы будете жить от зарплаты до зарплаты, а в 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 бездействуют? Ответ простой: они бездействуют потому, что не понимают существующих рисков. Им кажется, что ничего подобного с ними не случится.

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

Главный аргумент: «Все так живут. И ничего». Я бы сказал – ничего хорошего. Потому что ВСЕ живут очень плохо. Особенно в России. Особенно в перспективе 3-5-10 лет, учитывая мировой кризис и состояние российской экономики. Тем не менее, как бы это ни было странно, но отчасти люди, успокаивающие себя отговорками, правы. Они и их знакомые, родственники ходят на работу, получают какую-никакую зарплату и им кажется, что так будет всегда, хотя в наше время увольнения и сокращение персонала обычное дело. Еще сегодня вы работаете, а завтра уже нет. «И ничего» не предвещает благополучного будущего. «И ничего» нового само по себе не происходит. Если у вас только один источник дохода (зарботная плата, предпринимательский или другой доход), он в любой момент может иссякнуть. Если вы не умеете создавать новые источники дохода, 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 тогда будете делать? Многие избегают задавать себе этот вопрос, потому что он очень неприятен. Неприятностей, конечно, хочется избегать, но в данном случае совершенно неправильно выбран способ избегания – по-страусиному.

Лучший способ решить существующие финансовые проблемы и предотвратить будущие – узнать секреты зарабатывания, сохранения и приумножения денег и тут же применить их на практике. Если вы это понимаете и хотите узнать секреты больших денег – эта книга вовремя попала к вам в руки.

Практическое задание

Подумайте над тем, не грозит ли вам в ближайшем будущем финансовая катастрофа.

Вы в зоне повышенного финансового риска, если:

- ☒ у вас один большой долг или более одной задолженности;
- ☒ вы склонны брать новые долги (кредиты), чтобы расплатиться со старыми;
- ☒ вы часто одалживаете деньги на покупки, которые со временем только дешевеют;
- ☒ у вас только один-единственный источник дохода;
- ☒ у вас нет запаса наличных денег;
- ☒ ваши расходы растут быстрее, чем ваши доходы;
- ☒ вы никогда не знаете точно, сколько денег в вашем кошельке и на банковском счете;
- ☒ вы намерены всю жизнь работать на одной работе, зарплата на которой вас не устраивает;
- ☒ вы регулярно не повышаете уровень своей квалификации;
- ☒ у вас нет хороших знакомых, готовых поддержать вас в трудной жизненной ситуации, в том числе поддержать финансово;
- ☒ вы никогда не обучались финансовой грамотности.

Возле скольких пунктов вы можете поставить «плюсики»? Чем больше «плюсиков» 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.

С чего начинается новая жизнь

Если в голове – сарай, дворец не построишь.

Пословица

Что может помешать вам изменить свою жизнь? Правильный ответ: старые привычки, старое мышление, старые планы и старое окружение. Если уж вы решили изменить свою жизнь к лучшему, то будьте готовы принять в свою жизнь 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 (перекредитование). 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.
- ☒ Нужны новые действия.
- ☒ Нужно новое мышление.
- ☒ Новые дела, новые привычки, новые знакомые, новые мысли, новое поведение.

Но не волнуйтесь – не все сразу. Необязательно менять все полностью.

У меня для вас есть отличнейшая новость: даже если вы измените что-то одно: одну привычку, одну работу, приобретете одного нового знакомого или один новый навык – ваша жизнь начнет изменяться в лучшую сторону. Исключение из этого правила составят только те, кто решит познакомиться с наркоманами или приобрести навык тайного похищения чужого имущества. В таких случаях можно без гадалок предсказать, что ваша жизнь изменится в худшую сторону. Но мы здесь поговорим совсем о других способах увеличения дохода и переменах в жизни.

Если что-то упустил, не упусти из этого урок.

Итак, с чего начать новую жизнь? Исследователи факторов успеха утверждают, что он 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. Но 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 взаимопольном сотрудничестве, если вы не представляете никакого интереса для других, то вам понадобится получить очень 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, что вы хотите, даже если собственных знаний и умений для этого вам пока явно недостаточно. Как это можно сделать? Сотрудничая с другими людьми. В конце концов, все, что мы получаем в жизни, мы получаем благодаря или через других людей. С какими людьми вы работаете? 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 (навязывает свое мнение) на нас сильнее всех, поэтому в своих отношениях вы должны быть очень разборчивы. Думали ли вы когда-нибудь об этом? Разборчивы ли вы?

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

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

В первом кругу находятся люди, которые вечно недовольны своей жизнью и всеми окружающими. Они любят жаловаться на трудности, но ничего не меняют в своей жизни и склонны отговаривать других от всего нового. Самая большая неприятность и предмет обсуждения – когда кто-то достиг большего, чем они.

Во втором кругу находятся люди, которые стараются видеть в жизни лучшее и стремятся 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 даже можем не знать их лично, но они являются для нас ярким примером. Их путь к успеху – вдохновляющий ориентир для нас. 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, то должны осознать, что люди первого круга – это прошлое. От общения с ними нужно отказаться (или максимально его минимизировать) – они удерживают вас в текущем состоянии, тянут вас назад. Даже если те, кто плохо на вас влияет, являются вашими родными, вам лучше общаться с ними как можно реже.

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

Конфуций

Люди второго круга – это ваше 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...

Найдите любой другой способ познакомиться с ними лично или ищите рекомендации ваших общих знакомых. 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. Запомните: чем больше цель – тем проще в нее попасть.

Многие люди не достигают больших целей, потому что боятся даже думать о них. Не берите пример с этих неудачников. Ставьте себе большие цели, помня о том, что в реальности конкурентов у вас мало. Слишком мало людей ставят себе подобные сложные цели.

Вам нужно как можно больше общаться с людьми, которые уже достигли успеха, чтобы пропитаться их образом мышления, вдохновиться их достижениями, изучить их успешные шаги. И даже для того, чтобы изучить их ошибки. Обычно эти люди – новаторы, они идут в ногу со временем и даже опережают его. В любом случае вам будет чему у них поучиться.

Общеизвестно, что дети в большинстве семей повторяют жизненный путь своих родителей. Но мир в наше время стремительно меняется. Настолько стремительно, что дети живут в совершенно других экономических реалиях, чем жили их родители. Делать то, что делали родители, для того, чтобы достичь успеха, сейчас недостаточно и даже иногда просто глупо.

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

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

Причина проста. Как правило, он не имеет ни обширных связей, ни навыков, которые могли бы помочь ему сделать карьеру в другой компании.

Его как профессиональный, так и жизненный опыт сильно ограничены. Не равняйтесь на таких людей. Это не приведет вас ни к чему хорошему – вы просто затормозитесь в своем развитии.

Лучше подумайте о том, что есть проверенный способ быстро начать свою новую финансовую жизнь. Ваш новый круг общения – ее 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.

Есть лишь два пути прийти к деньгам – либо через смену окружения, либо через самообразование и последовательные действия, результатом которых станет, в том числе, и смена окружения. Очень трудно, да и незачем, сохранять связи с людьми, с которыми вас роднит только прошлое, особенно если настоящее и будущее с другими людьми нравится вам гораздо больше.

Практическое задание

Задайте сами себе вопрос: **Чего нового вы хотите в своей жизни?** Озвучьте первое, что пришло вам в голову. Обычно такой ответ – самый искренний. Зачем он нужен? Затем, что этот ответ поможет вам лучше понять самого себя, свои мечты и цели.

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

Сделайте сегодня что-то новое. Расскажите мне о своих успехах, оставив свой комментарий здесь: <http://evstegneev.com/knigi>.

Вы знаете, сколько вы стоите?

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: она не выражена в конкретной сумме денег. Ваша профессиональная ценность (вопреки общераспространенному мнению) отнюдь не равна вашему ежемесячному доходу. Забудьте о деньгах хотя бы на пять минут.

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

Ваша ценность – это ваши способности. Она выражена в ваших знаниях, умениях и навыках. Чем больше у вас уникальных способностей, тем выше ваша ценность. И наоборот. Деньги в данном случае – это просто множитель. Множитель ваших знаний, умений и навыков. Чем больше у вас уникальных навыков, тем выше ваш доход, даже если вы наемный работник, а не предприниматель. Вот так все просто.

А вывод еще проще: чтобы зарабатывать больше, нужно повысить свою ценность (свою сегодняшнюю рыночную стоимость). Но для начала неплохо было бы определить то, что будем повышать.

Итак, чтобы определить свою рыночную стоимость:

☒ Задайте себе вопрос: сколько людей может делать ту же работу, что и вы. Сотни? Тысячи? Миллионы? А может быть, всего лишь несколько человек в стране? Или вообще никто, кроме вас? Насколько легко вас заменить другим специалистом на вашем рабочем месте?

☒ Выпишите на листе бумаге свои профессиональные обязанности. Что конкретно вы делаете? **За какую конкретную работу, за какой результат вы получаете деньги?** Пишите настолько подробно, насколько можете.

☒ Выпишите, какими навыками, кроме сугубо профессиональных, вы владеете и пользуетесь на работе.

☒ Составьте список знаний, умений и навыков, которыми вы обладаете, но не используете на той работе, где вы сейчас получаете зарплату.

Кто, по вашему мнению, готов платить за вашу работу – другими словами, кто ваш клиент? Только ваш теперешний работодатель? Или вам регулярно предлагают перейти на новую работу? Если вы предприниматель, подумайте, насколько вы привлекательны как партнер для бизнеса. Часто ли вам предлагают сотрудничество? Предлагают ли его вообще? Как давно вы изучали что-то новое? Как часто вы повышаете уровень своей квалификации? Это нужно делать не реже двух раз в год. Как много у вас полезных связей? Как быстро вы можете найти новую работу в случае потери старой? Есть ли у вас друзья или знакомые, готовые помочь вам решить любую профессиональную или личную проблему? Теперь проанализируйте ответы. Если вас легко заменить другим работником (как вариант: легко поменять на другого поставщика), если вы не способны решать проблемы клиентов самостоятельно, если вы не способны зарабатывать деньги без работодателя, если вас не переманивают – не предлагают сменить место работы, и если вы давно не повышали уровень своей профессиональной квалификации – вы стоите очень мало. И это плохая новость. Хорошая новость, конечно же, состоит в том, что вы достаточно быстро можете повысить уровень своей профессиональной ценности и сто-

имости на рынке труда. Вы ведь уже догадались, что люди, которые успешнее вас, знают и умеют намного больше вас? Я говорю не о тех, кто получил в наследство деньги и свое социальное положение. Я говорю о тех, кому пришлось самостоятельно потрудиться ради того, чтобы достичь желаемого. Это люди с теми же стартовыми возможностями, что и ваши. Но они определенно знают и умеют больше, чем вы. Если то, что вы делаете сейчас, не приносит вам больше денег, больше свободы и не приближает вас к вашим целям, значит, вы делаете что-то не так и вам пора начинать действовать иначе. Вам придется менять, в первую очередь, самого себя, потому что, как я уже сказал, деньги – это всего лишь множитель.

Жизнь – это путь. У кого-то это путь до булочной и обратно, у кого-то – кругосветное путешествие.
Константин Хабенский

Как повысить свою ценность? Об этом мы будем еще много говорить на страницах этой книги, поэтому сейчас я отвечу кратко: для того чтобы повысить свою ценность, просто начните делать что-то новое. Просто начните двигаться в любом направлении, потому что любое ваше действие намного лучше бездействия или действия по старинке.

Хотите примеры? Они у меня есть. Лучше молча передать кому-то визитку, чем вообще не передать. Лучше не очень удачно завязать знакомство, чем вообще не завязать. Лучше попробовать создать новый источник дохода, чем не попробовать. Лучше попытаться получить новую работу, чем даже не сделать такой попытки. Лучше раз (или даже десятки раз) ошибиться, чем сложа руки следить, как жизнь идет под откос, пустить все на самотек. **Наша жизнь устроена так, что вы или развиваетесь, или деградируете.** Третьего не дано. Движение назад или движение вперед. Даже на передышку времени нет – сразу, как шар без толчка, катишься назад. Или вы приобретаете новые знания и опыт, или начинаете съезжать на обочину жизни.

Любой опыт бесценен. Американский ученый Роберт Стернберг считает, что кроме общего интеллекта, который измеряется стандартным тестом 19, есть еще практический интеллект. Что такое практический интеллект? Это умение ориентироваться в социуме, общаться с людьми и решать прикладные задачи.

Именно от практического интеллекта, который мы приобретаем в результате разностороннего жизненного опыта, а не от зазубренных теоретических знаний из учебников, зависит, достигнем мы успеха в жизни или нет. Вот почему «троечники» часто более успешны, чем «отличники». Практические жизненные навыки гораздо ценнее, чем «голые» академические знания.

Если очевидно, что цели не могут быть достигнуты, не корректируйте цели, корректируйте действия.
Конфуций

Любой человек, достигший успеха, скажет, что он много работал для этого, учился, практиковался, рисковал, не сдавался в периоды многочисленных неудач и провалов, был настойчив и целеустремлен. У него есть не только определенные знания, умения и навыки (этого ведь явно недостаточно). У него также есть умение использовать их, зарабатывать на них.

А если собственных знаний не хватает – приходит на выручку умение привлекать чужие знания, навыки и деньги. Если вы хотите добиться успеха, первый ваш учитель – это практика, ваши реальные действия и смелые поступки. Чем больше вы практикуетесь – тем больше вы стоите на рынке. Чтобы узнать больше способов повышения своей стоимости на рынке труда, прочитайте электронную версию моей книги «Как увеличить свою зарплату в 1,5–2 раза без смены работы и деятельности». Вы можете найти ее здесь: <http://steptorich.ru/zarplata.html>.

Практическое задание

Не у всех людей есть достаточно смелые амбиции и желания, чтобы что-то менять в своей жизни. Есть ли они у вас? Проверьте это. Ваше задание в этот раз исключительно приятное и обманчиво простое: пометать о своем светлом будущем. Возьмите чистый лист бумаги и опишите свое будущее таким, каким бы вы хотели его видеть. Напишите, как вы представляете себя через 10-15-20 лет. Какая у вас внешность, какую одежду вы носите, где и с кем вы живете, чем вы занимаетесь и т. д. Чем ярче и детальнее вы представите свое будущее, тем лучше. Вы должны знать, к чему стремитесь – ведь мечты сбываются! Проверено многократно!

Две основные составляющие формулы богатства

Всего один твой новый навык отделяет тебя от удвоения твоего дохода.

Брайан Трейси

Почему одни люди зарабатывают миллионы, а для других огромная проблема заработать дополнительно даже несколько тысяч? Почему у двух профессионалов примерно одного уровня и возраста рабочее время стоит по-разному? Почему богатые способны разориться и снова разбогатеть, а бедные никак не могут выбраться из бедности?

Потому что одни люди знают то, чего не знают другие.

Формула успеха очень проста: нужно стать как можно более ценным, более уникальным для рынка и донести свою ценность до максимально большого количества людей. Это самый большой 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 нужно действовать комплексно, многозадачно.

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

- ☒ повышать свою ценность для рынка;
- ☒ доносить ее до большого количества людей.

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

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

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

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

Конфуций

Какие навыки, кроме профессиональных, вам необходимы? Вовремя полученный (сформированный) новый правильный навык способен увеличить ваш доход как минимум в два

раза. Обратите внимание, что на слове «правильный» я делаю акцент. 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.

Юрист может выучить иностранный язык и расширить список клиентов за счет проверки документов от иностранных партнеров. Редактор может попробовать себя в роли автора, а менеджер – в роли дистрибьютора нового на рынке товара.

Это может быть сугубо *профессиональный навык*, который нужен только в вашей работе, или *универсальный*: навык ведения переговоров, навык написания рекламных текстов, навык ведения блога и подготовки материалов для сайта, навык заведения знакомств и установления связей, навык публичных выступлений. Или любой другой навык, который вы сочтете необходимым в данный момент. **Правил нет, выбор только за вами.**

Просто подумайте, какого одного навыка вам не хватает, чтобы зарабатывать больше? И не просто больше, а гораздо больше. Можете взять пример с самого успешного коллеги по профессии. Какой «денежный» навык есть у него, в отличие от вас? Может быть, именно этот навык 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 же уверен в том, что каждый человек, независимо от своей основной сферы деятельности, 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 знание иностранного языка (или даже нескольких языков) помогает сделать рывок в карьере. Ищите то, что нужно именно вам (вернее, нужно вашим клиентам и руководителям), и вы обязательно это найдете.

Пришла в голову идея? Запиши!

Кстати, копируя действия своих коллег по профессии, выбирая путь к успеху 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.**

Свободу нужно заслужить, а рабство всегда дается бесплатно.

Возможно, вам кажется, что все уже придумано до нас, что сегодня чем-то выгодно отличаться от других просто нереально. А тем временем, чтобы отличаться от других (в частности, от конкурентов), достаточно иметь всего лишь одну, свою собственную маленькую особенность. Причем она не должна быть уникальна сама по себе (хотя это и не повредит делу). Никто не требует от издательства организации угощения на входе, а от транспортной компании – курьеров в костюмах клоунов. Вы можете отличаться от конкурентов скоростью доставки, искренней улыбкой или высоким уровнем обслуживания клиентов. Тщательно продумайте, чем завоевывать клиентов (по сути: в чем обойти конкурентов), и вы автоматически начнете зарабатывать больше. У фирмы должна быть своя идеология, своя «фишка», а не просто лозунг «мы тут баблосы зашибаем». Думайте о том, что нужно клиентам, а не о том, что нужно вам. Небольшое уточнение для людей, работающих по найму: ваш непосредственный начальник и владелец бизнеса – это тоже ваш клиент, на которого нужно ежедневно производить впечатление!

Предупреждение: не пытайтесь быть лучшим сразу во всем.

Это слишком ресурсозатратно. Вначале найдите в себе одну черту, выгодно отличающую вас на общем фоне (даже если это просто приятная внешность), и начните зарабатывать на ней, потом найдите что-то еще. и еще. Главное – доносите свою уникальность, свою ценность до большого количества людей.

Почему так важно доносить свою ценность до многих людей? 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 людей.

Пришло время поговорить о том, что в современном мире и этого уже недостаточно. Недостаточно просто быть профессионалом. Это подразумевается само собой, и этого давно уже недостаточно. Вам нужно стать известным профессионалом, востребованным специалистом, дефицитным работником. Чем больше людей вас знает, тем дороже стоят ваши услуги. Спросите, 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 готовы известному специалисту платить больше, потому что они больше доверяют известным людям (узнаваемым брендам). Это свойственно людям, потому что выбор на современном рынке огромен, ошибиться легко, а известность – это гарантия, это репутация.

Как люди становятся известными? Они делают то, что привлекает к ним внимание. Что чаще всего привлекает внимание? Контраст, что-то новое, яркое или необычное. Что-то выходящее за пределы возможного и общепринятого. Причем необязательно это должно быть что-то 5 минут назад изобретенное (скорее, наоборот, – люди больше доверяют тому, что хорошо знают, с чем знакомы 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 таким образом привлечете к себе внимание других людей. В результате вы будете выгодно отличаться от своих конкурентов, станете более известным и начнете зарабатывать больше.

Хочу подчеркнуть: выгодно отличайтесь от других в своей сфере деятельности, а не вообще во всем по жизни. В конце концов, вам есть смысл работать только на свою целевую аудиторию, а не на всех людей вокруг. Чем вы популярнее, тем больше у вас шансов «достучаться» до своей целевой аудитории и увеличить количество своих постоянных клиентов.

Подумайте о том, как вам понравится своей целевой аудитории, что важно для нее и как лучше преподнести ей себя и свои особенности.

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

Практическое задание

Подумайте, каким человеком вы должны стать, чтобы реализовать свою мечту. Запишите, что вы должны уметь и знать, с кем вам полезно общаться и т. п. Это позволит вам определить свои ближайшие ориентиры и цели, реализация которых приблизит вас к жизни вашей мечты.

Первый шаг к известности

Не печалься о том, что никто не знает тебя, а стремись быть тем, кого могут знать.

Конфуций

Тематический сайт, или персональный блог, – это отличный способ донести свою ценность до большого количества людей. Как минимум – это отличный первый шаг к широкой известности.

Что же такое блог? Статьи, личные фото и смешные видео? Да, но не только. Блог – это нечто большее. Блог – это ваша собственная рекламная и РБ-площадка. Блог – это ваше собственное средство массовой информации. Неплохо, правда?

Информация, которую вы размещаете в блоге, должна создавать вам репутацию профессионала, специалиста своего дела, повысить вашу узнаваемость и вызывать доверие к вам со стороны потенциальных клиентов (это ваша так называемая «целевая аудитория»).

Для примера, зайдите на мой личный сайт – образовательный портал «Азбука Денег» <http://evstegneevev.com>. На нем размещено (в открытом доступе) более 700 моих видеоуроков и 3 тысячи моих статей об управлении личными финансами.

Чтобы рекламировать себя, а не какого-то безымянного парня или девушку, ведите блог под своим настоящим именем и фамилией. Если ваше имя вам не нравится, вы можете взять себе псевдоним, но в этом случае вас все должны знать под псевдонимом. Если вы в жизни используете одно имя, а в сети используете другое – вы делите свои шансы стать известным надвое.

Какую информацию вы можете размещать в блоге (сайте)? *Во-первых*, вы можете размещать полезные профессиональные статьи, обучающие ваших клиентов, а также организовывать для них свои вебинары и семинары, рекламируя их через блог. Информация, которую вы размещаете, должна помогать людям решать их проблемы: в бизнесе, на работе и дома, в делах или на отдыхе.

Во-вторых, вы можете размещать информацию, полезную для ваших менее опытных коллег, что даст вам дополнительные финансовые возможности. Например, коллеги могут предложить вам сотрудничество в общем проекте или партнерство в бизнесе.

Статьи, помогающие клиентам выбирать товары (услуги, работы) в вашей сфере деятельности, или рекомендации менее опытным коллегам принесут вам репутацию профессионала (ведь вы на самом деле им являетесь?). Вам нужно только научиться письменно излагать свои мысли.

В-третьих, при помощи блога вы самостоятельно сможете находить для себя не только клиентов, но и сотрудников, бизнес-партнеров, инвесторов и рекламодателей.

Вы можете использовать свой блог в совершенно различных целях.

Конкурсы с призами, бесплатные мастер-классы, подарок каждому, кто оформит подписку на ваши материалы, привлекут к вам в блог вашу целевую аудиторию. К примеру, хорошим подарком подписчикам может быть доступ к вашей электронной книге, видеоурокам или другим полезным материалам. Подарите людям что-то бесплатное, и вы получите их симпатии.

Блог (сайт) – это, пожалуй, лучший и простейший способ заявить о себе как о специалисте. Но для того, чтобы раскрутить его и свое имя, вам придется постараться. В любом случае, начав писать статьи в свой блог, вы приобретете навык грамотного и интересного изложения мыслей в письменной форме. Этот навык важен в любой профессии и поможет вам зарабатывать больше.

Даже если вы очень талантливы и прилагаете большие усилия, для некоторых результатов просто требуется время: вы не получите ребенка через месяц, даже если заставите забеременеть девять женщин.
Уоррен Баффет

Ваш блог будет раскручиваться постепенно, если вы не будете забывать писать в него статьи. Другой вопрос, как писать, если вы никогда этого не делали, и вам кажется, что вы не умеете этого делать? Все очень просто. Допустим, вы торгуете мебелью. И допустим, ваш друг вас спрашивает, как ему выбрать шкаф. Как вы ему объясните это? Наверное, вы скажете: «Сначала обрати внимание на это, потом на то, после этого расспроси продавца о том и об этом, посмотри на такие-то документы и, если все так-то и так-то – это отличный шкаф, можешь его покупать». Уверен, чем бы вы ни занимались, ваши друзья и знакомые время от времени нуждаются в ваших советах. А значит, вы уже давно научились давать рекомендации и профессионально консультировать (если только вы не начинаете свой профессиональный путь). А

если вы умеете говорить о своей работе – вы умеете о ней и писать. Возможно, вы пока просто не знаете об этом. Поздравляю вас – теперь вы об этом знаете!

Говорите с читателями своего блога так же, как вы говорили бы со своим хорошим знакомым, который попросил вашего совета. Делайте это в письменной форме – как будто друг уехал в другой город и написал вам, отослав письмо по электронной почте. Чтобы вам было проще, вы можете записать свой очередной рассказ на диктофон, а потом перевести полученную аудиозапись в текст.

Для выработки навыка написания статей нужна регулярная практика. Если вы начнете постоянно писать, она у вас появится. И чем больше статей вы напишете, тем проще у вас это будет получаться. Вам нужно написать большое количество статей для того, чтобы научиться писать, но для блога важно даже не количество размещенных на нем статей, а качество и регулярность их появления.

Мой личный пример: я пишу практически каждый день – статью в блог, делаю видео-или аудиозапись. Пишите, хотя бы пару абзацев, но каждый день!

Этот навык – как мышцы у спортсмена, постоянно поддерживающего себя в тонусе упражнениями.

Подсказка – если вы хотите научиться убеждать людей, вам нужно научиться писать рекламные тексты. По сути, ваша цель – рекламировать себя посредством своего блога, а это те же продажи, только на расстоянии.

Согласен, это не самое простое занятие для новичка. Но вы всегда можете воспользоваться чьей-либо помощью. Может быть, ваши друзья или коллеги знают, как писать статьи? Может быть, они могут вам что-то посоветовать по технике написания или дать вам интервью, которое вы сможете разместить в блоге? Используйте все имеющиеся у вас в наличии связи.

Нет идей для текстов? Собирайте чужие.

Нас всегда вдохновляют чужие мысли, дела, успехи и неудачи. Почему бы не использовать это? Каждый день на нас «сваливаются» тонны рекламы и новостей, каждый день мы пользуемся результатами чужого бизнеса, личного и профессионального опыта. В конце концов ваши конкуренты ведут свои блоги тоже для того, чтобы их кто-то читал, у них кто-то учился.

Я хорошо знаю, что у меня нет особого таланта – любопытство, навязчивость и упорная выносливость в сочетании с самокритикой привели меня к моим идеям.
Альберт Эйнштейн

Обратите внимание на то, что вас окружает. Если вам нужно научиться писать хорошие тексты, – прочтите чужие. Читайте книги, статьи, рекламные объявления и учитесь писать так же. Только практика сделает вас мастером слова, но хорошая теория способна ускорить этот процесс в несколько раз.

Пишите несколько черновиков и размещайте в блоге лучшее. Если будете размещать новую статью 1 раз в неделю, за год в вашем блоге накопится 52 статьи, а если раз в 2 недели – то 26. Мне нравятся такие подсчеты, а вам? Попробуйте увидеть общую картину – это очень сильно мотивирует. И пишите-пишите-пишите. Каждый день.

Осторожные редко ошибаются, но и редко чего-то добиваются.

Впрочем, если написание статей вас совсем не вдохновляет – что ж. У меня для вас есть очередная отличная новость: блог может содержать, кроме текстов, еще и ваши аудио- и видеоматериалы.

Публичные выступления – это еще один навык, сильно помогающий зарабатывать серьезные деньги. Они быстро сделают вас известным, повысят вашу рыночную ценность и собственную самооценку.

Кстати, Интернет дает вам практически неограниченные возможности в этом плане. Вы можете не только снимать себя на видео, но и приглашать гостей и коллег, обсуждать с ними важные для ваших подписчиков темы и создавать совместные видеоролики.

Приведу еще одну впечатляющую цифру – на моем канале <http://www.youtube.com/user/alexeystegneevev> более 2 миллионов просмотров моих видеороликов.

Практическое задание

Первое:

Давайте перестанем сотрясать воздух и займемся делом. Задание очевидное: заведите свой собственный блог (сайт). Он должен быть именно профессиональным. Если у вас уже есть личный блог, возможно, вам придется создать еще один – с учетом всего, что вы узнали из этой главы.

Итак, задание состоит из нескольких этапов:

- ☒ – заведите блог (например, в ЖЖ);
- ☒ – напишите статью на профессиональную тему и разместите в блоге;
- ☒ – найдите людей по интересам и подружитесь с ними (виртуально);
- ☒ – прорекламируйте свой блог в блогах ваших друзей;
- ☒ – прорекламируйте себя самого в качестве автора, комментируя статьи на других блогах;
- ☒ – напишите статью для профильного сообщества – это хороший способ заявить о себе в блогосфере.

Словом, заведите, наконец, блог. Если у вас уже есть блог, поздравляю, но от задания вам все же не отвертеться. На этот случай я подготовил второе, дополнительное задание.

Второе:

Пройдите курсы ораторского искусства. Прямо сейчас найдите «живой» тренинг, запишитесь на него и оплатите его, чтобы у вас не было соблазна отказаться от его посещения.

Альтернативный вариант: соберите друзей и устройте вечер публичных выступлений. Пусть каждый из вас выступит перед остальными и расскажет историю (осветит какую-то тему). Время выступления: 10–15 минут.

Выслушайте друг друга, покритикуйте, разберите ошибки и повторите мероприятие через неделю-другую. Это будет отличной тренировкой вашего ораторского мастерства.

Легкий способ приобрести статус эксперта

От критики нельзя ни спастись, ни оборониться; нужно поступать ей назло, и мало-помалу она с этим свыкнется.

Йоганн Вольфганг Гете

Благодаря ведению своего блога вы научитесь хорошо выражать свои мысли в письменной форме. А это значит, что вам следует написать свою первую книгу. Зачем? Правильный вопрос.

Книга – это отличный маркетинговый инструмент. С ее помощью вы быстро и легко сможете обзавестись статусом эксперта. То есть статусом профессионала самого высокого уровня, слово которого много значит и дорого стоит. Этот статус поможет вам зарабатывать больше, намного больше.

Впрочем, вы можете создать книгу с любой другой целью. И не обязательно для того, чтобы прорекламировать свой товар (услуги), банально заработать деньги и стать более извест-

ным, но и для того, чтобы просто порадовать свою маму, удивить друзей и коллег, поделиться личным опытом и т. д.

В любом случае процесс создания книги сильно способствует вашему личному развитию и профессиональному росту, а изданная книга – это отличная реклама вашего профессионального уровня. Один продукт – и великое множество выгод для вас.

Одна из этих выгод – **быть автором книги престижно**. Наличие собственной книги повышает самооценку и авторитет автора в глазах клиентов и коллег, это благоприятно скажется на вашей профессиональной и деловой репутации.

Кстати о блоге. Использовать размещенные на нем материалы для создания своей книги – это один из самых простых способов написать книгу. Именно так я написал свою первую книгу «Семь шагов к финансовой свободе». Сейчас мною написано более 20 книг по личным финансам (подробнее об этом смотрите здесь: <http://evstegneeв.com/knigi>).

Еще один простой и быстрый способ создать книгу – сделать ее цифровой (электронной), в том числе в аудиоформате или видеоформате.

Естественно, самая престижная книга – это книга, изданная в традиционном бумажном виде. В любом случае, точнее в любом виде, книга – вещь многофункциональная. Но она – не единственный способ приобрести статус эксперта. Есть много других путей к славе и авторитету, и это очередная хорошая новость.

Статус эксперта в своем деле вам помогут приобрести:

- ☒ проведение собственных мастер-классов и тренингов;
- ☒ публикация статей в специализированных СМИ;
- ☒ участие в выставках и профильных конференциях;
- ☒ размещение видеороликов с полезными материалами в сети;
- ☒ участие в радио- и телепрограммах;
- ☒ промотирование своего практического опыта и наработок;
- ☒ бесплатное консультирование;
- ☒ рекомендации ваших знакомых;
- ☒ отзывы ваших клиентов;
- ☒ солидное портфолио выполненных работ (демонстрация результатов);
- ☒ презентабельная внешность;
- ☒ написание книги;
- ☒ регулярное ведение тематического блога (своего сайта).

***Наш большой недостаток в том, что мы слишком быстро опускаем руки. Наиболее верный путь к успеху – все время пробовать еще один раз.
Томас Эдисон***

Итак, кроме книги и блога у вас есть множество других способов приобрести статус эксперта в своем деле.

Регулярно публикуйте материалы в блоге, проводите мастер-классы (в том числе через Интернет), принимайте участие в выставках и других специализированных мероприятиях, чтобы продемонстрировать свой профессионализм, обрести полезными связями и собрать внушительное портфолио.

Составьте свое портфолио (поместив в него лучшие работы), соберите отзывы и рекомендации от своих клиентов и партнеров. Храните отзывы на видном месте рабочего стола (как вариант: повесьте на стену или опубликуйте их в специальном разделе своего блога). А можно сделать и то, и другое, и третье. Уж точно, не повредит. Я всегда так поступаю!

Гордитесь собой и результатами своей работы.

Перестаньте стесняться и прятаться от общественного внимания. Благодаря этому вы сможете через многие каналы транслировать окружающим мнение о себе как о профессионале, ответственном и успешном человеке.

Люди должны говорить о вас. Репутация профессионала не только приятна, но и финансово выгодна.

Начни делать необходимое, затем возможное и внезапно увидишь, что уже делаешь невозможное.

Чтобы развивать профессиональные навыки, беритесь за самые сложные проекты. Профессиональный рост невозможен без выхода из психологической «зоны комфорта». Каждый раз вы должны выбирать для себя новую, более сложную задачу, а когда хорошо разберетесь с ней – переходите на новый уровень. Да, это сложно. Зато очень перспективно.

Повысить уровень своего профессионализма, изучить потребности своей целевой аудитории, расширить свои связи и одновременно создать себе репутацию эксперта вам также поможет проведение консультаций.

Чтобы дойти до цели, надо, прежде всего, идти.

О. Бальзак

Вы можете консультировать как очно, так и заочно (по телефону, по Интернету, скайпу).

Выбирайте любой вариант, но в наше время использовать Сеть для работы проще всего – вы сможете работать в любое удобное для вас и других людей время, не выходя из своего дома или офиса или отдыхая в теплых странах! Я также упоминал о солидной внешности.

Как она вам может помочь? Да никак... Если вы будете следить за своим внешним видом, окружающие будут относиться к вам более уважительно. Сколько бы мы ни говорили, что главное в человеке то, что у него внутри, в голове, первое впечатление мы всегда формируем по его внешности. Вы должны соответствовать ожиданиям, а не разочаровывать.

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.