

# Хотите больше зарабатывать? Зарабатывайте! Пути увеличения доходов

Вспомните главу 3, в самом начале которой мы вспоминали «наше все» Роберта Киосаки и его классификацию людей по способу получения дохода. Пришло время вернуться к этой схеме. Вот она:

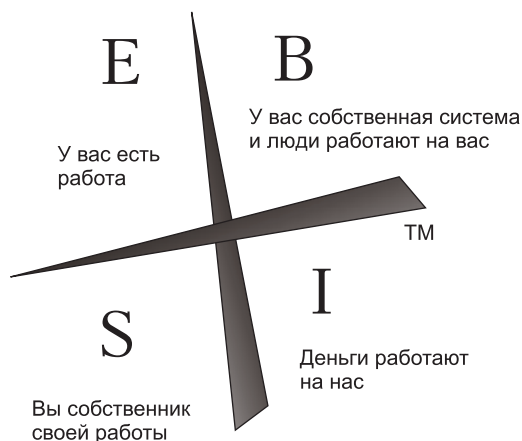
Е — служащий или наемный сотрудник;

S — человек, работающий сам на себя (частнопрактикующие юристы, врачи и т. д.);

В — бизнесмен;

I — инвестор.

Графически Роберт выразил это следующим образом:



В каком бы квадранте вы ни находились, у вас есть способы повышения дохода как внутри квадранта, так и с помощью

перехода в другой квадрант, и именно об этих способах мы с вами и будем говорить в данной главе.

Почему я завел разговор о теме повышения дохода в книге, посвященной управлению личными финансами, то есть уже полученными доходами? Все дело в том, что в процессе консультаций по составлению личных финансовых планов для своих клиентов я часто встречался с ситуацией, когда положительный расчет плана становился невозможен (при соблюдении разумных цифр доходности инвестиций) без увеличения текущих доходов. Причем иногда достаточно начать зарабатывать всего на \$100 в месяц больше, чтобы все цели, обозначенные в финансовом плане, могли быть потенциально достигнуты.

Стоит отметить также и тот момент, что, как только вы начинаете реализовывать свой финансовый план, даже самый элементарный, например просто откладывая некоторую сумму на депозит в банке, вы автоматически становитесь немного инвестором (вопрос эффективности ваших инвестиций мы пока оставим в стороне).

### Что читать?

Стоит перечитать книгу Роберта Киосаки «Квадрант денежного потока», откуда и взята схема, приведенная выше. Там более подробно расписана психология и мотивы, движущие людьми, находящимися в разных квадрантах.

Давайте начнем по порядку. Не секрет, что большинство людей являются наемными работниками или служащими. Это не плохо и не хорошо, это просто факт. Таким людям для того, чтобы поднять свой уровень дохода, можно пойти различными путями.

1. Строить карьеру, то есть планомерно развивать себя как специалиста в одной или нескольких областях, расти профессионально, искать компанию-работодателя с высокой заработной платой и уровнем социального пакета. Такими условиями могут похвастаться представительства

зарубежных компаний и крупные российские организации, особенно в нефтегазовой и финансовой сферах.

2. Превратить себя из наемного специалиста в «вольного копейщика», то есть фрилансера, и работать исключительно «на свой страх и риск», то есть самому искать клиентов и выполнять их заказы.
3. Построить свой бизнес: классический или бизнес по продаже электронных информационных товаров (книг, бизнес-пакетов, обучающих программ, дисков) или услуг через Интернет.

Понятно, что возможны различные комбинации вариантов, например: оставаясь на основной работе, вы создаете электронную книгу и начинаете продавать ее через Интернет, при этом параллельно выполняете сторонние заказы как фрилансер и вечерами учитесь на курсах повышения квалификации. Таким образом, вы можете сочетать три варианта получения дохода: наемный работник, человек, работающий сам на себя, и интернет-предприниматель.

Если вы уже работаете сами на себя, то, скорее всего, не захотите возвращаться к работе по найму. Тогда у вас есть следующие возможности: либо увеличивать поток клиентов и (или) стоимость услуг, либо строить бизнес, то есть систему, которая работает вместо вас и на вас. Ну а из бизнеса пути назад нет вообще, как говорится, «позади Москва, отступать некуда», поэтому единственный путь — это повышение доходности бизнеса и (или) открытие новых направлений.

В этой главе я хотел бы поделиться своим, пусть небольшим, опытом повышения собственного дохода, создания новых источников дохода, поскольку испробовал за последние несколько лет в той или иной мере достаточное количество различных способов и методов. Надеюсь, мои размышления будут вам полезны как с точки зрения ответа на вопрос «Что и как делать?», так и в качестве определенной мотивации к действиям.

Давным-давно, в 1999 году, я, как и большинство людей в тот послекризисный год, был не в лучшем финансовом положении

в связи с таким же не лучшим положением моего работодателя. Необходимо было кардинально менять жизненную ситуацию и резко увеличивать свои доходы. Ниже я приведу немного подкорректированное описание моих действий в сложившейся тогда ситуации. Эту «художественную» зарисовку я сделал в свое время для блога I Did It! (что означает «Я сделал Это!»):

— *Добрый день! Могу я услышать Сергея Владимировича?*

— *Добрый день, я вас слушаю!*

— *Здравствуйте, Сергей! Вас беспокоит Петрухина Юлия, рекрутинговое агентство Russian Connection. Ваше резюме одобрил один из наших клиентов, и мы хотели бы вас пригласить на собеседование. Во вторник вам будет удобно?*

— *Да, Юля, в 11 у меня экзамен на сертификацию Microsoft Certified System Engineer, соответственно в 15:00 — вполне устроит...*

— *Приезжайте, мы вас ждем!*

— *Всего доброго, спасибо!*

— *До свидания!*

*Та-а-ак! Немного переведя съездившийся внутри дух, набираем [www.ruscon.ru](http://www.ruscon.ru). Что у нас вырисовывается? Клиенты — Coca-Cola, Colgate-Palmolive, APC, JTI, KPMG, Xerox...*

*Получается, что именно этого звонка я ждал 4 месяца! В апреле 1999 года я ушел с предыдущей работы «в никуда». Я чувствовал себя проигравшим, и беда в том, что таких, как я, в то послекризисное время были тысячи! Моей работой стал поиск работы — но не абы какой. Нужна была большая «белая» зарплата, практика в English, стабильность и предсказуемость. Вся эта «малина» росла в представительствах крупных западных компаний, так что появлялся шанс сорвать несколько сладких ягод с куста процветающего капитализма.*

*Основательно проработанное резюме, десяток заваленных собеседований в конторах разного уровня (вовсе не прибавивших оптимизма), сертификационные экзамены Microsoft, курсы английского — и все это сидя без зарплаты и с полутораговой*

дочкой на руках — такая героическая подготовка требовала соответствующего подвига! В конце концов, это даже где-то была мечта! Так что шанс не имел права быть упущенным...

В день собеседования был сдан экзамен *Networking Essential* и в РусКон явился образец оптимизма и уверенности в себе. Весьма кстати Юлия оказалась привлекательной молодой особой, собеседование с которой доставляло как минимум эстетическое удовольствие. Полтора часа за халаявным конторским кофе и русско-английской беседой обо мне любимом да особенно-стях ОС Windows NT 4.0 пролетели совершенно незаметно. Мне до сих пор интересно: она действительно разбиралась в Windows NT 4.0?

Итогом нашего общения явилось приглашение на собеседование в компанию — то есть треть пути была пройдена.

Красно-белое здание офиса-и-завода Компании, обладающей самым дорогим в мире брендом, весело махало мне флагами России, Москвы и Бренда и щерилось в улыбку прозрачными дверями главного входа. Но вот последующие четыре часа я, честно говоря, помню плохо...

Пройдя собеседование с HR-ом (2 часа, русский + английский) и рассказав ей о предыдущих местах работы, успехах и неудачах, их причинах, своем к ним отношении, да и вообще показав совершенно искреннее желание трудиться на благо капиталистического Запада в лице Компании, я был с улыбкой перемещен в цепкие лапы моего возможного непосредственного начальника. Товарищу было скучно, и он не преминул поразвлекаться (еще 2 часа, русский + английский), выпытывав все, что я знаю о предмете своих будущих обязанностей.

Покидая гостеприимный дом, я совершенно не мог ворочать языком, а голубое небо и зеленая трава (август!) были немного мутноватыми. Но, Боже мой, как я был доволен собой!

А через пару дней мне позвонили из РусКона и сообщили, что Компания готова сделать мне предложение, которое разбудило меня телефонным звонком от HR-а. Предложение было из тех, от которых не отказываются... Это была ПОБЕДА!

*Да, на тот момент я действительно гордился таким достижением — с нуля, без знакомств и протекции, а исключительно своими руками сделал то, о чем мечтали многие! И когда люди вокруг говорили: «Хорошую работу можно найти только по знакомству!» — я просто рассказывал им свою историю. Вот только немногим она нравилась, и уж совсем единицы меняли свое мнение. Впрочем, это были уже не мои проблемы.*

## Что читать?

Анна Мурадова. Фриланс. Когда сам себе начальник.

Сергей Антропов. Я — фрилансер, или Как навсегда уйти из офиса.

Уверен, что найти сегодня более высокооплачиваемую работу для многих не сложнее, чем в 1999 году, когда многие компании еще не отошли от кризиса августа 1998 года. Начать можно просто с составления резюме: это позволит систематизировать понимание своего опыта, знаний и навыков, которыми вы обладаете. После этого можно обратиться за консультацией в кадровое агентство. Они помогут вам определить уровень заработных плат для специалистов вашей квалификации и опыта, проведут некий «кадровый аудит», который даст понимание вашего потенциала как специалиста на рынке труда.

Конечно, не стоит забывать и о повышении собственной квалификации как специалиста (профессиональная подготовка), так и человека (иностранный язык, навыки коммуникации и работы в команде и т. д.).

Можно даже разослать резюме и поездить на собеседования просто так, ради тренировки навыков прохождения этих самых собеседований, то есть ведения переговоров, чтобы в нужный момент не испытывать лишнего волнения и быть более уверенным при разговоре с незнакомыми людьми.

Возвращаясь к моему собственному опыту, хочу сказать, что я проработал в западной компании около трех лет, после чего со мной произошла не менее интересная история:

Все опять началось как в посредственном романе — с совершенно неожиданного телефонного звонка от совершенно неожиданного человека.

— *Business System Support, Сергей, добрый вечер!*

Это была ночная смена. Их я любил больше всего — по многим причинам. Во-первых, «совиной» натуре график с 18:00 до 03:00 подходит практически идеально. Во-вторых, одиночество и отсутствие суеты периодически были просто необходимы. Ну и в-третьих, всякие приятные мелочи, типа отсутствия жутких пробок на дорогах, только прибавляли такому графику привлекательности.

— *Сергея, привет! Это Игорь из Энска...*

— *Господи, Игорь! Сколько лет, сколько зим!*

— *Я в Москву переехал, может быть, встретимся?*

— *Конечно! Давай в субботу созвонимся? Телефон мобильный запиши...*

— *Записал! До субботы!*

— *Пока!*

Впрочем, сейчас гораздо больше событий стали начинаться с телефонных звонков — спасибо желто-полосатым пчелам и их конкурентам. Зачем ждать встречи, если можно просто набрать номер и поделиться новостями, запустив очередной поток случайностей. А какое музыкальное сопровождение, порой парадоксальное, предшествует этим неожиданным сообщениям: телефон играет Мендельсона — это жена сообщает, что у нее есть другой, трубка орет: «Директор? Да пошел ты, директор!» на звонок шефа, а друзья сбивают ритм рабочего дня, разрывая мобильник шнуровским «Тебе повезло, ты не такой, как все, ты работаешь в Офисе...»

Целый год мы с Игорем встречались и общались достаточно регулярно — практически каждую неделю. Благо, поговорить было о чем, да и само общение вызывало интерес и доставляло удовольствие — мы не виделись два с лишним года и были абсолютно разными!

Наши жизни различались кардинально: Игорь — владелец собственного, весьма прибыльного бизнеса, я же трудился

на заграничных *shareholder*-ов в «Одной Крупной Западной Компании». Различия виделись во всем — начиная от уровня доходов и заканчивая «психологическим возрастом».

Результатом разговоров стало то, что в мае 2002 года я устроил *farewell party*, сделал ручкой приветливым флагам на входе в «офис родной» (куда я три года назад шел с подгибающимися ногами на собеседование) и, что называется, двинулся навстречу неизвестности.

Точнее, конечно, неизвестность не была такой уж неизвестной. В ней определенно вырисовывался совместный проект — разработка игр для карманных компьютеров на платформе *Rocket PC*. В глазах стоял «бриллиантовый туман», не жиже, чем у Кисы Воробьянинова, будущее «плавание» казалось хоть и тяжелым, но сулившим совершенно невозможные перспективы.

Наивные «узбекские» юноши! По прошествии двух (!) лет птица обломинго вместо аиста принесла нам не долгожданного «бизнес-ребенка», а отчет о прибылях и убытках. В конце стояла пятизначная цифра с двумя ключевыми символами перед ней: знаком «—» и знаком «\$». Загнанную лошадь пора было пристрелить...

Не буду здесь живописать все прелести тех самых двух лет. Было все... Все, что бывает, когда приходится начинать с нуля. А когда это самое «все» заканчивается «минусом» — начинаешь себя чувствовать полным ничтожеством. Самооценка заползает под плинтус и не хочет оттуда вылезать даже за «Сникерс», а с угрюмым выражением лица бухает водку вместе с самооценкой партнера.

(Замечание на полях: если бы мы вложили эти деньги в ПИФ акций, скажем, *PJO Global*, то за 2 года заработали бы, то есть получили чистую прибыль — тоже пятизначную и тоже со знаком «\$». Именно об этом я рассказывал в главе 3.)

Тот неудачный проект мы, конечно, закрыли, но! Цепочка событий и связей позволила нам «выжать» дополнительные возможности получения прибыли из уже существующего бизнеса,

*которым владел Игорь. Мы искали далеко, но нашли «не отходя от кассы». Новое направление выделено в отдельную компанию, за год отбито то, что было потрачено за два, самооценка сидит в кресле и пьет коньяк с лимоном, а я превратился из наемного специалиста в начинающего предпринимателя.*

Если вы твердо уверены, что когда-нибудь (может быть, уже завтра) перестанете работать на кого-либо и станете человеком, который сам ищет себе работников, то позвольте порекомендовать вам книги Юрия Мороза «Бизнес. Пособие для гениев» и «На пути к Метабизнесу», а также Сергея Азимова с его книгой «Как зарабатывать деньги без стартового капитала» и тренингом «Шут и Деньги», благодаря которому я стал еще и инвестором и даже написал книгу.

Произошло это в 2003 году, когда в процессе прохождения тренинга Сергей устроил нам встречу с директором управляющей компании *PIO Global*. По ходу этой беседы я и узнал о возможности инвестирования с помощью паевых фондов, после чего мое системное мышление и техническое образование «заставили» начать поиск и обработку возможных вариантов того, как можно распоряжаться деньгами, и описать эти варианты понятными для непосвященного человека словами. Так и родилась книга «Деньги. Руководство пользователя»; на основе ее была создана уже именно та книга, которую вы сейчас читаете.

Занимаясь поиском в Интернете информации о личных финансах, я достаточно много времени проводил на сайтах американских финансовых консультантов и очень сожалел, что таких консультантов нет в России. Это натолкнуло меня на идею, что рано или поздно они появятся и будут весьма востребованы — а это отличная идея для нового бизнеса. Так и случилось: в 2006 году я окончил Институт независимых финансовых и инвестиционных советников и добавил к своим источникам дохода консультации по вопросам построения личного финансового плана и формирования инвестиционного портфеля.

В процессе написания книги я искал способы вероятной ее реализации и натолкнулся на продажу цифровых электронных товаров и книг через Интернет. Оказалось, что любой человек, обладающий уникальным опытом и знаниями, может написать свою книгу или создать обучающий пакет, после чего, используя возможности интернет-маркетинга, продавать свой труд пользователям Всемирной паутины. В освоении этих бизнес-возможностей мне очень помог курс Анатолия Белоусова по электронной коммерции, который распространяется через клуб-сообщество интернет-коммерсантов «E-Commers.RU».

Таким образом, я прошел путь от наемного работника до инвестора и сейчас у меня несколько источников пассивного, полупассивного и активного дохода:

- Заработная плата.
- Проценты от прибыли в нескольких направлениях бизнеса.
- Гонорары за статьи.
- Продажа книги через Интернет.
- Оплата консультаций по вопросам личных финансов.
- Проведение обучающих семинаров.

Пять лет назад я и подумать не мог, что мне «грозят» такие варианты получения дохода, а сейчас я воспринимаю их вполне естественно и стремлюсь к следующим горизонтам.

## Что читать?

Книги на основе реальных историй российских предпринимателей:

«Бизнес есть бизнес. 60 правдивых историй о том, как простые люди начали свое дело и преуспели»;

«Бизнес есть бизнес-2. 50 ниш из жизни российских предпринимателей»;

«Бизнес есть бизнес-3. Не сдаваться! 30 рассказов о тех, кто всегда поднимался с колен».

Понятно, что ваш путь увеличения доходов может отличаться от моего, однако мне хочется напомнить вам рекламный лозунг компании *Adidas*:

*Невозможно — это всего лишь громкое слово, за которым прячутся маленькие люди.*

*Им проще жить в привычном мире, чем найти в себе силы что-то изменить.*

*Невозможное — это не факт.*

*Это только мнение.*

*Невозможное — это не приговор.*

*Это вызов.*

*Невозможное — это шанс проявить себя.*

*Невозможно — это не навсегда.*

*Невозможное возможно.*