

**Александр Свияш, Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский, Алексей Толкачев**

## **Денежное сознание. Меняем установки за 9 дней**



### **Введение**

Рады вас приветствовать! В этой книге мы расскажем все, что знаем о деньгах. Поделимся личным опытом – тем, что опробовали на себе и тысячах наших учеников.

Первый раздел посвящен психологии богатства. Прежде чем делать конкретные шаги на пути увеличения доходов (например, сменить работу или открыть свой бизнес), полезно разобраться с внутренними барьерами. «Очистив поле» от негативных установок и неприятия денег, можно двигаться дальше.

Известно, что знание само по себе ничего не дает – все решает действие. Поэтому мы добавили в книгу практический пошаговый тренинг. Он посвящен теме «Быстрые деньги на работе» и рассчитан на 9 дней.

Вы будете ежедневно читать небольшую вводную часть, а затем выполнять задания. Не нужно пытаться понять, как это работает, лучше просто взять и сделать. Тогда вы сами удивитесь результатам, которых достигнете за полторы недели.

В бонусном разделе мы расскажем о том, как все успевать и повысить свою эффективность. Познакомим вас с практическими упражнениями и фишками из тайм-менеджмента и личностного роста.

Желаем продуктивной работы с книгой и быстрых результатов!

### **Раздел 1. Что мешает на пути к быстрым деньгам**



## **Барьеры на пути к быстрым деньгам**

Миллионы людей мечтают увеличить свои доходы. Некоторые предпринимают конкретные шаги, учатся, начинают бизнес и проигрывают. Не более 5 % бизнесменов удается реализовать свое желание – перевести идею в устойчивый и прибыльный проект.

Что мешает остальным 95 % воплотить в жизнь свои замыслы? Эти люди кажутся активными и искренне желают добиться финансовой независимости. Непреодолимые для них барьеры можно разделить на две большие группы:

- ◆ технологические – неправильный выбор ниши, неверная бизнес-стратегия, неэффективное поведение на работе, недостаток знаний или навыков и т. п. (эти вопросы рассматриваются далее в книге);

- ◆ психологические – неуверенность в себе или необоснованные амбиции, страх двигаться вперед и совершать рискованные действия. Также это проблемы с принятием решений, лень, неправильное отношение к деньгам и другое. Рассмотрим способы их самостоятельного выявления и устранения.

### **Виды психологических барьеров**

1. Система ценностей. Заявления, что для вас деньги не играют особой роли. Например, вы не готовы ради них идти на обострение отношений. Или с удовольствием занимаетесь каким-то делом, хотя люди не покупают результаты вашего труда. Обычно так ведут себя творческие люди: «Я рисую лишь то, что мне нравится. Если вас не устраивает, пошли вон!» Денег от такого поведения обычно не прибавляется.

2. Финансовая самооценка. Вы можете говорить, что мечтаете о миллионе или миллиарде долларов, но, когда что-то покупаете, боитесь переплатить. Ищете самое дешевое, даже если у вас есть деньги. Искренне радуетесь экономии пяти копеек. Это реальный потолок ваших внутренних запросов – он же определяет и доходы.

3. Набор внутренних убеждений, порождающих бесконечные страхи перед неизвестными бедами, сомнения и неуверенность. Выражается в неумении отстаивать свои

интересы, отказать или уволить кого-то и т. д.

4. Вовлеченность в борьбу с окружающими или с самим собой. Хочется подсказать жене или мужу, ребенку или родителям, начальнику или подчиненным, как надо правильно себя вести. А они не слушают. Возникают негативные эмоции, которые вы проявляете или скрываете. Борьба может настолько увлечь, что вы забудете о своих целях или попусту растратите силы.

5. Нежелание что-то менять. Получение больших денег связано с изменением образа жизни. Многие к этому не готовы, поэтому бессознательно тормозят продвижение к заявленному ими же результату.

6. Неумение правильно сформулировать цель. Здесь есть определенные сложности, не зная о которых легко заблудиться.

Это не все психологические барьеры, но если убрать хотя бы вышеперечисленные, вы точно попадете в число 5 % счастливиц, способных дойти до целей. Давайте разберемся, как выявить и убрать со своего пути эти препятствия.

## **Поговорим о ценностях**

Подумайте, без чего ваша жизнь теряет смысл? Во что вы с удовольствием вкладываете время и силы?

Таких ценностей множество: любовь, семья, отношения, секс, творчество, самореализация. Для кого-то это спорт, власть, здоровье, деньги, внешность, работа, независимость, безопасность, увлечения. Другие ценят известность, общественное признание и мнение.

В системе ценностей они расположены в некотором порядке – по рангу. Мы тратим время на то, что важнее, а на менее важные дела не находим ресурсов.

Вы можете утверждать, что для вас очень ценно здоровье. И вы даже приобрели абонемент в фитнес-центр. Но вот досада – третий месяц не можете найти времени, чтобы туда заглянуть. Работа не дает ни минуты передышки.

О чем это говорит? Трудовая деятельность в вашей системе ценностей имеет высокий ранг, на нее всегда находят время и силы. Здоровье менее значимо, и на него ресурсов нет.

## **Упражнение «Моя система ценностей»**

Составьте перечень из 10 важных для вас направлений, в которые вы вкладываете время, силы и деньги. Проранжируйте список: на первое место поставьте самую важную ценность, остальные – в порядке убывания значимости.

На каком месте оказались деньги? Если на первом, вы себе врите. В противном случае не читали бы эту книгу, а зарабатывали. Скорее всего, деньги на пятом или даже на десятом месте, поэтому у вас с ними сложности.

Что делать? Поднимать ценность финансов в своей системе ценностей. Для этого в процессе заработка надо уделять больше времени размышлениям о добывании денег: «Что мне сделать, чтобы увеличить свой доход? Какие возможности я упускаю прямо сейчас?»

На что трачу время и силы, если не получаю желаемого дохода? Зачем я это делаю? Что я получаю от действий вместо денег? Стоит ли эта замена финансов, которые я теряю, находясь здесь?»

Попробуйте за пару-тройку месяцев изменить образ мышления и резко уменьшить количество действий, не приносящих доход. Тогда деньги появятся в вашем пространстве и кошельке. Конечно, что-то при этом уйдет, и вы должны быть к этому готовы.

Или честно признайтесь, что не готовы ради денег отказаться от рыбалки и проведения времени с семьей, от хорошего коллектива и самореализации. Пример тому – школьный учитель. Перестаньте переживать, что у вас не так много денег, как у людей, озабоченных зарабатыванием.

### **Как почувствовать себя миллионером**

Как ни странно, вы можете оценить себя в рублях или другой валюте, причем с высокой точностью. Это ваша реальная финансовая самооценка.

### **Сколько вы стоите**

Вы оцениваете себя в деньгах на сумму, за которую сегодня продаете свой труд. Например, это зарплата с подработками или доход от вашего бизнеса.

Источники дохода не имеют значения – это могут быть даже подарки или заработок мужа. Важно, что вы согласились жить с такими деньгами и добровольно продаете за них свое время и силы.

Понятно, что вслух вы можете высказывать недовольство доходами и мечтать о большем. Но реально оценили себя в деньгах, на которые сегодня живете. Скорее всего, текущая оценка гораздо меньше суммы, о которой вы мечтаете.

### **В чем проблема**

Какие сложности может создать ваша самооценка в деньгах? Если она низкая, будет непреодолимым барьером на пути к большим доходам.

Даже если вы получите больше денег, быстро найдете способ избавиться от «лишних» средств. Ведь бессознательно считаете себя недостойными такой суммы. Вот пример подобной ситуации из письма в мой (Александра Свияша) блог [sviyash.ru](http://sviyash.ru): «Как мне повысить денежный уровень? Как бы я ни крутился, не могу перепрыгнуть определенный размер заработной платы. Даже если сначала начинают платить больше суммы, к которой я привык, через какое-то время возвращаюсь к прежнему доходу.

Не могу найти этому никакого логического объяснения. Все время появляются обстоятельства, при которых скатываюсь назад. Помогите исправить ситуацию. С уважением, Сергей».

В отличие от многих людей, автор письма заметил повторение сценария. Сергей не

может стабильно зарабатывать больше некоторого потолка.

### **Ваша зона комфорта**

Особенность потолка в том, что он не снижается до состояния, когда вы можете покинуть зону комфорта. И если по каким-то причинам теряете основной источник дохода, все равно к вам будут приходить деньги. Их будет достаточно для жизни на привычном уровне.

Загляните в свое прошлое – вспомните ситуации, когда вы меняли работу или ваше предприятие останавливалось. Деньги вроде должны были пропасть совсем, но они находились.

Вы нервничали, но на одежду и другие важные вещи и услуги средства были всегда. Все ваши потребности как-то обеспечивались.

Интересная ситуация возникает при наличии своего бизнеса. Сколько бы вы ни зарабатывали, все равно на себя и семью тратите небольшое количество средств. Остальное уходит в понты – престижные машины, предметы роскоши, содержание обслуживающего персонала и т. д.

Если по каким-то причинам бизнес разваливается, какие-то источники дохода все равно остаются. Их хватает на то, чтобы покрыть реальные расходы на себя и семью: на покупку телефона за 400 000 рублей денег уже нет, но на хороший мобильник хватит.

Отпадают предметы роскоши, которые ранее казались необходимыми, и остаются деньги для проживания на привычном уровне потребления. Жизнь устроена так, что в любом случае вы получаете сумму, в которую себя оцениваете.

### **Откуда берется потолок**

Откуда берется этот потолок? Его кто-то навязывает или мы создаем его сами? Бывает по-разному.

Вернемся к письму Сергея.

Возможно, в его случае постарались родители, втолковывая сыну выстраданные за годы жизни истины: «Не высовывайся, живи как все». Или когда-то он получил много денег, из-за которых возникли проблемы. В итоге Сергей решил в эмоциональном запале: «От больших денег – большие неприятности, мне этого не надо».

Причины могут быть разные. Важно, чтобы вы осознали наличие внутреннего потолка доходов, через который не удастся перешагнуть, пытаться заработать больше денег. Значит, надо изменить его высоту. Тогда вы впустите в жизнь больше финансов.

### **Как поднять свой потолок**

Простого ответа нет. Допустим, надо заменить внутреннее убеждение: «Мне комфортно зарабатывать 30 000 рублей в месяц». Желаемый вариант: «Мне хорошо жить на 50 000 рублей в месяц».

Есть два главных способа изменить убеждения:

- ✓ создать новый навык;
- ✓ внушить себе новые убеждения.

### **Создаем новый навык**

Рассмотрим, как поднять потолок доходов с помощью выработки навыка расходования большего количества денег на приобретение привычных вещей. Исходя из уровня имеющихся доходов, вы четко знаете, какую одежду и в каких магазинах можете купить. Ключевое понятие здесь – «позволить себе».

В реальности есть огромное количество возможностей купить более дорогую вещь, поехать на более дорогой курорт и т. д. Но вы себе этого не позволяете.

Надо выйти из зоны привычного контроля и приобрести что-то из другого ценового уровня. Превозмогая беспокойство, отправьтесь отдыхать на дорогой курорт. Купите пальто или шубу не за привычные 5000–15 000 рублей, а дороже. Понятно, что организм начнет сопротивляться безумной трате денег, но потом успокоится.

Он привыкнет, и появится убеждение, что вы можете себе это позволить. А раз так, начнете присматриваться к более дорогим вещам. Невольно родится мысль: «Почему я продаю свой труд за такие маленькие деньги? Ведь я достоин большего».

Такие мысли обязательно приведут к поиску подработки или смене основного места работы. Вы сами вытянете себя из нынешней области предсказуемости и комфорта. Через пару-тройку лет, когда хорошо освоитесь в зоне новых доходов, сможете повторить тот же фокус и переместить себя на другой, еще более высокий уровень.

### **Не покоряйте слишком большие вершины**

Повышайте уровень своих доходов постепенно, не более чем в два-три раза за один шаг. Если сейчас ваша самооценка – 30 000 рублей в месяц, перемещайтесь в зону 60 000–80 000.

Если захотите переместиться сразу в область 300 000 рублей, скорее всего, не поверите, что в силах взять такой барьер. И не сумеете воспользоваться представившейся возможностью.

Существует ограниченное число людей без внутренних тормозов. Их фамилии публикуются в газетах и журналах, которые описывают жизнь миллиардеров. Остальные не могут так широко шагать в сторону роста доходов в силу множества внутренних тормозов.

Двигайтесь постепенно, и желанный миллион или миллиард со временем появится. Если вам хочется его иметь, будьте готовы пожертвовать огромным количеством времени и сил.

### **Будьте разумны в своих действиях**

Не сомневаюсь, что после данных рекомендаций получу письмо примерно такого содержания: «У меня были деньги на трехколесный мотоцикл, и я готов был его купить».

Прочитал ваши советы и решил повысить потолок доходов.

Я назанимал денег, взял кредит в банке и купил джип Land Cruiser. Он хорош, но теперь все время требует денег, а я не знаю, где их взять. С работы меня уволили, потому что начальник обиделся: он ездит на Honda, и моя Toyota его сильно раздражала. Теперь, даже если я продам джип, у меня останется куча долгов. Что делать?»

Чтобы не попасть в такую ситуацию, не ввязывайтесь в долги ради увеличения потолка потребностей. Можно слегка увеличить размер кредита, чтобы приобрести более дорогую модель, чем планировалось ранее. Но делайте это только в случае, если все равно собирались ее покупать.

И не делайте ненужных покупок, чтобы доказать кому-то, что стоите больше. Позвольте себе что-то на \$2000–3000 дороже, если видите, что покроете эту сумму доходами без особой нагрузки. Зато удовольствие от более комфортной вещи будете испытывать несколько лет. А это многого стоит.

На пути к быстрым и большим деньгам непреодолимым барьером может стать ваша самооценка в деньгах. Так что не забудьте поразмышлять на эту тему и при необходимости поработать над ней.

Мы рассмотрели, как выработать у себя навык поведения более обеспеченного человека. Затем можно поднять реальные доходы. Второй способ – убедить себя в том, что вы достойны большего количества денег.

## **Как изменить убеждения, которые мешают**

Один из барьеров на пути к финансовому успеху – недостаточно высокий потолок самооценки. Другая причина – система ваших убеждений.

## **Как возникает картина мира**

Появляясь на свет, ребенок почти ничего не знает об окружающем мире. Если беременность и роды прошли хорошо, мама была весела и беременность была желанной, ребенок уверен, что мир настроен доброжелательно.

А если, находясь в положении, женщина испытывала стрессы, попадала в конфликтные ситуации и роды были тяжелыми, у ребенка появляется чувство, что его не ждали. Он знает, что это опасный мир и надо себя защищать. Так складывается будущий характер.

Когда младенец начинает различать слова, идет его основное «программирование». Близкие объясняют ему, как жить, с лучшими намерениями передают свой жизненный опыт.

Затем к процессу подключаются другие люди: школьные учителя, авторитетные друзья, преподаватели вуза, руководители и коллеги на работе и т. д. Затем идут личные наблюдения за поступками окружающих.

Родители могут говорить: «Выпивать плохо!» – при этом с удовольствием это делать. И человек делает вывод, что на самом деле все не так опасно.

В итоге появляется убеждение, что родителям не стоит верить, потому что они не всегда

ведут себя честно. И в целом необязательно говорить людям правду. Так к общей картине добавляется личный опыт. Все это прописывается в подсознании, и человек руководствуется этими установками.

Причем он считает свое мнение единственно правильным. Подробно эти процессы описаны в книге Александра Свияша «Открытое подсознание: как влиять на себя и других» (psymarket.ru).

## **В чем проблема**

Тысячи лет люди живут с механизмом случайной загрузки убеждений, верований, мнений, догм, программ и стереотипов поведения. В целом это неплохо, но иногда возникают проблемы.

Например, родители пережили социальные потрясения и из лучших побуждений внушили ребенку, что лучше довольствоваться малым, жить как все и не высовываться. Такое отношение к жизни и вытекающие из него поступки многим позволили выжить во время репрессий.

Личный опыт может состоять в том, что деньги достаются тяжелым трудом, а «если за большими деньгами погонишься – лихо поймаешь». Представители старшего поколения часто уверены, что деньги портят людей и порядочный человек торговать не будет.

Вы им поверили и приняли эти установки как единственно правильные. И скорее всего, даже не помните, когда и как данные программы стали вашими собственными.

Но времена изменились – и вы захотели стать богатым. Стали читать книжки по этой теме, искать способы быстрого обогащения, прилагать усилия, чтобы достичь результата, а его все нет.

## **Конфликт внутренних команд**

Вероятно, желанных результатов нет потому, что новые цели противоположны вашим убеждениям. Неосознанная уверенность в том, что финансы достаются тяжелым трудом, явно противоречит желанию получить быстрые и большие деньги.

Вы думаете, что у других людей все получается с минимальными усилиями. А вам почему нельзя? Однако сами не хотите идти в сторону нужных денег. Вы делаете шаги навстречу большим суммам, но получаете только «маленькие и тяжелые».

Кто блокирует приход быстрых и больших финансов? Как вариант – ваше собственное подсознание. Оно сравнивает новое желание с устоявшимися взглядами и принимает решение, какую команду исполнить.

Обычно многолетнее убеждение побеждает случайное желание. Руководствуясь подсознанием, вы совершаете много ошибок.

## **Что делать**

Вырваться из западни просто, если понимать внутренние процессы, происходящие при попытке изменить себя. Скорее всего, вы много раз слышали, что все бесполезно и каким



родился, таким помрешь.

Возможно, у вас есть неудачный опыт повышения самооценки. Вы не смогли изменить отношение к деньгам или научиться публично выступать без страха.

Все это не имеет никакого значения. Вы просто использовали неправильную технологию внутренних изменений.

### **Все предлагают меняться сразу**

Авторы большинства книг по личностному росту предлагают начать работу с утверждениями (аффирмациями), которыми вы хотели бы руководствоваться далее. То же самое внушают на тренингах личностного роста.

Вы формируете ощущение, что вам все по силам. Возможно, на этом подъеме быстро решаете назревшие задачи – находите новую работу, выходите замуж (женитесь) и т. д. Затем наступает спад.

Через три-четыре месяца возвращаетесь на исходные позиции. И приходится заново набирать убеждения, которые могут навсегда изменить жизнь.

В лучшем случае вы получаете быстрый результат. Так происходит у 15–20 % участников тренингов. Остальные пытаются что-то изменить, но быстро не получается, и энтузиазм проходит. Значит, что-то идет неправильно.

### **Разберемся с эмоциями**

На эту тему написано много весьма путаных трудов. Хотя в действительности все просто.

Когда возникает эмоция? Что-то произошло, и мы среагировали. Допустим, вы были совершенно спокойны. И тут из школы приходит сын и сообщает, что принес пятерку. Вы испытываете радость. Ваши ожидания, что ребенок должен хорошо учиться, полностью оправдались.

Ваше состояние перешло в легкое радостное возбуждение, усилилась энергетика. Зачем организм так отреагировал? Чтобы вы могли порадоваться или даже попрыгать.

А вот другая ситуация. Вы совершенно спокойны и расслаблены, но приходит ребенок и сообщает, что получил двойку. Реальность не совпала с вашими ожиданиями.

Что произойдет? Вы останетесь спокойны? Вряд ли. Скорее всего, перейдете в состояние раздражения. Это эмоция, которая характеризуется возбужденным состоянием и тоже повышенной энергетикой.

Куда девать лишнюю энергию? Ответ очевиден: появилась возможность повлиять на ситуацию, чтобы ребенок стал учиться лучше.

Скрытый смысл любой негативной эмоции позитивен: нужно объяснить, как поступать правильно. Можно было сказать об этом, не повышая голоса и без дополнительного возбуждения. Вы наверняка это пробовали, но вас никто не услышал.

Поэтому необходимо возбужденное состояние. Оно дает возможность буквально испугать собеседника, который от страха делает требуемое.

Но такой фокус может пройти лишь с тем, чья энергетика слабее вашей, например с ребенком, учащимся в младшей или средней школе. С остальными нет.

Почему не работает механизм внушения добрых идей в форме запугивания? В ответ организм оппонента моментально возбуждается, чтобы отразить нападение. Так действуют инстинкты, минуя сознание.

Что происходит, когда вы возбуждены? Разум выключается, и вы совершаете поступки под действием эмоций. А потом сильно об этом сожалеете.

### **В чем проблема**

Мы не позволяем себе полностью использовать энергию, которую организм выделил, чтобы силой вогнать реальность в ожидания.

300 лет назад и ранее все решалось просто: если вам не нравилось, как кто-то себя ведет, можно было наорать, а то и побить, чтобы он осознал глубину своего заблуждения. При условии, что вы здоровее оппонента. В противном случае вы бы подумали, стоит ли заниматься перевоспитанием.

С тех пор многое изменилось. Люди написали Уголовный кодекс, создали полицию и другие методы воздействия. Даже если вы крупнее и сильнее многих, сто раз подумаете, прежде чем с помощью силы объяснять другому, как правильно себя вести.

А если нет здоровья или вы – человек воспитанный, лучше убеждать, а не принуждать. Но это понимание существует на уровне сознания, а организм подвластен инстинктам, пришедшим с древних времен. И если что-то отличается от ваших ожиданий, хочется силой исправить ситуацию.

Вы не согласны с происходящим, и ваш организм переходит в возбужденное состояние, чтобы навести порядок. Здесь и возникают проблемы.

### **Как возникают эмоциональные блоки**

Вы перешли в состояние раздражения или гнева, но побить оппонента не можете – не положено. Руки дрожат, глаза горят, а сделать ничего нельзя. Даже наорать не всегда получается.

В итоге неиспользованная энергия бурлит, но она вам не нужна. Вы говорите себе: «Все, я успокаиваюсь». И тело подчиняется команде.

Вы никогда не задумывались, куда уходит неиспользованная энергия? Организм сохраняет ее в теле для будущей схватки с оппонентом. Может, в следующий раз вы позволите себе более активные действия.

Такой энергетический сгусток похож на сжатую пружину, готовую распрямиться в любой момент. Он называется эмоциональным блоком и представляет собой телесный зажим или неоднородность тканей организма.

Если вы сдерживали себя, гнев, раздражение, обида или другая сильная эмоция создает в теле очередной блок. В течение жизни человек накапливает сотни тысяч, а то и миллионы не востребуемых эмоций.

Переживания на одну тему собираются в конкретном месте и образуют огромный эмоциональный блок. Вы можете хранить осуждение себя или других людей, с которыми были многолетние конфликты.

Этот участок начинает управлять поведением. Когда видите постоянного собеседника, блок сразу активируется – и вы переходите в состояние агрессивного возбуждения.

Во многих семьях люди не могут перестать ругаться. Если сдерживать себя волевым усилием, будет только хуже. Возбужденная энергия еще сильнее скапливается в теле.

В итоге падает общая энергетика – накопленные блоки мешают потокам жизненных сил двигаться по телу. Возникает кризис среднего возраста: еще чего-то хочется, но сил нет.

На месте возникновения блоков появляются заболевания внутренних органов. Врачи лечат орган, а он деформирован из-за энергетического сгустка. И если его не убрать, болезнь примет хроническую форму.

Более подробно эти процессы рассмотрены в книге «Открытое подсознание: как влиять на себя и других». Ее можно почитать на сайте <http://selftrans.ru>.

### **Блоки поддерживают убеждения**

Однако финансовая тема – не любовные страсти, какие здесь могут быть блоки? На самом деле деньги создают массу переживаний.

Это не сильнейшие стрессы, которые появляются при изменах или разрыве отношений. Но порой вы влезаете в огромные долги или теряете большую сумму денег.

Хотя подобное случается редко. В основном при нехватке средств появляется тягостное состояние бессилия и внутреннего протеста. Особенно когда нет возможности вернуть долг, что-то купить, помочь ближнему, сделать подарок и т. д. Мысли ходят по кругу: «Когда же это кончится? Денег опять нет. Почему у кого-то их много, но только не у меня? Я ничего не могу изменить. Как меня достало безденежье!»

В итоге в подсознании накапливаются идеи: «У меня нет денег. Я не могу изменить ситуацию. Мне это не дано. Деньги обходят меня. От меня ничего не зависит».

Подсознание руководствуется такими убеждениями, когда принимает решение о размере дохода. Вы же сами тысячи раз прокручивали в голове эти мысли. К тому же находились не в спокойном и расслабленном состоянии, а были раздражены, напряжены или подавлены.

Измененное энергетическое состояние порождает эмоциональные блоки. Даже если они совсем маленькие, их может быть очень много. Зажимы накапливаются и создают огромный «тромб», блокирующий попытки увеличить доходы.

### **Вершки и корешки**

Убеждения можно сравнить с вершками, а эмоциональные блоки – с корешками. Последние заинтересованы в выживании и помогают «бороться» с деньгами, поддерживая состояние отчаяния, когда вы повторяете: «У меня нет денег. Я не могу изменить денежную ситуацию. Мне это не дано». Так эмоциональные блоки стимулируют проблемы с финансами.

Другие блоки гармонируют с убеждениями: «Я ничего не могу. У меня ничего не получится. Я боюсь сделать ошибку. Я должен быть хорошим для всех. Я ничего не стою».

Изменения встречают сопротивление со стороны негативных убеждений подсознания и

эмоциональных блоков. Поэтому при попытке заменить негативные убеждения на позитивные происходит откат к прежним позициям.

Вы меняете верхки, но оставляете в сохранности корешки. А они со временем прорастают, вытесняя новое. Технология внутренних изменений должна учитывать эти особенности.

### **Убираем корешки**

Чтобы правильно заменить убеждения о деньгах и способах их прихода в жизнь, необходимо стереть накопленные в предыдущие годы эмоциональные блоки. Можно делать это с помощью холотропного дыхания: понадобится 10–15 сеансов активного дыхания под руководством тренера. Еще можно самостоятельно поработать с отдельными блоками в своем теле. Для этого используется техника прощения.

### **Пишем формулу прощения**

Когда вы себе говорите, что прощаете, даете команду подсознанию: «Этот человек больше не враг. Я прощаю и отпускаю его. Пусть останется таким, как есть, а я не буду бороться за то, чтобы сделать его лучше».

Теперь вам не нужны боезаряды в виде эмоциональных блоков, направленных против него, и подсознание может дать команду «Убрать блок!», в том числе против денег.

Далее ничто не мешает вам «загрузить» нужные убеждения о своих возможностях. Казалось бы, все очень просто.

### **Мы защищены от случайных команд**

Сложность в том, что подсознание хорошо защищено от изменений критичностью, цинизмом и убеждениями. Вы говорите: «Я прощаю деньги за их нелюбовь ко мне и позволяю им существовать так, как они желают. Прошу у них прощения за обиду и уверенность, что они меня не любят и достаются только нечестным путем. Впредь я одобряю и принимаю любое поведение финансов».

В этом случае ничего не произойдет. Мало ли какую ерунду вы порой говорите? Разве стоит все принимать всерьез? Вы десятки лет внутренне боролись с деньгами, а теперь хотите разом перечеркнуть?

Так не бывает! Особенно если вы произносите слова в спокойном, низкоэнергетическом состоянии. А вот если наблюдаются крайнее возбуждение, экстаз, такая команда может быть принята к исполнению.

Но где взять экстаз? Нужно что-то делать для победы над внутренним сопротивлением организма новым командам.

### **Развернутая формула прощения**

Большой эмоциональный блок почти всегда состоит из множества маленьких элементов – переживаний. Можно попробовать забрать энергию не из всего блока, а частично.

Для этого надо прощать отдельные события вашей жизни. В итоге получится развернутая формула прощения (РФП), состоящая из пяти блоков.

1. Прошу прощения у денег за плохие мысли, которые возникали в моей голове на их счет.
2. Я прощаю деньги за проблемы, которые они мне приносили.
3. Забираю энергию из всех воспоминаний о ситуациях, когда я испытывал переживания по поводу финансов.
4. Я полностью освобождаю память от случаев, когда нервничал и страдал из-за отсутствия средств.
5. Принимаю решение спокойно и отстраненно относиться ко всем проблемам с деньгами.

Это названия разделов, в каждом из которых вам нужно написать 10–20 фраз. Каждая такая фраза должна начинаться с выделенных слов и заканчиваться описанием ситуации.

### **Пример РФП**

Участница семинара «Легкие деньги» составила приведенные ниже развернутые формулы.

«Я прошу прощения у денег за то, что:

- ✓ Считала их грязными.
- ✓ Презирала их.
- ✓ Думала, что они портят людей.
- ✓ Упускала возможности заработка.
- ✓ Не ценила их количество у меня.
- ✓ Иногда боялась их тратить.
- ✓ Они раздражали меня тем, что их не так много, как хочется.
- ✓ Я разжигала из-за них конфликты в семье.
- ✓ Обвиняла их в нелюбви ко мне.

Затем идет второй блок развернутой формулы.

Я прощаю деньги за:

- ✓ Их избирательность.
- ✓ То, что они вызывают страх остаться без всего.
- ✓ То, что их всегда не хватает.
- ✓ То, что я нахожусь в зависимости от них.
- ✓ То, что у других денег больше, чем у меня.
- ✓ То, что они непостоянны в моей жизни.
- ✓ То, что они обесцениваются из-за инфляции.
- ✓ То, что из-за них меня часто ругали в детстве.
- ✓ То, что они становятся причиной ссор с мужем.

✓ То, что они не всегда приходят ко мне в желаемом количестве.

Далее – третий блок развернутой формулы.

Я забираю всю энергию из воспоминаний:

✓ В детстве я без разрешения взяла в гостях деньги, которые валялись на полках. Меня сильно за это отругали.

✓ Я ссорилась с мамой и папой из-за финансов.

✓ Знакомый воровал у меня деньги.

✓ Нас затопили соседи. Мы выиграли суд, но денег так и не получили.

✓ Я ссорилась с мужем.

✓ Мы ехали от знакомых, и у меня было отвратительное настроение: наша семья не имела столько денег, сколько они, мы жили иначе.

✓ Клиенты брали в долг и вовремя не отдавали, а я бесилась из-за этого.

✓ Переживала, когда была совсем маленькая выручка.

✓ Не было денег для покупки понравившихся вещей, я раздражалась и плакала из-за этого.

✓ Скандалила с мужем из-за отсутствия отпуска.

✓ Родители ругались между собой из-за денег.

Теперь идет четвертый блок развернутой формулы.

Я стираю из памяти негативные воспоминания:

✓ Всем купила на первый доход подарки, а меня отругали.

✓ Ссорилась из-за денег с мамой и папой.

✓ Знакомый воровал у меня деньги.

✓ Нас затопили соседи. Мы выиграли суд, но денег так и не получили.

✓ Ссорилась из-за финансов с мужем.

✓ Без разрешения взяла деньги из отцовской зарплаты.

✓ Бесилась из-за того, что клиенты брали в долг и вовремя не приносили деньги.

✓ Не было средств на покупку понравившихся вещей, я раздражалась и плакала из-за этого.

✓ Скандалила с мужем из-за отсутствия отпуска.

✓ Жалела деньги на покупку того, что мне нравилось.

✓ Завидовала подруге, потому что у нее богатые родители.

✓ Мама и папа ругались из-за денег.

Наконец пятый блок развернутой формулы.

Впредь я принимаю решение:

✓ Полностью простить деньги и принять их такими, какие они есть.

✓ Простить себя за отношение к финансам.

✓ Прекрасно относиться к деньгам, сколько бы их ни было.

✓ Быть довольной любым количеством денежных средств.

✓ День ото дня увеличивать доходы.

- ✓ Спокойно воспринимать ситуации, связанные с деньгами.

На первый взгляд все это похоже на бред: как можно прощать неизвестно что? Деньги – не люди и не организации. Однако это проверено тысячами людей и работает.

Именно на прощении денег мужчин часто слабит, а некоторые женщины испытывают сильную тошноту. Организм быстро избавляется от негативных воспоминаний.

Предлагаем вам написать личную РФП на деньги и жизнь в целом. Если есть претензии к себе, проработайте их. Без этого двигаться к большим деньгам можно, но не стоит ждать быстрых и долговременных результатов.

В блоге [sviyash.ru](http://sviyash.ru) вы найдете видеопрактикумы о прощении себя и денег. Смотрите в архиве бесплатное видео 5.8.

### **Что делать с РФП**

Допустим, вы напряглись и написали РФП на себя и деньги. Что при этом должно произойти?

Чаще всего ничего. Хотя у некоторых женщин уже в процессе написания формул появляются слезы и масса неприятных ощущений в теле. Особенно это заметно, если переписать РФП своей рукой раз пятьдесят.

Однако это не способ для современного занятого человека. Чтобы внутренний фильтр выключился, необходимо нечто более эффективное. Тогда команды на стирание эмоциональных блоков поступят в подсознание и будут приняты к исполнению.

Функции внутреннего фильтра выполняет разум, поэтому выключить надо именно его. Но не полностью, а частично – исключить только критическую функцию.

Эмоции легко выключают разум переводом тела в перевозбужденное состояние. При этом энергетика тела повышается. Но мы не можем идти путем создания сильной эмоции – так теряется контроль над ситуацией. Нужно что-то более гуманное.

Эту функцию прекрасно выполняет усиленное дыхание. Мы несколько минут часто и глубоко дышим открытым ртом и получаем переизбыток кислорода: энергетика повышается, разум слегка заклинивает.

Надо оставаться в сознании и давать себе команды прощения и стирания эмоциональных блоков. Дышать лучше стоя. Такая техника называется «Эффективное прощение». Не путайте ее с холотропным дыханием, которое выполняют лежа и безо всяких внутренних команд.

### **Эффективное прощение**

1. Напишите несколько РФП – на деньги, себя и жизнь. Можно добавить бизнес, партнеров и других людей. Если есть семейные проблемы, делайте РФП на главных оппонентов. Пишите так, чтобы было легко читать.

2. Без свидетелей включите музыку с записью интенсивного дыхания. Ее можно бесплатно скачать с блога [sviyash.ru](http://sviyash.ru) по кнопке «Приобретайте здесь». Две-три минуты интенсивно дышите под музыку.

3. Когда ощутите легкое головокружение, 15 раз повторите про себя фразы из РФП, не

прерывая интенсивного дыхания. Заодно прислушивайтесь к своему телу.

Могут быть разные проявления. Все они делятся на две группы:

- ✓ в теле ничего не происходит – тогда переходите к следующей фразе РФП и повторяйте ее про себя примерно 15 раз;
- ✓ в какой-то части тела появилось неприятное ощущение или боль – не общее расслабление, покалывание или легкий транс, а именно болевые ощущения.

Так происходит, когда подсознание по вашей команде ликвидирует эмоциональный блок. Сжатая пружинка распрямляется и создает в теле микротравму. В этом месте возникает боль, и тело просит помощи. Ощущение может возникнуть в голове, плече, груди и любом внутреннем органе.

В этом случае прекратите повторять фразу из РФП и начните мысленно выдыхать в больное место в том же интенсивном темпе. Физически выдыхаете ртом, а мысленно посылаете воздух в больное место. Обычно через несколько минут боль проходит.

Еще несколько раз повторите про себя последнюю фразу из РФП и переходите к следующей. За 20-минутный сеанс активного дыхания вы можете пройти 5–10 фраз. Все делаете стоя.

Завершаете сеанс, а в следующий раз продолжаете с фразы, на которой остановились. Для проработки одной РФП суммарно может потребоваться несколько часов.

Может, вы «продышите» все фразы за 20 минут. В течение дня делайте две-три дыхательные сессии, работая с одной или разными РФП.

Подробнее об этой технике смотрите в блоге [sviyash.ru](http://sviyash.ru), видео 5.8 в архиве. Там есть отзывы сотен людей. Техника простая и безопасная, но из-за возможных сильных телесных реакций есть ограничения на ее применение.

О технике составления своих РФП и выполнения эффективного прощения можно больше узнать на сайте «Помощник по самотрансформации» (<http://selftrans.ru>).

### **Техника безопасности**

Некоторым людям категорически запрещено использовать данный прием. К ним относятся следующие.

- ✓ Женщины на любом сроке беременности.
- ✓ Лица, состоящие на учете у психиатра по поводу любого психического заболевания, и те, кто принимает успокаивающие лекарственные средства.
- ✓ Люди с высоким артериальным давлением, особенно в состоянии криза.
- ✓ Те, кто в последние три месяца перенес сложные операции, в том числе на глазах.
- ✓ Больные в тяжелом состоянии по причине любого заболевания.

В целом прием не рекомендован людям в возрасте старше 45 лет, склонным к сильному эмоциональному реагированию. В основном это женщины, у которых могут быть сильные телесные реакции. Для них есть более мягкая техника – многократное переписывание от руки развернутой формулы прощения.

На стирание эмоциональных блоков может потребоваться один-два месяца



самостоятельной работы.

### **Выявляем ненужные вершки**

Вы подчистили корешки негативных установок. Теперь можно замещать их на позитивные установки (ПУ). Делается это в несколько этапов. Сначала нужно понять, что именно вы хотите в себе изменить.

### **Выявляем негативные убеждения**

Негативные убеждения (НУ) уводят вас с прямого и быстрого пути к большим деньгам на кривые дорожки малооплачиваемых занятий. Опишите, что вам не нравится в себе.

- ✓ Лень.
- ✓ Несобранность.
- ✓ Неумение отстаивать свое мнение.
- ✓ Неумение говорить «нет».
- ✓ Неумение зарабатывать большие деньги.
- ✓ Недостойн серьезных финансовых средств.

Когда пишете, не придумывайте ничего лишнего, но и не стесняйтесь. Затем сравните себя с неким идеальным человеком. На вашем месте он бы легко решал задачи, которые вам не под силу. Какие качества отсутствуют в вашей жизни? Запишите, чего вам не хватает.

- ✓ Не обладаю лидерскими качествами.
- ✓ Не понимаю, как открыть свой бизнес.
- ✓ Слишком стеснителен.
- ✓ Не могу увеличить доход.

В итоге может получиться список из 10–20 недостатков, от которых вы хотели бы избавиться. Вместо них надо иметь набор достоинств.

### **Составляем ПУ**

Надо понять, что вы хотите иметь вместо недостатков. Для каждого негативного убеждения составьте по определенным правилам позитивное. В нем вы ясно декларируете, каким качеством или способностями обладаете.

Без скромности, обоснований и извинений заявите, что хотите иметь в себе. Правила составления ПУ таковы.

- ✓ Противоположно по смыслу негативной установке.
- ✓ Сразу надо указать, чем хотите руководствоваться вместо нынешнего НУ.
- ✓ Короткая энергичная фраза.
- ✓ Действие происходит сейчас.

- ✓ Используйте только позитивные формулировки, без любых отрицаний.
- ✓ Находите приятные вам слова и образы.
- ✓ При построении фразы всегда исходите из того, что меняетесь вы, а не окружающий мир или другие люди.

При составлении ПУ вы описываете, что и как всегда будет происходить в вашей жизни. Вы не указываете конкретные цифры или даты. Не надо говорить: «Я легко зарабатываю 500 000 рублей в месяц» – это относится к целям.

ПУ – ваш настрой, который позже приведет к достижениям. Цели будут меняться, а настрой останется навсегда. Вот пример составления ПУ неуверенного в себе мужчины.

Более подробно о правилах составления ПУ рассказано в книге Александра Свяша «Начни жизнь заново. Четыре шага к новой реальности».

Что нужно делать после составления ПУ? Загрузить их в подсознание, чтобы они вытеснили имеющиеся там мешающие жить убеждения.

<b>Негативные установки</b>	<b>Позитивные установки</b>
Застенчивый	Открытый, раскованный, легко общаюсь с людьми
Не уверен в себе	Вполне уверен в себе
Не обладаю бизнес-мышлением	Открыт для бизнеса, нахожу в себе огромные способности к созданию процветающего проекта
Боюсь девушек, мало опыта в отношениях	Раскован в общении, легко и свободно общаюсь с любой понравившейся девушкой
Заниженная самооценка	Люблю и уважаю себя, горжусь собой, в восторге от себя, самодостаточен
Нет силы воли	Волевой человек, легко и быстро реализую серьезные желания
Недостаточно грамотный специалист в своей области	Хороший специалист, нацелен на продуктивную работу, постоянно повышаю квалификацию
Уступчив	Если потребуется, могу настоять на своем
Ленив	Активный, собранный, целеустремленный
Не способен создать семью	Создаю замечательную семью с лучшей женщиной
Скрытен, необщителен	Открыт для людей, настроен на общение
Боюсь интимной близости	Смело вступаю в интимные отношения с понравившейся девушкой
Трус	Смелый, бесстрашный
Нет внутреннего стержня	Обладаю огромной внутренней силой и уверенностью в себе
Закомплексованный	Открытый позитивный человек
Завистлив	Обладаю достаточным количеством позитивных качеств, самодостаточен, у меня все есть в избытке

Имею сильное чувство вины	Все делаю правильно, одобряю свои действия в прошлом, настоящем и будущем, горжусь собой в любой момент времени
Не способен сосредоточиться	Сосредоточен, когда этого требует ситуация
Не могу отказывать	Легко отказываю людям, когда их обращение явно противоречит моим интересам
Не завершаю начатое дело	Довожу до конца все начатые дела
Одиночка, замкнулся в себе	Настроен на отношения, открыт новому
Обидчив	Легко прощаю людям негативное отношение ко мне, люблю и одобряю себя в любой момент времени
Часто проявляю нелюбовь к себе	Люблю себя независимо от внешних достижений, я достоин любви и уважения лишь фактом своего существования
Не могу постоять за себя	Могу дать отпор любому, кто проявит неуважение
Излишне самокритичен	Обладаю позитивной самооценкой, все мои поступки правильны
Не способен достичь цели	Твердо и решительно достигаю поставленных целей
Часто сомневаюсь	Уверенный в себе человек
Нерешительный	Способен на серьезные поступки
Избегаю ответственности	Спокойно принимаю ответственность в сложных ситуациях
Не прилагаю усилий для достижения результата	Могу достичь нужного результата

## Загружаем ПУ

Даже список правильно составленных ПУ – благие пожелания на тему: «Эх, хотелось бы стать...» Без дальнейших усилий ничего не произойдет, потому что разум надежно защищает нас от глупых фантазий.

На время загрузки в себя ПУ надо выключить критическую функцию сознания. Как это сделать, вы уже знаете: включаете музыку для интенсивного дыхания и дышите две-три минуты до достижения легкого транса. Делайте это стоя, с открытым ртом. Потом возьмите список ПУ и мысленно повторите каждое утверждение 15–20 раз.

Одновременно представляйте себя обладателем нужного качества. Если не получится, ничего страшного.

Внимательно следите за тем, что происходит в вашем теле. Если нет болевых реакций, прорабатывайте все ПУ – повторяйте их про себя. Если появится болевое ощущение –

значит, вы убрали эмоциональный блок и тело просит помощи. Сосредоточьтесь на месте боли и мысленно выдыхайте воздух в это место.

Через некоторое время боль уйдет, и вы сможете перейти к работе со следующей целью. Правила техники безопасности прежние: упражнения могут выполнять только психически и физически здоровые люди. Техника называется «Эффективное самопрограммирование».

### **Сколько дышать**

Обычно возникает вопрос: сколько раз надо «продышать» ПУ, чтобы оно сработало? Ответ прост: до тех пор, пока оно не утвердится в подсознании.

Представьте полянку, на которой есть хорошие растения и сорняки. Это ваши достоинства и недостатки. Вы решили прополоть сорняки и посадить на их месте новые хорошие растения. Для этого убираете эмоциональные блоки, например с помощью эффективного прощения, и «сажаете» позитивные убеждения.

Если посеяли что-то новое и забыли об этом, есть ли шанс получить урожай? Думаю, нет. Вы сами прекрасно это понимаете. После первой загрузки надо ухаживать за ростками еще два-три месяца. Достаточно делать это один раз в неделю, в свободное время в выходной день. Включите музыку, интенсивно дышите пару минут, а потом берите список ПУ и повторяйте по пять раз под интенсивное дыхание.

### **Что будет происходить**

Уже после двух-трех сеансов работу с ПУ вы заметите, что изменились. Если работали с повышением самооценки, начнете чувствовать себя более уверенно. Возможно, захочется дать сдачи прежним обидчикам.

Ни в коем случае не поддавайтесь таким порывам! Вы никому ничего не докажете, лишь заработаете эмоциональный блок – и все усилия пойдут прахом.

Еще одна опасность – может обостриться давление окружающих. Когда вы меняетесь, они начинают бессознательно вас бояться. Потому что непонятно, что происходит и как вы будете вести себя дальше.

Неизвестность – дискомфортное состояние. Люди повышают уровень агрессии, лишь бы вы стали прежним и предсказуемым. Им все равно, хорошо ли вам было раньше, они будут бороться за свое спокойствие. Эта реакция называется «Марш в стойло!».

Вы можете не возвращаться, а продолжить работу над собой. Надо приложить волевые усилия и не реагировать на активные нападки со стороны.

Важно ничего не доказывать окружающим – это совершенно бесполезно. Ими управляет не разум, а одна эмоция – страх перед неизвестным будущим. Поскольку они этого не понимают, мысленно посылайте им любовь.

Бормочите про себя формулу прощения из двух фраз: «С любовью и благодарностью я прощаю тебя и принимаю таким, какой ты есть. Прошу прощения за мысли и эмоции по отношению к тебе». Так вы будете объяснять подсознанию, что все эти люди – не враги. Вам не надо возбуждаться, чтобы отвесить им по плюхе. Вы спокойно и отстраненно, с любопытством наблюдаете, как их мучают внутренние страхи.

Недели через две-три окружающие привыкнут к вашему новому поведению и успокоятся. Надо пережить этот срок без переживаний и конфликтов. Иначе придется возвращаться к составлению РФП на оппонента и эффективному прощению. Вы же не хотите оказаться в дне сурка?

### **Как выйти из бесконечной и бессмысленной борьбы**

В предыдущей главе мы выяснили, как убрать из подсознания негативные убеждения. Но что делать, если некоторые из них не кажутся негативными? Вы уверены, что все должно происходить так, а не иначе. Ведь убеждение может быть хорошим и внешне не соотноситься с негативом.

### **У нас есть идеализации**

По необъяснимой причине вы считаете, что все люди должны быть честными, выполнять взятые на себя обязательства и сначала думать о других, а потом о себе.

Или замечательное мужское убеждение: жена должна знать свое место и признавать главенство мужа. В вашей семье папа доминировал, а вы что, хуже?

Еще один пример: «Я должна весить на 10 килограммов меньше».

За подобные моменты человек готов биться насмерть с окружающими и самим собой. Негативных убеждений вроде нет, а нормальной жизни не получается – одни конфликты и переживания.

Обычно это длится годами и даже десятилетиями. Вы не замечаете бессмысленности такой борьбы. Что говорить: должно быть по-вашему и никак иначе!

Важно знать свои сверхценные идеи, которые забирают огромное количество сил и времени. Они порождают множество эмоциональных блоков, болезней, разочарований, депрессий и других проблем. В нашей методике они называются идеализациями.

При нарушении такой идеи появляется страстное желание объяснить или навязать ее человеку, который ею не руководствуется. Но поскольку идеализация важна только для вас, окружающие игнорируют ваши обращения. Их поведение вызывает сильный протест и желание навязать свою правоту. Естественно, люди автоматически переходят в защитное возбужденное состояние и посылают вас с вашими наставлениями куда подальше.

Но вы не успокаиваетесь и продолжаете стоять на своем, несмотря на полное отсутствие результата. Все это затягивается на годы и десятилетия. Интересная жизнь? Главное, что нескучная.

Еще можно определить идеализацию как сильное преувеличение, придание чрезмерного значения какой-то своей идее. В итоге она начинает руководить вашим поведением.

В отличие от большинства НУ или ПУ, которые хранятся в подсознании и ждут своего часа, идеализация является активной идеей. Такой человек подобен охотнику – он все время бессознательно ищет, кому бы объяснить, как надо жить и поступать.

Человек с идеей о недопустимости использования бранных слов все время

сконцентрирован на поиске людей, ведущих себя иначе. А кто ищет, тот всегда находит.

Или у вас есть идеализация отношений в форме необходимости строго соблюдать правила дорожного движения. Когда вы за рулем, все время ищете тех, кто нарушает правила, и раздражаетесь, видя вокруг нарушителей, хамов и других отвратных водителей.

Если вы наделены преувеличением водительских способностей, постоянно всех обгоняете, сигналиите, мигаете фарами. Вы раздражаетесь, как много на дороге баранов, которые не дают проехать нормальному джигиту.

Помимо вашего желания идеализации никогда не дадут жить спокойно. Вы все время станете обнаруживать, что кто-то не разделяет ваших убеждений. Будет возникать неконтролируемое желание пойти и накомстылять тому, кто ведет себя неправильно.

Обычно у человека несколько идеализаций, и он все время охотится на разную дичь. Тут явно не до спокойной жизни и не до денег.

### **Ищем, кого бы повоспитывать**

Ситуация с идеализациями еще интереснее, чем сказано выше. Если у вас есть важное замечательное убеждение, обязательно хочется найти того, с кем можно поделиться. Цель в том, чтобы человек послушал и стал лучше, а другие люди вам просто неинтересны.

Если девочка воспитывалась в семье, где папа круто выпивал, она твердо решает: «В моей семье муж пить не будет». Идея замечательная, не так ли? И за кого эта девушка захочет выйти замуж – за пьяницу или трезвенника?

Если не будет терять голову, конечно, за непьющего. Но любовь и страсть – приятное перевозбужденное состояние психики. Оно парализует мозговую деятельность, то есть выключает критическую функцию разума. В народе говорят: «Надела розовые очки».

Когда разум выключается, вступает в действие идеализация, для которой важно найти объект приложения сил. Именно поэтому из множества мужчин девушка обязательно выберет в мужа настоящего или потенциального пьяницу. А затем будет активно ему доказывать, что «пить нельзя». И так раз за разом.

Допустим, девушка уверена, что мужчина душой и телом должен быть предан только ей. Она обязательно выберет в мужа того, кто убежден, что любовь и секс – разные вещи. Он будет искренне любить ее одну, а вот насчет всего остального – большой вопрос.

Если девочка растет слишком независимой и все ограничения встречает в штывы, за кого она выйдет замуж? Найдет мужчину, который станет проявлять заботу в форме тотального контроля, что будет ее бесить.

Все это в полной мере относится и к юношам. Данную особенность человеческого поведения можно выразить формулой: вы будете искать и притягивать к себе все, что осуждаете. Причем осуждение происходит неосознанно. Просто вы уверены, что все должно быть ровно наоборот.

Идеализируя верность, вы осуждаете хождение налево и выбираете из множества кандидатов человека именно с таким качеством. Идеализируя чистоту, найдете неряху. А если цените независимость, притянете угнетателя.

Стремясь к духовности, будете иметь под боком человека приземленного и расчетливого. Идеализируя честность, постоянно будете встречаться с обманом. Вы сами будете порождать борьбу за идеалы. Понятно, что битва полна переживаний, а тело

носителя идеализаций – эмоциональных блоков.

Стремясь к деньгам, то есть осуждая безденежье, получите в жизни многое, только не финансы. Идеализируя отношения, притянете нечестных партнеров. Борясь за цель и осуждая невозможность ее достижения, будете на каждом шагу встречать сложности на пути реализации. Так устроена жизнь.

Если не знать этих процессов, вы годами и десятилетиями будете наступать на одни и те же грабли. Ведь вы правы, и у вас замечательная идея. Разве это может стать препятствием на пути к цели?

Оказывается, может, и еще как! Более подробно эти процессы и идеализации описаны в книгах Александра Свияша «Разумный мир. Как жить без лишних переживаний» и «Улыбнись, пока не поздно». В книге «Энциклопедия идеализаций» описаны все 23 их разновидности. Найти ее можно только в блоге [sviyash.ru](http://sviyash.ru).

### **Самые популярные идеализации**

Почти все идеализации могут создать проблемы с финансами, так как постоянно отвлекают внимание и силы на борьбу. Но некоторые из них несут наибольший вред на пути к богатству.

1. Идеализация денег – набор убеждений о том, что на зарабатываемый доход нельзя жить. Вы осуждаете свой уровень и мечтаете о чем-то другом. Раз осуждаете, ситуация останется без изменений. И усилия не прикладываете, потому что энергия уходит в недовольство.

2. Идеализация отношений – совокупность убеждений на тему взаимоотношений между людьми. Вы убеждены, что все должны быть честными. Отсюда сильнейшие стрессы по поводу предательства или измены.

3. Люди должны быть ответственными, благодарными, выполнять свои обещания. Не должны хамить, обманывать, повышать голос, думать только о себе и т. д. Вам не нужен весь набор, достаточно иметь одно-два убеждения.

4. В итоге вы бессознательно выискиваете, кто из окружающих ведет себя неправильно, и вступаете с ним в борьбу. Вы можете ругаться и наставлять на путь истинный или переживать все в душе, внешне не демонстрируя осуждения. И все равно будете нарабатывать в теле эмоциональный блок, который управляет вашими действиями.

5. Идеализация разумности поведения людей – набор убеждений о том, что в своих поступках люди должны руководствоваться теми же идеями, что и вы. Они – сумасшедшие, а вы – человек разумный. Иначе почему они ведут себя так нелепо и дико? Однако чем больше вы ругаетесь, тем страннее их поведение. Ведь вы осуждаете «сумасшедших», вот они и тянутся к вам.

6. Идеализация своего несовершенства – совокупность убеждений о том, что вы ничего из себя не представляете. Ходячий дефект. Всячески осуждаете себя и что в итоге имеете?

7. Как вы понимаете, ситуация повторяется – и возникает масса проблем. Наблюдаются огромные сложности с принятием решений: вы очень боитесь ошибиться, не можете себе позволить что-то потребовать, назначить достойную цену за свой труд. За других вы горы свернете, а за себя... Разве вы этого достойны?

8. У человека с такой идеализацией все претензии направлены только в свой адрес. Он во всем виноват, должен был сделать и не успел, достоин наказания. А радость может



испытывать, только если получает одобрение окружающих; критика повергает его в ужас.

9. Раньше это была типично женская идеализация. Но в последние годы стало много разводов, и в результате воспитанием мальчиков занимаются мамы. Ребята часто вырастают избыточно деликатными, неуверенными, вечно сомневающимися и недовольными собой. Они преувеличивают свое несовершенство.

10. Идеализация своих способностей – набор убеждений о вашей неимоверной крутизне и профессионализме. Это еще не гордыня, но уже подступы к ней. Вы оцениваете всех окружающих ниже себя и искренне недоумеваете, по какому праву эти бездари занимают руководящие посты.

11. В результате у вас плохое настроение, вы агрессивны по отношению к руководителям. Ведь эти бараны сидят не на своих местах и не могут оценить вашу гениальность, лезут с поучениями.

12. Появляется масса проблем с начальством. Несмотря на явные таланты, от таких людей стараются избавиться – они всегда создают в коллективе агрессивную атмосферу.

13. Все претензии направлены только на других людей и внешние обстоятельства. Сам человек всегда прав, что бы ни случилось. Понятно, что это типичная мужская, а точнее, самцовая идеализация.

14. Идеализация контроля над окружающим миром – совокупность убеждений о том, что вы всегда должны обо всем знать и все контролировать. Это проявляется в нескольких формах.

15. Если вы от рождения энергичны, вам свойствен авторитарный контроль. Вы во все суете свой нос, поскольку никому не доверяете. Переделываете работу сотрудников, так как у них руки растут не оттуда.

16. Не имеете ни минуты покоя, ни выходных, ни отпусков. Ведь «никому нельзя доверять, все тут же испортят». Обычно так и происходит, поскольку зашуганные сотрудники боятся ошибиться и, естественно, делают ошибки.

17. Если вы от рождения слабы, тоже будете стремиться все знать, но делать это иначе – постоянно контролировать происходящее, например часто звонить мужу и другим родственникам, чтобы проверить, все ли с ними в порядке.

18. Вам нужно залезть в мобильник или компьютер ближнего, чтобы убедиться, что все под контролем. Для вас характерно большое количество страхов. Вы опасаетесь неизвестного будущего, проблем со здоровьем, доходами и прочего, что не поддается контролю, потому что еще не произошло.

Здесь даны краткие описания шести вариантов. Еще есть идеализации жизни в целом, независимости, цели, образования, здоровья, красоты и т. д.

Любая из них отвлекает вас на борьбу за идеал и может стать непреодолимым препятствием на пути к целям. Как выйти из замкнутого круга? Это можно сделать за несколько шагов.

## **Выявляем сверхценные идеи**

Сначала надо узнать, какие сверхценные идеи хранятся в вашем подсознании. Это они заставляют вас раз за разом совершать одни и те же поступки.

Просто так найти идеализацию не удастся. Идея настолько органична и естественна для вас, что трудно осознать ее вредность.

Вы можете десятилетиями ругаться с родителями и требовать, чтобы они перестали лезть в вашу жизнь со своими поучениями. При этом никогда не осознаете, насколько это бессмысленное и разрушающее занятие.

Вы можете долго осуждать руководителя за хамство, некомпетентность или жадность, невзирая на разрушительность внутренней борьбы. При этом в вас проявляется идеализация отношений, способностей и разумности.

Если вы годами пилите себя за некрасивую фигуру или лишние килограммы, даете место идеализации внешности. Так ничего не изменится, и вместо того, чтобы радоваться жизни, вы будете ненавидеть свое тело.

Чтобы выявить сверхценные программы, надо просто записывать свои переживания в дневнике самонаблюдений. Он состоит из двух столбцов: в первом записываете переживание, во втором – что должно было произойти, чтобы вы не расстроились. Затем анализируйте, какая идеализация породила ваше переживание.

Переживание	Выявленная идеализация
<p>Вчера встретила одноклассницу Катю, которую не видела больше 10 лет. Она сама подошла ко мне.</p> <p>Выглядит отлично, одета шикарно, вылезла из своей красивой иномарки. Я очень расстроилась, что у нее все хорошо, а у меня совсем не так</p>	<p>Если бы Катя вылезла на костылях из трамвая, была плохо одета и выглядела хуже меня, я бы ей искреннее посочувствовала. А так у нее все лучше, чем у меня.</p> <p>Ну почему жизнь так несправедливо распределяет блага? Это неправильно.</p> <p>Похоже, у меня идеализация жизни: я осуждаю ситуацию, которую имею сейчас, и поэтому никак не могу из нее выбраться</p>

Если

будете вести записи в дневнике самонаблюдений месяца полтора-два, начнете хохотать над своей глупостью: увидите, что все время переживаете по одному и тому же поводу. Ничего не меняется, а вы без конца пытаетесь заставить других людей вести себя так, как считаете нужным.

Посмотрите, сколько времени и сил уходит на борьбу с тем, что от вас почти не зависит, и сделайте шаги к освобождению.

### Отказываемся от идеализации

В процессе отказа от идеи вы понижаете ее статус с очень важной до обычной. Тем самым даете подсознанию команду бороться за свой идеал. Ведь вы перевели его в разряд обычных событий, которых множество.

Теперь вы не обязаны реагировать, поскольку этот вопрос не имеет к вам отношения. Соответственно, подсознание перестанет вводить вас в перевозбужденное состояние.

Ваш начальник – полный идиот и вы все время возмущались по этому поводу? Теперь у вас своих дел полно, а с ним пусть разбирается руководство.

Муж опять придирается и навязывает глупости? Вы много лет пытались ему объяснить, но все бесполезно. Принимайте решение больше не париться по поводу его поведения.

Что-нибудь говорит? Ну и пусть! У него такая дикая форма заботы. Ведь сами выбрали себе мужа. Тратить время и силы на его особенности? Пусть бормочет себе, тешится, а вы займитесь своими делами.

Сотрудник все время опаздывает и вы язык стерли, делая ему замечания? Пусть приходит позже, раз иначе не может. С делом хорошо справляется – это главное.

Вы перестанете реагировать на события, которые автоматически переводили вас под управление эмоциями, и в итоге перенаправите силы с бессмысленной борьбы на достижение целей.

## **Чистим прошлое**

В прошлой главе мы рассказали о техниках эффективного прощения. Их надо использовать применительно к людям или ситуациям, которые вызывают самые сильные переживания. А потом избавиться от погружения в ненужные эмоции.

## **Самопрограммируем на позитив**

В книге «Разумный мир. Как жить без лишних переживаний» описаны девять приемов отказа от идеализаций. Один из них – использование позитивных утверждений.

Каждая идеализация имеет набор характерных мыслей и фраз, указывающих на ее наличие. Именно по характерным признакам мы относим сверхценную идею к тому или иному варианту. Например, на наличие идеализации общественного мнения указывают следующие мысли:

- ✓ Не могу так поступить – что люди скажут?
- ✓ Даже если просьбы окружающих делают мою жизнь невыносимой, я не могу им отказать.
- ✓ Люблю этого человека, но никогда не смогу быть с ним, потому что его не одобряют мои родители и друзья.
- ✓ Не могу надеть то, что мне очень нравится, так как люди меня осудят.

Идеализация денег также проявляется через характерные мысли. Вот некоторые из них:

- ✓ С моими деньгами – не жизнь.
- ✓ Ужасно жить с таким уровнем дохода, как у меня.
- ✓ Моя зарплата – это смешно.
- ✓ Все бесполезно, я обречен на постоянное безденежье, и ничего изменить нельзя.
- ✓ Разве это деньги? Вот когда заработаю, жизнь начнется.
- ✓ Мне ничто не поможет, я обречен жить в нищете.

Как избавиться от идеализации? Надо что-то сделать, чтобы эти характерные мысли исчезли из подсознания, а на их месте появились устраивающие вас.

Механизм замены прост, вы освоили его в предыдущей главе. Сначала по правилам составления ПУ для каждой характерной мысли запишите противоположное утверждение. Для идеализации независимости это может иметь следующий вид.

Характерные мысли	Новое позитивное убеждение
Ничто не может заставить меня делать что-то против моей воли	Понимаю, что иногда жизнь дает мне уроки духовного развития через разрушение моей независимости. Я благодарен за эти наставления и с удовольствием их принимаю
Не терплю, когда мне приказывают и дают наставления	Я позволяю людям самовыражаться так, как они считают нужным. С интересом наблюдаю их многообразие. Я всегда абсолютно спокоен
Не выношу попадать в зависимость от обстоятельств	Учусь считаться с объективными реалиями. Я эффективен в любых условиях
Никогда не беру деньги в долг, чтобы не чувствовать зависимость от кредитора	Брать в долг выгодно. Я учусь распоряжаться кредитными деньгами, и они открывают передо мной огромные возможности и стимулируют меня увеличивать доходы

Допустим, есть идеализация своего несовершенства. Новые убеждения могут выглядеть таким образом.

Характерные мысли	Новое позитивное убеждение
Все время боюсь что-нибудь сделать не так	Я — божественное создание, и все, что делаю, всегда правильно
Не имею права тратить время или силы на себя, я недостойн этого	Я достоин любви и уважения уже фактом своего существования. Люблю и ценю себя все больше и больше
Ужасно, если из-за меня кто-то страдает	Каждый человек живет реальностью, которую создает себе сам. Я отвечаю только за себя
Не могу позволить себе не вернуть долг. Я сделаю это любой ценой	Позволяю себе быть несовершенным и легко принимаю реальность, в которой не могу отдать долг в ближайшее время. Я живу для себя. Иду по жизни легко и с удовольствием
Я виновата в том, что не смогла вовремя помочь человеку. Я никогда не прощу себе этого	Разрешаю жизни происходить, а окружающим людям получать свои уроки. Я делаю, что могу, остальное люди творят сами. Я отвечаю только за свою жизнь и делаю это с удовольствием

Полный

набор новых убеждений для всех идеализаций вы можете найти в «Энциклопедии идеализаций». После составления набора новых убеждений его надо загрузить в

подсознание. В этом поможет техника «Эффективное самопрограммирование».

Включите музыку для интенсивного дыхания и повторяйте новые утверждения, наблюдая за реакцией тела. Если появляется боль – исчез очередной эмоциональный блок. С помощью выдоха посылайте в эту точку тела дополнительную энергию.

Естественно, сохраняются требования техники безопасности, приведенные в предыдущей главе. Это один из самых эффективных приемов, требующих усилий для самопрограммирования. Впрочем, есть и более быстрые способы.

### **Смеемся над переживаниями**

Посмотрим на наш мир как на большую цирковую арену, где люди-клоуны играют множество дурацких ролей. Один ходит и стонет: «Я плохой и ничего не достоин». Другой пыжится: «Одни бараны вокруг! Кто их взял в руководители? Я бы им и работу дворников не доверил». Третий трясется от страха неизвестно перед чем. Четвертая лезет проверять мобильник и почту любимого. Пятая орет на мужа: «Ты где шлялся?» Шестая бегает вокруг с криками: «Тихо, что люди скажут?» Седьмая ходит с перекошенным лицом от того, что 20-й год подряд весит на 15 кг больше неизвестно чего.

Знакомая картина? А какую роль в этом цирке играете вы? Если придумаете своей роли-идеализации циничное и смешное название, вам больше не захочется ее играть. Да и ваше подсознание поймет, что ошиблось с оценкой ситуации, если вы вместо серьезной борьбы начнете смеяться над собой. Оно уберет из тела припасенный на случай конфликта эмоциональный блок.

Вы не будете переходить в возбужденное состояние, когда важная идея кем-то не реализуется. Но этот прием срывает, когда вы придумаете очень смешное и циничное название для своей дурацкой роли.

Это получается далеко не у всех, так как вы привыкли относиться к борьбе за идеалы как к очень важному делу. На самом деле это просто бзик, от которого нужно избавиться. Примеры удачных названий ролей.

1. «Бриллиант в г...не» – дурацкий колпак для мужчины с идеализацией своих способностей.

2. «Зависла в промежности» – корона для женщины с идеализацией своего несовершенства, испытывающей трудности с принятием решений.

3. «Бизнес-бздун» – колпак для предпринимателя с идеализацией контроля, испытывающего постоянный страх перед будущим.

4. «Пролежень с амбициями» – шляпа для ленивого человека с большими амбициями.

5. «Куда вас лизнуть?» – колпак для человека с идеализацией несовершенства, стремящегося угодить всем, кроме себя.

6. «Жертва нерадивого подчиненного» – корона для руководителя, испытывающего страдания из-за того, что подчиненный не выполняет требуемые функции. Это идеализация отношений.

7. «БНЧ – Бздю Неизвестно Чего» – шапка для человека с идеализацией контроля, проявляющейся в бесконечных страхах перед будущим.

Такие резкие названия позволяют человеку встряхнуться и по-новому взглянуть на привычную модель поведения. Если вам удастся в таком же стиле посмеяться над своими бесконечными переживаниями по одному и тому же поводу, избавитесь от них сразу и

навсегда. Пробуйте! К сожалению, получается редко.

### **Почему желанные изменения тормозятся**

На пути к большим деньгам могут возникнуть препятствия, истоки которых вам неясны. Вы вроде почистили прошлое, поработали с ПУ, сформулировали цели. Но никаких изменений нет.

Почему так происходит? Один из самых распространенных вариантов – вам не хочется идти туда, куда пытаетесь двигаться, потому что нужно выйти из привычной колеи мыслей и поступков.

Многие годы вы использовали привычную модель поведения (ПМП). А любые изменения могут дать не только положительный результат, но и неожиданный.

Например, вы хотите быстро заработать много денег и искренне к этому стремитесь. Что произойдет, если вдруг все получится?

✓ Друзья постараются избавиться от вас, так как вы стали немым укором: теперь вы – успешный человек, а они – лузеры. Кому приятно чувствовать себя неудачником? Легче разорвать с вами отношения, и дискомфорт уйдет. Вы сами готовы искать друзей среди более обеспеченных людей?

✓ Родственники постараются извлечь из вас максимальную выгоду: начнут обращаться с просьбами о денежной помощи. Что будете делать в такой ситуации? Броситесь спасать их и одаривать деньгами? Так средства быстро кончатся. Или будете выслушивать упреки в неблагодарности и обвинения в жлобстве? Вы еще не решили, какую тактику выбрать? Они обе дискомфортны.

✓ Если денег будет много, что с ними сделаете? Понятно, что закроете острую потребность в жилье, машинах, путешествиях. А если еще останется? Мир ненадежен, экономика шатается, а валюты обесцениваются.

Как будете чувствовать себя с деньгами? Скорее всего, не очень радостно. Особенно когда посмотрите на инвесторов, мечущихся в панике и пытающихся сохранить заработанное.

✓ Как сложится личная и семейная жизнь при наличии большого количества денег? Сумеете ли договориться с любимым человеком, как расходовать финансы, или все будете решать сами? Из-за денег разрушились многие семьи или ушла не одна настоящая любовь. Есть ли у вас защита на этот случай?

Как видите, финансы порождают массу проблем. Поэтому на бессознательном уровне вы можете сторониться изменений, чувствуя грядущие сложности.

Все это вместе называется неосознаваемыми или скрытыми выгодами от недостижения цели (СВ). Они могут тормозить вас на пути желанных изменений.

### **Выявляем СВ**

Дневник самонаблюдений здесь не поможет, придется думать самому. Напишите цель, до которой не смогли прийти. Например, стать уверенным в себе.

Сейчас вы постоянно сомневаетесь, не можете отстоять свое мнение или интересы. Проявляется идеализация несовершенства. Вы прочитали много книг, выполняете упражнения для повышения самооценки, а результатов нет. Почему?

Давайте поищем скрытые выгоды от недостижения цели. Напишите следующую фразу и вставьте в нее свою цель:

«Я выбираю быть тем, кто не может стать уверенным человеком. Извлекаю из этой ситуации следующие выгоды...»

Подумайте, что вы сегодня имеете вместо уверенности в себе. Если постараетесь, найдете немало причин. Запишите выгоды в один столбец.

### **СВ при работе с уверенностью**

Рассмотрим образец. «Я выбираю быть тем, кто не может стать уверенным в себе человеком. Извлекаю из этой ситуации следующие выгоды.

1. Избегаю ответственности, поэтому не надо париться и за что-то отвечать.
2. Живу спокойно, без перегрузок.
3. Получаю внимание и сочувствие окружающих.
4. Не надо напрягаться и пытаться строить карьеру – это бесполезно.
5. Нет необходимости заботиться об устройстве личной жизни – все равно ничего не выйдет.
6. Мне не поручают сложных дел, так как знают, что я не справлюсь. Благодаря этому я живу спокойно».

Чтобы стать уверенным в себе, придется все это потерять. Вам это нужно? Если да, читайте дальше.

### **СВ при смене работы**

Допустим, вас не устраивает нынешняя работа: карьерного роста нет, начальство так себе, распорядок жесткий и коллектив конфликтный. Держаться вроде не за что, и вы давно подумываете о смене работы.

Но годы идут, а вы застыли в одном положении. Почему так происходит?

Давайте посмотрим на ситуацию с позиции скрытой выгоды. Поищем плюсы, которые вы имеете сегодня вместо новой работы. Затем будем исходить из того, что у вас есть цель найти другое место с оплатой в два раза выше и нормальным графиком.

Напишите шаблонную фразу про выгоды от того, что остаетесь на прежнем месте. «Я выбираю быть тем, кто не может найти новую работу, потому что извлекаю из этого следующие выгоды.

1. Боюсь, что буду меньше зарабатывать.
2. Могу потерять хороший соцпакет.
3. Вдруг на другой работе еще хуже, и получится, что поменяю шило на мыло.
4. Здесь есть возможность повышения по службе.
5. Имею стабильность – работаю на госпредприятии.

6. Зарплату платят вовремя, и она высокая.
7. В моем распоряжении автомобиль для перевозки грузов.
8. В течение рабочего дня есть возможность заниматься личными делами.
9. Есть служебный телефон с безлимитным тарифом».

Как видите, выгод хватает. Стоит ли от них отказываться ради более высокой зарплаты? Это решать вам. Осознав преимущества, многие люди просто убирают из сознания цель, к которой стремились. Исчезает еще один повод для недовольства собой.

## Убираем СВ

Надо сделать так, чтобы СВ вас не держали, перестать цепляться за них и останавливать себя. Рассмотрим один из способов – работу с позитивными утверждениями.

Составьте таблицу из двух столбцов. В левый запишите СВ, от которых хотели бы избавиться. Со всеми расставаться необязательно; часть из них может сохраниться и после изменений.

Скрытая выгода	Позитивное утверждение, отменяющее ее
Избегаю ответственности, потому что не надо париться и за что-то отвечать	Легко беру на себя ответственность и с удовольствием довожу до конца то, за что отвечаю
Живу спокойно, без перегрузок	Открываюсь для новой и активной жизни. Я полон энергии и горю желанием достичь новых вершин
Получаю внимание и сочувствие окружающих	Я самодостаточен, одобряю, люблю себя и горжусь собой
Не надо напрягаться и строить карьеру — это бесполезно	С азартом строю свою карьеру и достигаю в ней намеченных вершин
Не надо устраивать личную жизнь — все равно не получится	С удовольствием устраиваю личную жизнь наилучшим для меня образом
Мне не поручают сложных дел, так как знают, что я не справлюсь, поэтому живу спокойно	Быстро и легко справляюсь с любым поручением, если оно в области моей компетентности

Позитивные утверждения буквально ликвидируют выгоды, поскольку настраивают на другой образ жизни. Теперь посмотрим, что получается с примером о смене места работы («Я выбираю быть тем, кто не может сменить рабочее место, потому что извлекаю из этого следующие выгоды...»).



Скрытая выгода	Позитивное утверждение, отменяющее ее
Боюсь, что на другой работе буду получать меньше денег	Выбираю работу с зарплатой, полностью устраивающей меня сегодня
Могу потерять хороший соц-пакет	Сам управляю своими доходами. Я в безопасности и строю радостное будущее
Вдруг на другой работе будет еще хуже, и получится, что поменяю шило на мыло	Доверяю жизни и позволяю ей заботиться обо мне. Мое будущее прекрасно
Здесь есть возможность повышения по службе	Я везде нахожу и использую возможности карьерного роста
Имею стабильность — работаю на госпредприятии	Будущее зависит только от меня. Я сам управляю своей жизнью
Зарплату платят вовремя, и она высокая	Я управляю своими доходами
В моем распоряжении автомобиль для перевозки грузов	Будущая работа открывает передо мной массу новых возможностей
В течение дня есть возможность заниматься личными делами	На новой работе у меня будет больше возможностей
Имею служебный телефон с безлимитным тарифом	Другая работа откроет новые перспективы и льготы

Примерно так могут выглядеть ПУ, которые направлены на избавление от СВ. Суть позитивных утверждений проста: вы – хозяин своей жизни, сами определяете доходы и новые возможности.

Сейчас вы цепляетесь за одни выгоды и при этом, возможно, теряете другие. Вы даже не хотите узнать, что хорошего можете получить на новом месте.

Измените свое отношение к будущему, уберите страхи и привязанности к нынешним выгодам, и перед вами откроются другие возможности. Чтобы сделать первый шаг, надо с помощью ПУ убрать то, за что вы цепляетесь.

### **Что дальше делать с ПУ**

Загрузите ПУ в свое подсознание и сделайте так, чтобы новые убеждения стали естественным способом мышления. Для этого используйте прием «Эффективное самопрограммирование». Подробнее смотрите видео 5.12 в архиве блога [sviyash.ru](http://sviyash.ru).

Включите музыку для интенсивного дыхания. В положении стоя дышите и повторяйте про себя ПУ. Если в теле появится болевая реакция, сосредоточьте внимание на месте дискомфорта и во время выдоха направьте туда энергию.

Когда боль пройдет, вернитесь к мысленному повторению ПУ. Делайте так до тех пор, пока новые ПУ не станут руководством к действию. Вы легко достигнете того, к чему раньше стремились на уровне осознания, но чего бессознательно избегали.

### **Как сделать цель желанной**

Борьба с внутренними барьерами является целью только для людей, озабоченных духовным ростом. Это явно не читатели данной книги.

Ваша цель – увеличить доходы, и вам это известно. Но в курсе ли ваше подсознание? Дает ли оно энергию азарта, легкого позитивного возбуждения, похожего на радость, чтобы двигаться быстро и эффективно?

Как сделать азарт нормой на пути к финансовым целям? Сделайте следующий шаг по технологии самотрансформации личности.

Два из них уже есть в вашем активе.

1. Вы очистили прошлое – избавились от эмоциональных блоков, которые не лучшим образом влияли на принятие решений.

2. Выявили негативные убеждения и трансформировали их в нужные позитивные утверждения. Затем загрузили их в подсознание с помощью техники эффективного самопрограммирования.

Параллельно поработали со скрытыми выгодами и убрали идеализации. Однако для достижения серьезных финансовых результатов этого мало.

Надо сделать так, чтобы вы шли к целям в состоянии позитивного возбуждения. Оно поможет преодолеть трудности, заразить коллег и партнеров верой в успех. К вам сразу потянутся люди, в том числе желающие за ваши товары и услуги поделиться деньгами.

### **Включаем подсознание**

Задействуйте подсознание при движении к результату. Оно включит цель в перечень нужных и важных дел и даст дополнительную тягу к преодолению сложностей.

Это непросто. Подсознание критично относится к вашим желаниям. Мало ли чего вам сегодня захотелось. Это не повод положительно реагировать. Ведь завтра вы можете забыть о вчера и захотеть чего-то еще.

Подсознание включается, когда принимает важность решения. Для этого есть один критерий – количество вложенных в достижение цели усилий. Если вы долго и напряженно о чем-то размышляете и прикладываете усилия, подсознание подключается к процессу реализации задуманного. Оно подбрасывает нужные идеи, обращает внимание на ошибки или возможности, организует встречи с нужными людьми и т. д. В результате все складывается удачным образом – при условии, что у вас нет внутренних тормозов, страхов и прочих мешающих механизмов.

Можно сразу включить подсознание для достижения цели, минуя стадию долгого вложения энергии. Для этого надо выполнить три условия.

## Четко формулируем цель

✓ Заявляйте сразу конечный результат. Избегайте промежуточных этапов на пути к цели. Если нужна квартира, не формулируйте задачу как зарабатывание денег на нее. Понятно, что финансы нужны, но в случае правильного взаимодействия с подсознанием их может потребоваться меньше, чем вы думаете.

✓ Выбирайте итог на грани возможностей. Цель должна немного тревожить вас из-за своей сложности. В этом случае подсознание легко включит дополнительные энергетические ресурсы для ее достижения.

✓ Описывайте действие в настоящем времени: «Я зарабатываю, получаю, въезжаю и т. д.». Рекомендации использовать прошедшее время сбивают подсознание с толку. Непонятно, фиксируете вы результат или хотите его достигнуть.

✓ Вводите важные граничные условия. В отличие от ПУ цель всегда конечна во времени. В формуле должны стоять условия, по которым вы сможете определить, что она достигнута.

✓ Не ограничивайте способы достижения результата. Скорее всего, вы сосредоточены на одном и не видите других. Если снимете ограничения, подсознание подбросит идеи о других вариантах, существующих в этом мире.

✓ Заказывайте действительно нужное. Люди берутся за надуманные цели. Чтобы мама отвязалась. Надо доказать кому-то свою правоту. Так принято. Подобные цели не будут вас мотивировать, поэтому не стоит за них браться.

✓ Ставьте цели только по отношению к себе. Вы можете дать указание подсознанию, но на другого человека ваши пожелания не окажут никакого действия.

✓ Используйте только позитивные формулировки. Если вводите запреты или ограничения через частицу «не», тем самым блокируете часть возможных действий.

Вы оставляете подсознанию шанс использовать решения из незаблокированной сферы. Например, цель звучит так: «Я нахожу работу по душе с оплатой в размере \$2000, с хорошим коллективом и нескандальным начальником».

Формула отражает страх попасть под начало скандального руководителя. Но вы запрещаете ему так себя вести, не оставляете возможности быть занудным, сексуально озабоченным, интриганом и т. п.

Правильнее использовать такую формулировку: «Я нахожу себе работу по душе с оплатой в размере \$2000, с хорошим коллективом и доброжелательным начальником».

Эти требования похожи на метод SMART, но немного отличаются от него. Рассмотрим несколько формул цели с учетом данных требований.

«Я расширю свой бизнес – открываю пять продуктовых магазинов, каждый из которых приносит доход от 150 000 рублей в месяц». Опыт работы с подсознанием показывает, что если вы – собственник бизнеса, слова «чистый доход компании» означают весь оборот фирмы.

Чистый доход – бухгалтерский термин, означающий просто доход. Если хотите выделить личную прибыль, говорите о личном доходе или о доходе, полученном на личное потребление.

«Я работаю в крупной надежной компании. Деятельность доставляет мне удовольствие, позволяет самореализоваться и приносит оплату порядка \$6000 в месяц. У меня свободный график работы, и офис расположен не далее 2 км от дома».

«В течение двух лет я переезжаю в свою трехкомнатную квартиру в престижном районе с великолепным видом на море. Личные доходы от интернет-бизнеса в течение следующего месяца увеличиваются в два раза».

«Мой вес в октябре 2012 года равен 70 кг».

Запрещается использовать в формуле оправдания, обоснования, сложную специальную терминологию или сленг. Надо выбирать однозначно понимаемые простые слова.

Желательно, чтобы вся формула читалась гладко, без спотыканий на неблагозвучных словах. Используйте минимум запятых. Цель должна быть не излишне длинной, запутанной, философской, а в меру короткой, предельно конкретной и однозначно понимаемой неспециалистом в вашей отрасли.

И не путайте формулу цели с аффирмацией или позитивным утверждением! Цель – это конкретный результат, наступление которого легко зафиксировать по имеющимся в формуле признакам. Они отвечают на вопросы: сколько, когда, что именно и т. д. ПУ или аффирмация – ваш новый настрой или способность, которые действуют неопределенное время.

Допустим, вы с помощью приведенных правил сформулировали ваши цели. Пока что это не более чем благие пожелания, и подсознание не готово принять их к исполнению. Оно тщательно фильтрует ваши порывы и пропускает только очень важные и нужные.

Поскольку вы явно не готовы долго и у\*censored\* доказывать себе важность и нужность этих целей, пойдем обходным путем и выключим внутреннего критика.

### **Выключаем критика**

Второе условие – чтобы загрузить цели в подсознание, надо использовать прием «Эффективное самопрограммирование». Включите музыку для интенсивного дыхания. Ее можно бесплатно скачать с блога [sviyash.ru](http://sviyash.ru) по кнопке «Приобретайте здесь».

Начните интенсивно дышать. Повторяйте про себя формулу цели примерно 30 раз, мысленно представляя себя обладателем нужного результата.

Если в теле появится боль, на выдохе мысленно гоните в это место энергию. Когда неприятные ощущения пройдут, мысленно работайте с формулами цели.

Повторяйте эту процедуру ежедневно в течение двух недель. Результатом должно стать состояние, при котором вы постоянно возвращаетесь к цели. Вам хочется что-то сделать для ее достижения, вы возбуждены и уверены в успехе. Это похоже на состояние влюбленности, и вы пребываете в нем долгое время.

### **Строим планы достижения целей и реализуем их**

Третье условие – построение плана достижения цели. Если открываете новый бизнес и у вас имеется подробный бизнес-план, этого достаточно.

Хотя обычно люди все делают по интуиции и по мере возникновения очередных задач ищут пути их решения. Тем самым уменьшают возможности подсознания прийти на помощь и дать подсказки о самом легком пути к цели.

Пропишите 10–15 пунктов конкретных действий. Не надо экономить бумагу и время! Укажите будущие действия пошагово, самым подробным образом. Не ленитесь!

Прописывая план, вы открываете подсознанию возможность проявить себя и дать подсказки.

«Цель – в 2012 году играючи открываю успешную процветающую туристическую фирму в городе N, которая приносит прибыль 500 000 рублей в месяц. План моих действий таков.

1. Продолжать работать с ЭП на деньги.
2. Каждое утро слушать «Настрой на удачу».
3. Использовать настрой «Я – магнит для денег». Смотрите его на сайте [psymarket.ru](http://psymarket.ru).
4. Уточнить, чем отличается ООО от ИП в России, выбрать наиболее подходящий вариант.
5. Найти перечень документов, необходимых для открытия турфирмы в России. Выяснить сроки оформления и подать документы.
6. Провести анализ туристического рынка в городе N.
7. На два-три месяца устроиться на работу в турфирму, чтобы понять, чем дышит этот бизнес в городе N.
8. Найти помещение для офиса и оборудовать его.
9. Менеджер уже есть. Если у нее не получится работать, найти специалиста по туризму с опытом работы; нанять приходящего бухгалтера.
10. Заключить договоры с партнерами.
11. Проанализировать предложения рекламодателей, выбрать самые эффективные и дать рекламу.
12. Параллельно контролировать работу менеджеров в уже имеющейся турфирме».

В формуле цели написано: «Приносит прибыль в 500 000 рублей в месяц». Скорее всего, это будет не прибыль, а оборот компании.

Вот еще одна цель: «В течение года я становлюсь уверенным, уважаемым и успешным руководителем прибыльного и процветающего предприятия. Мне нужно вот что.

1. Сделать ЭП на себя, предприятие, начальство, президента компании и хозяев, основных партнеров и клиентов, ближайших подчиненных.
2. Поблагодарить жизнь за уроки, которые были получены за три года работы директором.
3. Поблагодарить начальство за помощь и поддержку в течение этого срока.
4. Работать с заменой НУ на ПУ.
5. Обсудить цели с руководящей группой, чтобы направить усилия в одну сторону.
6. Выяснить, какие страхи есть у ближайших подчиненных. Поработать с ними, помочь людям быть увереннее в себе.
7. Составить стратегический план на три года с необходимыми инвестициями для превращения предприятия в успешное. Утвердить документ у президента компании и хозяев.
8. Довести цели до каждого работника предприятия и заинтересовать их в выполнении намеченного».

Если будете составлять планы в обычном состоянии сознания, в голову придет некоторое количество мыслей из немотивированного подсознания. Когда будете «продыхивать» формулу цели, обнаружите, что подсознание активно включится в процесс движения и набросает много других вариантов.

Если идея появилась прямо в процессе дыхания, приостановите работу с формулой, но не дыхание и запишите новую идею. Иначе к концу дыхательной сессии все забудете.

Таков не очень простой путь к быстрым и легким деньгам. Нельзя нарушать последовательность действий и сразу браться за цели! А именно это часто делают большинство людей.

Отсюда низкий процент тех, кому «везет». Само понятие везения отражает мнение большинства о том, что конечный результат зависит не от них самих, а от неподвластных обстоятельств.

Вы уже должны понимать, что «везти» себя можете только сами. И теперь знаете, какие тараканы могут мешать, – сначала выгоните их из себя.

### **Сколько времени надо работать над собой**

Многие авторы обещают вам помочь заработать \$1 млн за месяц, день или час. Это ложь! Точнее, редкие люди, которые давно себя «везут», могут такое осуществить. Но раз вы читаете эту книгу, явно не входите в их число.

Для большинства это грезы – до тех пор, пока не изменится внутреннее состояние. А вы уже знаете, что для этого надо поработать над собой.

Вернемся к образу поляны с хорошими цветами и сорняками – таково наше подсознание. Мы решили убрать эмоциональные блоки, удобрить почву позитивными убеждениями и посадить зерно целей.

Что будет с зернышком, если все проделаем за день-два, а потом будем ждать, когда оно даст свои плоды? Многого ли дождемся?

Без ухода сорняки воспрянут и задушат новое растение. Значит, за ним нужно постоянно ухаживать, пока оно не пустит сильные корни.

Вы должны настроиться на то, что все шаги технологии самотрансформации пройдет за три-пять месяцев. На первых порах требуется интенсивная работа по 30–60 минут в день – пока вы стираете эмоциональные блоки и меняете негативные убеждения на позитивные.

Когда начнете выполнять пункты своих планов, достаточно возвращаться к эффективному прощению и самопрограммированию раз в неделю на час-полтора. Если забросите работу по поддержке внутренних изменений, через некоторое время произойдет откат почти на прежние позиции.

Таковы механизмы функционирования сознания и подсознания, выработанные в ходе эволюции человека. Отменить их, к сожалению, нельзя.

Подробно о самотрансформации личности можно прочесть в книге «Начни жизнь заново. Четыре шага к новой реальности». Еще есть видеозаписи онлайн-тренинга под таким названием. Успехов вам на пути к новой и финансово обеспеченной реальности!

## **Раздел 2. Быстрые деньги на работе. Как увеличить свою зарплату**

# Раздел

# 2

## Быстрые деньги на работе. Как увеличить свою зарплату

Данный раздел нашей книги представляет собой пошаговый тренинг.

Каждый день вы будете получать немного теории и задания, которые должны выполнять. Обязательно их делайте!

Просто почитать и узнать новенькое – не работает. А мы хотим, чтобы вы получили конкретный результат в виде солидной прибавки к зарплате.

Действуйте!

Важно!!!

По мере выполнений заданий пишите свои отчеты на нашем сайте <http://4winners.ru/dengi>.

### Первый день

Если вы работаете в коммерческой организации и у вас более-менее адекватный начальник, можно увеличивать зарплату на текущем рабочем месте. Есть шанс сделать это достаточно быстро. Именно над этой задачей мы будем работать с вами на следующих страницах книги.

Во многих бюджетных организациях ни карьерный, ни финансовый рост, к сожалению, почти невозможен. Медсестра в поликлинике получает 10 000 рублей, врач – 15 000. Поднять этот потолок крайне сложно.

Быстрый рост зарплаты может быть затруднен, если вы только что устроились на работу или вам недавно подняли оклад. А говорить: «Что-то мне маловато прибавили» – не лучший вариант. Вы работаете на долгосрочную перспективу.

Мы расскажем, как сделать так, чтобы в следующий раз вам охотнее увеличивали зарплату и чтобы процесс этого роста находился в ваших руках. Вы сможете через каждые два-три месяца нацеливаться на результат. А готовясь к этому периоду, будете

максимально повышать шансы на успех.

Гораздо реже, чем думают сотрудники, но все-таки бывают случаи, когда начальник сильно оторван от реальности. Он – полный идиот и относится к вам неадекватно. Но чаще идиот – не начальник, а кто-то другой. Порой сам сотрудник. Но даже если вам не повезло с руководством, мы поработаем над тем, чтобы поднять вашу ценность на рынке.

Через какое-то время вы сможете выйти на рынок и добиться в несколько раз более высокой зарплаты.

Для этого придется работать, в том числе над резюме. А еще над тем, чтобы в глазах следующего работодателя выглядеть очень привлекательно. Вряд ли вы будете всю жизнь привязаны к одной компании и текущему месту. Чтобы это изменить, проработаем ряд нюансов.

### **Как добиться повышения зарплаты**

Мы сами постоянно нанимаем людей. Если вы – руководитель, сами этим занимаетесь, то хорошо знаете факторы, которые влияют на ситуацию. Любой здравомыслящий начальник не станет поднимать зарплату просто так.

Поэтому нельзя говорить: «Что-то вы мне мало платите. Не хотите дать на 50 % больше?» Если скажете так, вас, естественно, пошлют куда подальше, если вообще не уволят.

Нужно подготовиться к разговору, и отчасти этой самой подготовкой мы будем с вами заниматься. Предстоит сделать из вас на порядок более ценного сотрудника в глазах работодателя и, соответственно, заслуживающего больше денег.

Но это еще не значит, что вам их заплатят. Откроем секрет: основная задача руководителя – сделать так, чтобы сотрудники приносили как можно больше пользы и получали минимум, на который согласны.

Если вы ждете, что работодатели сами будут повышать вам зарплату за героические подвиги, зря потеряете время. Все получится быстрее, если вы сами придете и будете инициировать процесс.

Первый секрет, которым мы с вами делимся как руководители.

Если сотрудник не приходит и сам не просит в адекватной форме о повышении зарплаты, разумеется, платить ему больше нет смысла. Он и так работает.

Поймите простую вещь: для руководителя ваша зарплата – инструмент мотивации. Если вы и так хорошо работаете и ничего не просите, зачем мотивировать еще сильнее?

Может, иногда зарплата и повысится, но это будет нечасто происходить.

### **Шесть вариантов роста вашего дохода**

Необходимо прилагать усилия, чтобы не просто поднять свою ценность, а инициировать увеличение дохода. Давайте обсудим шесть основных вариантов, как вы можете добиться больших денег.



1. Вы начинаете управлять большим количеством людей и проектов, берете на себя серьезную ответственность. Даже если сейчас вы – рядовой сотрудник, у вас нет никаких подчиненных и опыта, все равно отчасти начнете это делать.

2. Экспертность. Вы становитесь профессионалом в каких-то вопросах. Решаете сложные задачи эффективнее, быстрее и качественнее других. Мы будем развивать вашу экспертность.

3. Вы можете уйти в другую компанию. Понятно, что это не для всех. Кто-то вполне доволен нынешним работодателем, просто хочет зарабатывать больше денег.

4. Фриланс. Вы становитесь независимым сотрудником и работаете сами на себя.

5. Свой бизнес. Поначалу он будет идти параллельно с основной работой. Многие так начинают.

6. Консалтинг, инфобизнес. Если вы хорошо разбираетесь в рабочих вопросах, можете получать дополнительный доход, консультируя и обучая других тому, что умеете сами. Очевидно и продвижение по карьерной лестнице в рамках текущей работы.

Ваша основная задача – понять, чего хочет начальство, за что готово платить больше денег, и реализовать это. Разумеется, надо обсудить все с руководством, чтобы оно захотело и было готово поднять зарплату.

### **Домашнее задание**

1. Первое задание касается рабочего места: завтра вы должны полностью его очистить, выбросить хлам и удалить с рабочего стола компьютера все ненужное. Должен царить идеальный порядок! Зачем это надо, узнаете позже.

Каждый день перед уходом с работы вы должны прибираться на столе, чтобы все лежало аккуратно. В первый раз, если у вас там «взрыв бомбы», потребуется много времени. В дальнейшем это будет занимать две-три минуты.

2. Крупными блоками нужно составить план работы на неделю. Для этого возьмите ближайшие пять рабочих дней и впишите основные крупные дела, которые нужно сделать. Не обращайте внимания на мелочи вроде звонков по телефону.

Прежде всего – крупные цели. Укажите, что необходимо сделать, чтобы не просто поддерживать процесс, например, отвечать на звонки – это само собой, а именно двигать дело.

По мере чтения книги в ваш план будет добавляться все больше дел, а пока делайте «крупные мазки».

3. Составьте подробный план завтрашнего дня с точностью до часа. Если у вас много разных дел, сделайте расписание дня гибким. Например, с 13:00 до 16:00 – то-то (если, допустим, вы не знаете, когда придет клиент, вызовет начальник, будете созваниваться).

Какие-то дела наверняка можно четко запланировать, их ставьте сразу. План работы делайте для себя, ваша задача – следовать ему. Показывать начальству необязательно, если только от вас этого не требуют.

Следующий момент в расписании: добавьте три вещи, которые вы завтра точно сделаете. Запишите их прямо в книгу. Подумайте, что вам предстоит, и выберите три дела, которые продвинут вперед.

Это не должны быть мелочи вроде звонков или отчетов, которые помогают удержаться на текущем месте, а то, что двигает проекты.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Укажите конкретное время выполнения дел. Многие частенько нарушают обязательства, данные самим себе. Но эти три дела нельзя откладывать на потом.

4. Следующее задание: найдите десяток книг по вашей теме, направлениям, которыми занимаетесь лично вы или компания в целом. Выбирать надо материалы, которые помогут развить навыки и в чем-то разобраться, стать экспертом.

Книги могут быть любые – печатные или электронные. Первый вариант лучше, почему что с монитора сложнее читать быстро, а вы лишь начинаете внедрять навык скорочтения. Правильно подобранная литература:

- ✓ поможет глубоко разобраться в аспектах вашей работы;
- ✓ позволит понять, как зарабатывать больше денег в компании. Сюда относятся обслуживание клиентов, продажи и т. п.;
- ✓ даст идеи о том, как улучшить качество вашей работы с клиентами.

Если не знаете, что почитать, мои (Николая) рекомендации по деловой литературе можно посмотреть здесь: <http://ultrasales.ru/books-recommend>.

5. Выпишите минимум пять интересных идей, как вы можете улучшить свою работу или деятельность компании. Никому о них не рассказывайте, просто собирайте. Как скомпоновать идеи и грамотно преподнести начальству, разберем позже. Сейчас ваша задача – генерировать варианты.

Часто сотрудники просто не понимают, чего хочет начальство, их идеи кажутся идиотскими: на ваш взгляд, задумка гениальная, а с точки зрения руководителя – нет. И начальник пытается вам это объяснить, иногда не очень вежливо.

Естественно, возможна другая ситуация: начальник сидит на своем месте, у него все хорошо, и он не хочет напрягаться. Поэтому ему не нужны никакие нововведения, чтобы не совершать дополнительные действия. В таком случае ваша задача – работать на резюме.

Когда будете устраиваться на работу, предложите свои идеи. Это большой плюс для вас как для работника. Вы демонстрируете инициативность, стремитесь к улучшениям. И не только предлагаете, но и реализуете или, по крайней мере, пытаетесь.

Ту часть работы, на которую можете влиять, вы обязаны делать по максимуму: качественно обслуживать клиентов, начальство и т. д. Если кому-то на это плевать – другой вопрос. Если вся компания такая, найдете себе более подходящую.

Поверьте, есть много мест с нормальными здравомыслящими руководителями, которым небезразлично, что происходит в их фирме. Они будут ценить вас гораздо больше. Идей тьма, а людей, которые могут их реализовать, – единицы. Если станете таким человеком, за вас будут держаться обеими руками.

В большой системе, с которой невозможно бороться, возникает аналогичная ситуация. Хотя будет масса локальных идей, которые вы можете применить в рамках отдела. Например, улучшить мелочи, которые в целом влияют на эффективность. Причем их не надо согласовывать с вице-президентом или другим высоким начальством.

6. И финальное задание: начните замерять показатели своей работы – это критически важный фактор. На него будут смотреть работодатели, и он может стать самым весомым аргументом. Вы покажете результаты: «Раньше я работал так, а сейчас лучше».

Это может быть количество звонков, которые вы делаете, если работаете в отделе продаж. Можно отслеживать эффективность написания программного кода (если вы в IT, какое число строк написали). Подойдет и показатель отсутствия проблем. В бухгалтерии это количество претензий со стороны контролирурующих инстанций.

## **Два типа показателей**

Все показатели делятся на два типа. Обучая бизнесменов, мы акцентируем на этом внимание.

Прежде всего показатели результата. Если вы занимаетесь продажами, итог вашей работы – объем продаж или количество новых клиентов.

Но объема работы недостаточно: если смотреть только на результат, не всегда очевидно, какие проблемы возникают в процессе. Поэтому дополнительно нужны показатели процесса. Рассмотрим ситуацию на примере продаж.

В этой сфере измеряют количество сделанных звонков, отправленных коммерческих предложений или назначенных встреч. В свою очередь есть состоявшиеся встречи, которые закончились положительным решением, и т. д. Они показывают, как именно вы работаете.

Благодаря этому начальство может видеть, что вы начали действовать лучше. Зачастую эффект вашей работы проявляется не мгновенно, а через два-три месяца. И в этом случае ваша задача – поднимать показатели деятельности.

Цикл продаж может быть достаточно долгим – три месяца или полгода. По результатам улучшение работы сразу не увидишь. Соответственно, нужны показатели процесса.

Определите свои показатели. Если у вас их пока нет, найдите величины, которые будут демонстрировать, как вы работаете: количество действий, звонков, обработанных отчетов, отправленных писем, набранных текстов и т. д.

Что делать, если нет желания улучшать работу на данном месте и хочется уйти? Если «ловить нечего», вы можете устроиться в другую организацию, это нормально. Но, прежде чем так поступить, попробуйте добиться заметных результатов даже за пару оставшихся недель на старом месте.

Когда будете уходить, получите более сильное резюме, чем есть сейчас. Вы уйдете с конкретными цифрами и документами, которые будут отражать ваши достижения. Если совсем не везет, разумеется, ждать не стоит – зачем себя насиловать?

Если это возможно, зафиксируйте показатели вашей работы за последние три месяца, чтобы у вас была статистика. Сохраните их для сравнения в будущем.

## **Внутренние клиенты**

Объясним, что делать, если вы не работаете с внешними клиентами, а, например, занимаетесь внутренней бухгалтерией.

Под клиентами мы понимаем потребителей вашей работы, тех, в чьи руки попадает ее результат. Вы – не конечное звено процесса. Например, бухгалтерия передает итоги своей деятельности руководителю, который проверяет и подписывает все документы. Если вы работаете в IT-отделе, обслуживаете других сотрудников компании, помогаете

настраивать операционную систему и чините компьютеры, потребители ваших услуг внутри компании и есть клиенты, но не в широком смысле этого слова. Они не платят вам деньги напрямую, но фирма оплачивает ваш труд для этих людей. Так что можете почитать книги по работе с клиентами.

Посмотрите «Бизнес без правил», где показано несколько аспектов бизнеса. Если вы напрямую или косвенно связаны с продажами, найдите «Выжми из бизнеса все» – про 200 способов увеличить продажи. Книга «Инфобизнес» поможет «вырастить» экспертность внутри компании. Она больше «заточена» под продажу знаний, но вы тоже можете этим заниматься.

## **Взгляд с другой стороны**

Пойдем от общего к частному.

Во-первых, снизу все видится иначе: когда вы смотрите на своих начальников, они кажутся вам придурками. Я (Андрей Парабеллум) в свое время тоже так воспринимал менеджеров и руководство. А когда вы сидите наверху, смотря вниз, абсолютно такими же видите своих работников.

Примите за аксиому, что вы снизу не видите того, что видит начальник. Он смотрит по-другому, даже если вам что-то кажется абсолютной правдой или отличной идеей.

Во-вторых, получая деньги, вы считаете, что вам платят за уже сделанную работу. Правильно? Но, с точки зрения руководителя, платят за то, что еще будет сделано.

Если сотрудник прекрасно отработал, но при этом увольняется, нет никакого желания давать ему лишний бонус. Допустим, он с нуля сделал крупный проект, который заработал \$1 млн, а получает всего \$5000. Да, \$995 000 я положил в карман.

Естественно, человек получит свои деньги и еще небольшой процент. Но однажды он приходит и говорит: «Меня перекупают конкуренты, дают в 10 раз большую зарплату, я уйду к ним». Как думаете, захочу ли я выплатить ему больше денег? Нет, конечно.

Я рассматриваю вложение в людей как нежелательные, но необходимые инвестиции. Менеджер в Торонто стоит мне сегодня порядка \$8000 в месяц. Bentley Continental Convertible стоил бы мне всего \$2500 в месяц со всеми налогами, страховкой и т. д.

За деньги, которые я плачу одному человеку, мог бы взять Bentley Cabriolet или купить огромный дом в центре города, даже дворец. И еще осталось бы на жительство. Хочу ли я платить такие деньги сотруднику? Нет!

Исполнительный директор в infobusiness2.ru стоит мне больше, чем менеджер в Торонто. Тем не менее я плачу эти деньги, так как понимаю, что буду получать в дальнейшем.

Люди, которые на меня работают, считают, что заслуживают большего. Я же уверен, что за эти деньги могу взять кого-то другого.

Понимаю, что по щелчку пальцев могу каждого из них заменить. Потому что я плачу больше, чем стоит эта работа.

## **Идеи ничего не стоят**

Следующее, что важно знать, – идеи ничего не стоят. Я немного вас разочарую: все ваши отличные идеи по улучшению мира, компании и вашего отдела в частности не стоят выеденного яйца.

Конечно, для вас они имеют большую ценность. Идеи, которые будете записывать, сразу делите на две группы:

- ✓ что лично я могу сделать в своем поле контроля;
- ✓ что должны делать другие.

«Если бы все вовремя приходили на работу и не сидели в социальных сетях, а лучше продавали, жизнь была бы хороша». Как должны делать другие, записывайте на листок и никогда никому его не показывайте. Вам нужны идеи, которые вы можете внедрить сами.

### **Человеческие качества**

Теперь давайте разберем человеческие качества, которые помогут вам поднять результативность и, как следствие, увеличить свой доход.

Есть много людей, знающих, как сделать вашу работу. Кто-то из великих сказал:

«Как здорово, что есть большое количество людей, которые по-настоящему разбираются в политике. И как плохо, что все они уже работают таксистами, кухарками и домработницами».

Если у вас «умею» равно «знаю» – это плохо. Такая шкала ценностей ничего не дает и даже является минусом в отношении к другим людям: вы можете, а они делают неправильно. Соответственно, и к вам будут относиться не очень хорошо.

Следующее – «Я это делал». Попробуем привить вам взгляд на жизнь работодателя. Нанимая человека, смотрим на следующее.

1. Может ли он делать работу, которая необходима? Это можно оценить хотя бы с физической точки зрения.
2. Будет ли он делать ее качественно и вовремя? Здесь нужен тестовый период, чтобы понять, будет ли он успевать.
3. Будет ли он это делать сам, постоянно и без пинка? Если ответ «да», я готов платить человеку больше денег. Если ответ «нет», сотрудник в моей компании много не зарабатывает.

### **Несколько вещей, которые нужно прокачать**

Если говорить о желаемой зарплате, то есть несколько качеств, которые надо развивать. Представьте, что вы в компьютерной игре, где надо прокачать своего персонажа по нескольким направлениям.

1. Какие результаты вы показываете постоянно – что можете, а не умеете или знаете. Первое – умение управлять проектами. Надо реализовать проект и получить результат.
2. Умение управлять людьми. Если вы можете взять несколько человек под свое крыло и допинать их до результата – это дополнительный плюс в вашу копилку. Обычно люди ленятся и не любят, когда их пинают.

3. Одна из важных характеристик – предсказуемость. Начальники не любят людей, похожих на бомбу с часовым механизмом. Есть много креативных людей, которые считают себя звездами. Их терпят, но при первой возможности меняют на «рабочих лошадок». Я в своих бизнесах наработался с такими и не терплю их.

4. Затем – упаковка. Это то, чем хорошо владеют офисные интриганы и политики, знающие, как себя подать. Этому мы вас тоже научим. Если вы будете делать, но некрасиво и вызывать отрицательные эмоции у начальства, больших денег не видать. Поэтому так важно «быть и казаться».

5. Пятое – умение себя продать. Оно включает умение требовать, обосновывать и продавать идею, что вы стоите больших денег. Если будете пахать, как «рабочая лошадка», увеличивая свою ценность за те же деньги, – вашему работодателю повезет. Но ведь про вас нельзя так сказать. Надо уметь не только правильно себя презентовать, но и продать.

Как быть, если у компании нет денег? Зачастую проще перейти в другую фирму. Типичный пример: вы как стажер приходите после университета в фирму и начинаете работать курьером. Хотя у вас высшее экономическое образование и вы что-то смыслите.

Когда откроется вакансия по вашей специальности, вас не возьмут: вы пришли курьером, и смотрят на вас соответствующим образом. Изменить отношение к себе будет очень сложно. Непросто в своей фирме потребовать и получить в три раза больше денег. В другом месте проще.

Вы приходите в новую организацию и говорите: «Я делаю это, под моей ответственностью столько человек. Такие-то проекты мы завершили, новые я инициировал и успешно реализовал. Я хочу получать столько-то денег и могу принести вам в 10 раз больше». Так себя продать намного легче.

Чем больше ответственности вы будете брать на себя, тем больше денег сможете получать. Ответственность всегда идет рука об руку с финансовой наградой.

Правильное качество, с точки зрения работодателя, – что на вас можно положиться. Если вы сказали, что закончите проект, – это будет сделано. Естественно, вам нужны социальные навыки: продаж, общения, управления людьми.

### **Идеальный сотрудник**

Теперь поговорим про «казаться». Некоторые люди думают, что, с точки зрения руководителя, идеальный сотрудник – неутомимый робот. Однако роботы ломаются.

Давайте разложим понятие «идеальный сотрудник» на слагаемые. Начнем с упаковки, так как ее изменить относительно просто. С завтрашнего дня попробуйте выглядеть на работе как ваш начальник. Речь идет о внешнем виде. Можете называть это любыми словами, например подхалимством. Но вы должны выглядеть лучше, чем коллеги, и так, как начальник или кто-то из руководства.

Когда открывается вакансия руководителя, из отдела выбирают не того, кто заслуживает, а того, кто больше подходит, хотя по факту делает то же самое. Вам нужно выглядеть и делать все, что делает ваш начальник. И когда он уйдет на повышение, поставит вас на свое место. Если начальник другого пола, одевайтесь как босс соседнего отдела или директор.

Ваша задача – выглядеть профессионально. Неслучайно во многих компаниях есть

дресс-код. Если вы – мужчина, носите только однотонные рубашки. Хорошо работает белый цвет или светлые оттенки синего. Для смелых людей подойдет розовый.

Костюм должен быть темный, синих или серых тонов. Иногда неплохо работает черный, но лучше цвет мокрого асфальта. Обязательно – черные начищенные ботинки; коричневые носите в свободное время. Когда станете Стивом Джобсом, можете носить джинсы и водолазку, но пока у вас нет первого миллиарда, придется соответствовать образу, который мы рисуем.

С женским дресс-кодом сложнее. Смотрите, как одеваются ваши коллеги в компании. Изучите внешний вид начальниц из других фирм. Ходите на тусовки, где бывают ваши руководители и люди их уровня.

Обычно на них сдержанные костюмы: брюки или юбка, пиджак и строгая блузка. Вряд ли это будут пятнистые сарафаны, глубокие декольте спереди и сзади.

Инвестируйте деньги в прическу. Многие мужчины думают, что особой разницы между мастерами в парикмахерских нет. Если можно подстричься за \$10 и 120, зачем тратить лишние \$110? Ведь в зеркале выглядишь одинаково. Но это не так. Как показывает практика, люди замечают хорошие прически.

В Москве, если не хотите ошибиться, идите в «Персону», «Моне» или TONY&GUY. И берите самого дорогого стилиста, которого можете себе позволить. Или выбирайте дешевого, но именно в этих трех компаниях, и делайте стрижку. Лучше прописать посещение салона в своем расписании, причем регулярно – каждые месяц-полтора, а не раз в год или перед праздниками.

## **Ваш личный дресс-код**

Дресс-код напоминает школьную форму. Если у вас на нее аллергия, откройте свой бизнес и ходите хоть в трусах. У меня (Андрея Парабеллума) в Москве офис в семи минутах ходьбы от квартиры. Летом я иногда прихожу в майке, шлепанцах и шортах.

Это может быть и любимая футболка, которую давно пора выкинуть. Но она мне нравится, и я буду в ней ходить. Так я подчеркиваю, что я здесь хозяин. А для сотрудников компании существует дресс-код, и они обязаны его соблюдать.

Пока вы на кого-то работаете, придется использовать инструменты, которые помогают увеличить заработную плату. И они необязательно должны нравиться – микстура тоже не всегда приятна на вкус.

Допустим, до сегодняшнего дня вы ходили как шалтай-болтай, а завтра придете в строгом костюме, да еще в тройке, с моноклем и тросточкой. На вас будут очень странно смотреть, и это плохо. Резкая перемена не нужна, потому что начальник ценит постоянство.

Ваша задача – постепенно менять стиль одежды. Сначала выбросьте кроссовки и ходите только в туфлях и рубашках. Никаких футболок! Только одежда с воротником. (Это для тех, кто не понимает разницы между футболкой с длинными рукавами и рубашкой.)

Можете ходить в джинсах и без пиджака, но в рубашке. Лучше – в рубашке, брюках и туфлях. Если для вас это слишком, сначала носите рубашку, джинсы и туфли, а через какое-то время смените джинсы на брюки.

Потом используйте все элементы костюма, кроме пиджака. И наконец, надевайте пиджак – стало прохладно, и надо утеплиться. Потом у вас появится и галстук. По этой

теме можно написать целую главу.

Как прийти в костюме, если вы работаете в сфере IT и все, включая начальников, ходят в свитерах? Ходите без пиджака, в рубашке и брюках. Но, пожалуйста, не надевайте под рубашку майки и футболки, особенно другого цвета!

Если вы смотрите телевизор, то знаете, что у сотрудников госкомпаний отвратительные костюмы. Даже если они дорогие и сшиты из хорошей ткани, сидят как на корове седло. И галстуки одинаковые – бело-серые или старые советские.

Чтобы сориентироваться, обратите внимание на американские фильмы. Нужен стиль Smart casual, без галстука – посмотрите сериал Burn Notice о бывшем шпионе и обратите внимание на то, как одевается главный герой. Понаблюдайте и за персонажем по имени Декстер.

Чит-код для мужчин – валить все на свою девушку или жену: вы проспорили жене (или девушка выносит мозг), поэтому будете ходить так. Ссылайтесь на внешние обстоятельства, будто это не вы приняли решение, а мир на вас давит. Только не говорите, что прочитали книгу, которая заставила вас изменить стиль!

Кстати, здорово заметно, если ваш гардероб на один-два размера больше или меньше. Стоит его обновить. Скорее всего, понадобится услуга профессионального шопера и стилиста. Рекомендую Романа Белоснежного – он давно в теме.

Я редко отовариваюсь в Москве, потому что дешевле слетать в Милан и все купить там, даже учитывая стоимость дороги и гостиницы. Но бывает, что послезавтра эфир на телевидении и на поездку нет времени. Тогда берите Рому ([maximage.ru](http://maximage.ru)), и он за три часа помогает купить все, что нужно. Это самый быстрый и классный шопинг!

## **Действия**

Как поступает человек, на которого можно положиться и который занимается собой и карьерой? Он приходит в офис на 10–15 минут раньше остальных.

Ваша задача – начиная с завтрашнего дня вставать на полчаса раньше, чтобы приехать в офис за 15 минут до начала рабочего дня. Это сложно, но если так поступите, гарантирую: на вас станут по-другому смотреть.

Если вы – супермегакарьерист, уходите позже начальника и всех остальных. Например, если рабочий день заканчивается в 17:00 и в 17:15 уже никого нет, спокойно уходите в 17:30. За полчаса можно переделать массу дел.

Утром, несмотря на лишнюю четверть часа, вы не идете за кофе, хотя его можно быстро налить, а чистите свой стол.

Все начальники понимают, что если человек успешен, эффективен и много работает, его стол завален. Ведь мы все живем и работаем в хаосе. Но когда появляется исключение из общего правила, возникает эффект: «Ох, как круто!»

Ваш стол должен выглядеть идеально. Для этого утром и перед уходом домой выделяйте время на его уборку. Разложите все по папкам и уберите в тумбочку. Вечером напишите план на следующий день и положите его под клавиатуру. Важно, чтобы любой проходящий мимо его увидел.



Это азы карьеризма. Но зачастую способности не гарантируют продвижение. Надо сделать так, чтобы в вас видели перспективного сотрудника, который случайно задержался в отделе и активно идет на повышение.

Что делать, если начальник приходит в 8:00, а уходит в 22:00? Не стоит пытаться быть круче руководителя, достаточно опережать других подчиненных.

На эту тему есть хороший анекдот.

Два друга гуляют в лесу, и вдруг на них нападает медведь. Они срываются с места и бегут. Неожиданно один парень останавливается и переобувается: сбрасывает туфли и надевает кроссовки.

Другой ему говорит: «Ты что, дурак? Медведя не обгонишь. Он бежит быстрее нас».

А переобутый отвечает: «Мне не надо бежать быстрее медведя. Достаточно опередить тебя».

### **Не перебивать, а спрашивать**

Многие люди не могут пробить у начальника свою идею, потому что у них неправильный подход. К руководителю надо приходиться, чтобы спрашивать об идеях. Ваше дополнительное задание – продумать сценарий разговора с начальством.

Можете сказать примерно такую фразу: «Я работаю и делаю это. Всем доволен, но хочу больше зарабатывать: по семейным обстоятельствам мне нужно больше денег».

И ключевая фраза: «Что нужно делать, чтобы зарабатывать больше?» В этой точке разговора следует замолчать. И не выдавать идеи типа: «Давайте, я займусь вот этим». Иначе первое, что придет шефу в голову, будет: «Пошлю его лесом, куда Макар телят гонял».

Ваша задача – спросить и слушать. При этом озвучивать желаемую сумму. Выстраиваем многоходовую комбинацию, а не пытаемся за один раз поднять себе зарплату.

Мы даем вам алгоритм, который работает. Само собой, что-то вас не устроит. Позже расскажем, что с этим делать.

Вспомните, как вы ходили к родителям и просили велосипед или конфету, которую вам не хотели давать. Мама и папа должны быть в хорошем настроении. Попасться начальнику под горячую руку не стоит. Если в ответ слышите стандартную фразу: «Больше работай» – задавайте вопросы, в идеале – не произносите ни одной утвердительной фразы.

«Насколько больше я должен работать? Сколько буду получать? Что конкретно? Я сейчас спиливаю 18 деревьев в день. Сколько мне надо приложить усилий, чтобы заработать больше?» Задавайте конкретные вопросы, тогда общими ответами от вас не отделаются.

Половина начальников отреагируют следующим образом: «Знаешь, сейчас я не готов к этому разговору, давай вернемся к нему позже». Ваш ответ должен звучать так: «Когда именно? Если зайду через три дня – нормально? Или лучше подойти через неделю?»

То, что вы хотите больше денег, – ваша проблема. Начальник сегодня утром не проснулся с мыслью о том, как бы поднять вам зарплату. И надо сделать так, чтобы эта

задача стала проблемой руководителя.

Поэтому вы говорите: «Мне требуется больше денег. Что нужно делать, чтобы получать больше?» Кто в этот момент скажет первое слово, тот проиграл. Если вы начнете что-то предлагать, шеф среагирует: «Нет, думай дальше».

Умный начальник спросит: «Что вы предлагаете?» Ваша задача – не поддаваться на провокации: «Я не знаю. Пришел к вам за советом, потому что вы – старший товарищ. Я понимаю, что должен приносить компании больше ценности, но не уверен, что это значит в моем случае. Что конкретно мне нужно сделать, чтобы получать больше денег?»

Какие-то вещи, сказанные руководителем, будут казаться тупыми, ненужными и неправильными.

Если не хотите получить прибавку к зарплате, начинайте спорить. В противном случае никогда не прекословьте. Переспросите, уточните: «Правильно ли я понял, что вы хотите, чтобы я сделал это?»

### **Пример из практики Андрея Парабеллума**

У меня был сисадмин Валера: хороший сотрудник, работающий, завхозного типа. Мгновенно «прикарманывал» все, что плохо лежало, чтобы сохранить в своей каморке. Потихоньку он обрастал кучей железа. Я платил мало, потому что пробовал делать иначе, но мне не понравились результаты.

Он приходил ко мне и спрашивал: «Я получаю сейчас столько-то долларов в час. Хочу больше денег, что мне для этого нужно делать?» Я отвечал: «Слушай, я тоже хочу больше денег». Думал включить у него сообразительность, чтобы он придумал, как заработать больше для компании.

Он не мог ничего придумать, потому что это не его задача. В конце концов я понял, что с ним надо действовать по-другому, сказал: «Валера, твоя задача – сдать любой майкрософтовский экзамен или сертификацию. Почему? Когда ты это сделаешь, компания станет Microsoft Certificate Solution Provider. Я тебя впишу в список, и мне за это пойдут дополнительные очки».

Он стал спорить: «Я же и так все знаю». Я ответил: «Перефразирую. Ты хочешь больше денег? Сдашь экзамен – получишь на \$2 в час больше. Все, свободен». Сказал, что диски курсов куплены, можно заниматься, но повышение будет только за пройденный экзамен.

Стоило это мероприятие \$100. «Если ты идешь и проваливаешь, тебе нужно платить еще, потому что я вкладываю в результат. Сдашь экзамен – заплачу \$100. Не сдашь – сам платишь за пересдачу».

Он пришел через четыре месяца, хотя первый экзамен провалил. И повторил: «Хочу больше денег. Прошло полгода, я уже очень много знаю». Я ответил: «Возвращаемся к нашему разговору: как только сдашь любой майкрософтовский экзамен, сразу получишь на \$2 в час больше».

Так Валера ходил ко мне почти три года, и история повторялась. Про себя он ругался матом, кивал головой и уходил. Чтобы через полгода вернуться снова.

Правильно ли он себя вел? Конечно, нет. А я? Я плачу деньги и требую, что хочу. Это

пример того, когда человек был не согласен с начальником и результатов не получил.

### **Принести больше денег компании**

Вы должны понимать, что своим разговором поставите начальника в неудобное положение: если вы сделаете требуемое, ему придется поднять зарплату. Поэтому, если руководитель умный, он что-нибудь придумает.

Даже после повышения зарплаты можно подойти и сказать: «Спасибо большое, очень рад. Я хочу знать, что мне теперь нужно сделать, чтоб перейти на следующий уровень. Понимаю, это будет не завтра. Но какие правила игры? Как получить еще больше денег?»

Можно выразить мысль иначе: «Я не требую немедленного повышения зарплаты. Вы только что ее повысили, большое спасибо. Но я хочу знать, чего вы ждете от меня теперь и что нужно сделать, чтобы превысить эти ожидания и получить прибавку еще раз?»

Хорошо, если у вас в заглавнике будет возможность принести больше денег компании. Это ценно, так что подумайте.

Если вы работаете охранником, вряд ли получится помочь своей фирме увеличить прибыль. Разве что будете ловить тех, кто ворует, – это может добавить вам очков. Подумайте, как сэкономить или больше получить.

Может, в организации нет карьерного роста, такое тоже бывает. Вы уперлись в потолок, и дальше подниматься не выходит. В этом случае мы все равно поработаем над дополнительными факультативными проектами, причем они могут быть внутри и вне компании.

Приведу пример, как я (Андрей Парабеллум) брал на работу программистов. У многих почти одинаковое резюме. Причем я знаю, что если человек умеет все: COBOL, C++, C#, Visual Basic, Pascal, Fortran и еще 15 языков, лучше его не брать. Он просто набрал в Google фразу «языки программирования» и скопировал текст в резюме. Я говорю про середнячков.

Разговаривал с одним парнем, которого сразу решил взять в компанию. Параллельно он работал в самой обычной организации и запустил свой некоммерческий проект: придумал идею софта и реализовал ее.

И это была не игрушка. Он все запаковал, сделал инсталлятор, написал Help и выложил все в бесплатное скачивание. Ему давали обратную связь, и он делал улучшения. Потом разработал профессиональную версию за какие-то небольшие деньги.

Он не заработал на своем проекте большого количества денег, но получил новый опыт, который я умею монетизировать. И я с удовольствием принял его на работу. Подумайте, какой факультативный проект вы можете поднять, чтобы улучшить свое резюме.

### **Скорочтение**

Возьмите нехудожественную книгу по вашей теме объемом до 200 страниц. В ней должно быть хоть какое-то количество воды. Например, подойдет книга «Экстремальный Тайм-Менеджмент. Бери от жизни все». Текст мог бы уложиться в семь страниц, но книга состоит из двухсот.

Держите ее в правой руке. Ваше задание – ровно за три минуты пролистать все

страницы. Быстренько изучите обложку со всех сторон. Вдумчиво прочитайте оглавление книги, чтобы понять последовательность изложения.

В спокойном темпе пролистайте книгу от начала до конца, чтобы представлять, что где написано. Выхватывайте глазами заголовки и выделенный текст. Оглавление надо прочитать от корки до корки, причем очень внимательно. Потом то, что вы пролистаете, наложится на него, как мясо на скелет.

Задание на завтрашний день – взять 10 книг по вашей специальности и так же их пролистать. Этот процесс мы будем называть сканированием. Лучше всего сделать это в книжном магазине: подойдите к полке и пролистайте все подряд.

Не пытайтесь что-то запомнить или анализировать информацию. У вас в голове должна быть каша. Процесс идет по-разному, но в какой-то момент начнется отторжение – больше не хочу. Надо через него пройти.

Просто тупо листайте книгу, не обращая внимания, хорошо ли вы при этом себя чувствуете; запомнили что-то или нет.

Вдумчиво читайте только обложку и содержание, остальное сканируйте. Проработайте так минимум 10 книг. Монстры, идущие вперед семимильными шагами, могут прочитать таким образом все книги по своей теме за полчаса.

Попутно присваивайте каждой книге рейтинг по десятибалльной шкале. Ноль – это полный отстой, не стоит читать, даже если бы дали бесплатно. Десять – книга, изменившая вашу жизнь, которую вы не раз будете перечитывать и советовать знакомым.

### **Задания первого дня**

1. Очистить рабочий стол компьютера. Перед уходом домой убираться на обычном рабочем месте.
2. Крупными мазками набросать недельный план.
3. Составить расписание следующего дня с точностью до часа.
4. Записать и на другой день выполнить три важных дела.
5. Просканировать 10 книг по своей специальности.
6. Составить рейтинг проработанных материалов.
7. Выписать из книг пять идей улучшения личных действий, работы отдела и компании.
8. Начать замер показателей своей работы.
9. Приходить в офис за 15 минут до начала рабочего дня.
10. Уходить домой позже руководителя или остальных коллег.
11. Разработать сценарий разговора с начальником.
12. Придумать факультативный проект, который улучшит резюме.
13. Следить за своим внешним видом.

### **Второй день**

Надеемся, что прежде, чем перейти к этой главе, вы сделали задания из предыдущей. Если да – отлично!

Итак, мы постепенно приобретаем более деловой внешний вид – это раз. Второе – продолжаем каждый день составлять планы, а вечером приводим все в порядок.

Продолжаем сканировать книги. Еще вы должны выписать пять интересных идей для своей работы или бизнеса.

Задания наслаиваются друг на друга и накапливаются.

Сейчас подумайте и определите три ключевых навыка, которые необходимы в вашей работе. Это могут быть продажи, переговоры, звонки, пунктуальность. Если вы – руководитель, то навык управления. Он один из самых сложных.

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

Ваша задача: ежедневно минимум 10–15 минут посвящать прокачиванию этих навыков и выполнять мелкие действия, которые будут развивать вас в нужном направлении.

Это может быть отработка типового упражнения. Например, вы готовите ответы на возражения клиентов. Можно изучать аудио– или видеокурсы, исследовать линейку продуктов, постоянно улыбаться клиентам и т. д. Способов развития много, ваша задача – встроить ежедневные действия для прокачки трех навыков.

## **Сильные результаты**

Есть несколько возможностей быстро получить заметные результаты.

1. Взять на себя управление. Вы можете стать мини-руководителем хотя бы над одним человеком, которому будете давать какие-то задания. Скажите руководителю: «Я берусь за этот проект и отвечаю за результат». Это может длиться от двух дней до недели (для небольших и средних проектов).

2. Добиться экономии для компании. Если вы соприкасаетесь с деньгами, подумайте, как экономить на процессах, в которых участвуете. В большинстве организаций дела идут крайне неэффективно. Найдите способ экономии времени сотрудников.

3. Заработать дополнительные деньги. Это идеальный вариант. Так появляется возможность требовать, например, 10 % от дополнительной прибыли. Даже если вы не имеете отношения к продажам, попробуйте разобраться и найти нового клиента, партнера.

4. Улучшить качество работы. Это относится к личной деятельности или внутренним процессам.

5. Решить острую проблему. Если вы знаете, что в компании кризис или есть серьезная проблема, которая не дает спать начальству, помогите ее решить. Разумеется, вас будут готовы вознаградить.

Выберите из списка не то, чем занимаетесь каждый день: чтобы показать существенный результат, надо выйти за рамки обычной работы. Например, возьмете на себя небольшой проект.

Это конечный этап работы, когда вы говорите, что беретесь обеспечить требуемый результат. Если что-то есть на примете, выберите один маленький проект и один большой (длительностью хотя бы неделю). Как только возьмете обязательство, сразу составляйте план реализации.

Следующее задание: если вы еще не поговорили с шефом, подготовьтесь. Ваша задача – записать типовые возражения. Скорее всего, вы догадываетесь, что он вам ответит. Надо

придумать контраргументы. Например, шеф возразит: «Нет, так не пойдет» или скажет: «Хорошо, я готов пойти тебе навстречу, но соверши какой-нибудь подвиг». Понятно, что вас попытаются отфутболить.

Что сказать в ответ? «Хорошо, давайте обсудим, какой именно подвиг я должен совершить. Подойдет ли такой вариант?» Это не лучший способ, но если других вариантов нет, скажите хоть что-то.

Если придете с пустыми руками, начальник вас победит. За ним больше силы, власть и навык переговоров. Соответственно, вам надо быть хорошо подготовленным. Вы сможете застать его врасплох, потому что он не ожидает активных действий.

### **Когда подходить к начальнику**

Часто сотрудники подходят с вопросами не вовремя. Если видите, что руководитель не в духе, лучше не лезть. Не всегда можно угадать, но какие-то признаки есть.

Также не стоит решать вопросы на ходу. Начальник куда-то торопится, а вы подбегаете: «Давайте обсудим, как мне зарабатывать больше». Скорее всего, он предложит подойти позднее. В худшем случае скажет: «Делай, что должен, и не лезь с глупыми вопросами».

Как подойти вовремя? Во-первых, руководитель должен быть в хорошем настроении. Во-вторых, в компании удачный день после выгодной сделки или по другой причине.

Если вами руководит начальник отдела, ориентируйтесь на выполнение плана и личный трудовой подвиг. Выбирайте поле боя, на котором у вас больше шансов победить.

Большинство сражений выигрывают еще до их начала. Вы должны создать ситуацию, когда вопрос будет не в том, поднять ли вам зарплату, а в том, насколько поднять.

Есть хороший пример возражения. Вам могут предложить заключить договор с клиентом, к которому почти нереально пробиться. Можно использовать контраргумент: «Хорошо, про этого покупателя я понял. А в каком еще случае вы готовы повысить мне зарплату? Если с этими заключу – пойдет?» Чтобы не ограничивать себя единственной возможностью, надо получить другие варианты.

### **Последствия подвига**

В психологии есть сильная штука: результаты высоко ценятся до того, как они получены. Затем ценность работы снижается. Допустим, вы говорите: «Давайте я совершу такой-то подвиг. Вы меня за это вознаградите?»

Руководитель думает: «Если такое дело провернет? Конечно». Но когда вы все сделали, ситуация меняется. Поэтому старайтесь, чтобы ваши аргументы были не на словах, а на бумаге.

С этого момента надо документировать все свои результаты. Допустим, вы сейчас планируете: «А не улучшить ли мне качество работы?» Первый шаг – пропишите, как обстоят дела сейчас, и добейтесь подтверждения ситуации у начальника, когда будете с ним разговаривать.

«Хорошо, если я реализую такой проект, вы согласны меня вознаградить? Поднять

зарплату или выплатить премию? Что вам больше хочется». Руководитель говорит: «Да, согласен». Вы фиксируете это на бумаге, готовите примерный план действий и с этим документом приходите к начальнику.

Необязательно требовать подпись – это может быть не совсем корректно. Но документ надо согласовать. «Правильно ли я понимаю, что мне нужно сделать? Я составил план, как буду это реализовывать. Все ли я верно понял?» Тогда начальник подтвердит то, что написано на бумаге.

Когда добьетесь результата, скажете: «Было так, стало так. Вот документ, который показывает, что мы с вами договорились о делах и вознаграждении».

Разумеется, надо всегда выполнять план по основной деятельности. Если этот момент хромает, можете обсудить: «Хорошо, если я перевыполню план, вы готовы меня вознаградить? Давайте пропишем, как именно. Если превышу на 20 % – какое вознаграждение? А на 30 %?» Дальше вопрос в том, как сделать свою работу более эффективной.

Если от вас требуют выполнить план, а вы не справляетесь, скорее всего, будет тяжело чего-то добиться от начальства. Пока не научитесь выполнять базовые требования, рано думать о большем.

### **Новые источники дохода**

Параллельно с основной работой начните создавать другие источники дохода – продажи, партнерские программы и т. д. Это задание для продвинутых. Если не успеваете, делайте хотя бы базовые упражнения.

Необязательно создавать доход через Интернет – это может быть любое другое дело. Например, начните кого-то консультировать по вашим вопросам.

Когда есть дополнительный ручеек прибыли – это сильно повышает уверенность в себе. Допустим, на основной работе вы получаете 30 000 рублей, а здесь еще 2000–3000. Это одна из самых ценных вещей, которую можно сделать быстро.

### **Реализация идеи**

Самое главное в идеях – не их огромное количество. Многие наверняка подходили с какими-то предложениями к начальству, но их воспринимали не очень лояльно. Однако, если смотреть с точки зрения руководителя, не хватает людей, готовых взяться за реализацию.

Вы можете подойти с предложением: «Смотрите, я составил список из 10 идей. Мы можем повысить качество работы компании, привлечь больше клиентов и больше заработать с текущими покупателями. Я готов взяться за реализацию проектов. Давайте обсудим, с чего мне начать».

Начальник может ответить: «Да, отлично. Это хорошие идеи – действуй». И вы сразу поднимаете вопрос: «Какое будет вознаграждение?»

Многие считают свои идеи гениальными, но большинство предложений сотрудников выглядят так: «Давайте пошлем на Луну корабль. И там черной краской большими буквами напишем название нашей компании. Когда Луна будет освещена Солнцем, все

это увидят. Круто!»

Другое дело, когда вы приходите с реалистичными предложениями, которые обсудили с коллегами, и готовы взяться за дело.

Руководство готово платить за результат, особенно если видит, что можно заработать или сэкономить деньги, сделать что-то более эффективно.

Вы можете договориться с начальником о выплате процентов с тех денег, которые принесете компании. «Хорошо, на какое вознаграждение я могу рассчитывать, когда приведу этого клиента?» – это более чем адекватно.

Но важно не путать идеи и их реализацию. Если вы и так что-то делаете, предложите новый результат. Допустим, занимаетесь привлечением покупателей, и в месяц приходит 30 человек. Это реальность, от которой можно плясать.

В таком случае скажите начальнику: «Если я добьюсь, что будет приходиться 40 клиентов, на какое вознаграждение могу рассчитывать?» Лучше привязываться к какому-то проценту. Если увеличиваете оборот – это процент с продаж. В случае разовой работы можно договориться о премии, а при постоянной деятельности – о повышении зарплаты.

Итак, выберите три ключевых навыка истройте ежедневные действия для их прокачки. Затем продумайте варианты сильных результатов, которые сможете обеспечить.

Задокументируйте текущее состояние дел, чтобы затем было с чем сравнить результат. Да и выглядит это солиднее.

«Раньше мы пилили в день 30 бревен, сейчас – 35». «Раньше я обрабатывал такое количество звонков, теперь другое». Подобным аргументам сложно противостоять. Это как в суде, где слова имеют меньший вес, чем документальные подтверждения.

В ближайшую пару дней поговорите с начальником. Для этого найдите время, чтобы руководитель был не слишком уставший. Не надо делать это и после сложных встреч, переговоров.

Не подходите с серьезным вопросом, когда начальник в плохом настроении. Желательно выбрать день, когда у вас наклеиваются серьезные результаты. Можно приурочить это к разговору, чтобы создать внешний фон.

Планируйте конкретное время и день для обсуждения вопросов:

1. Как я могу улучшить свою работу?
2. Как я могу зарабатывать больше?

И не выражайте недовольство текущей ситуацией.

Гораздо лучше подходить с позиции «мне в целом все нравится, но я хочу лучше». Например: «Мне очень нравится моя работа. Я хочу развиваться и расти. Скажите, что я могу улучшить, чтобы вы остались мною довольны? Как я могу качественнее выполнить свои обязанности, чтобы больше зарабатывать? Что я должен для этого сделать?»

### **Случай из практики**

Приведем несколько примеров, чтобы вы себя пнули и заставили действовать. Год назад два студента проходили наш тренинг «Быстрые деньги в консалтинге» [1 -



<http://ultrasales.ru/fmconsulting.html>]. На тот момент им было 19 и 20 лет, они еще ничего не умели – обычные ребята с экономического факультета какого-то вуза.

Мы учили с нуля разбираться в теме «Увеличение продаж» и консультировать другие компании. Мальчишки приходили к серьезным бизнесменам и говорили: «Давайте мы поможем вам увеличить продажи». Многие вертели пальцем у виска и говорили: «Да кто вы такие?»

Но за три недели они смогли найти нескольких клиентов и заработали 120 000 рублей.

Возьмем что-то более серьезное. Для владельцев компаний провели тренинг «Быстрые деньги в бизнесе» [2 - <http://ultrasales.ru/fmbusiness.html>]. У одной фирмы оборот составлял 800 000 рублей в месяц, а за три недели они подняли объем продаж до 2,5 млн. То, что представляется нереальным, может оказаться вполне доступным.

Порой вы играете на поле, где крайне сложно одержать победу, потому что условия игры против вас. Даже если повысите показатели в два раза, это совершенно не спасет.

Допустим, вы занимаетесь атомными электростанциями, которые продаются раз в год. Может, проще продвигать дизельные генераторы, которые ежемесячно покупают десятками?

Сейчас вы можете сказать начальнику: «Хорошо, я понял, что нужно повысить показатели в 10 раз. Помогите мне. Что конкретно сделать, чтобы реализовать план? Если вы так планируете, скорее всего, видите, что это выполнимо. Скажите, что я должен сделать?»

## **Об идеальном работнике**

У нас на сайте есть текст Message to Garcia: [infobusiness2.ru/node/2019](http://infobusiness2.ru/node/2019). Он об идеальном работнике. В нем правильно передается то, как нужно себя вести.

Ваша задача перед переходом к следующей главе – прочитать его и разобраться. Если вы не владеете английским языком, воспользуйтесь Google-переводчиком или найдите в «Яндексе» русскоязычный вариант.

Теперь поработаем над вашим резюме. Есть большое количество курсов и тренингов, где дают навыки и подтверждающие корочки. Это будет выглядеть солидно.

Подумайте, какие навыки поднимут вашу ценность на рынке труда? Запишите ответы прямо в книге.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_

Подсказываем: знание английского. Сейчас в проекте [infobusiness2.ru](http://infobusiness2.ru) есть штатный тренер Светлана Зверька – хакер иностранных языков. Мы выкладывали видео, на котором она в течение 4 минут разговаривает на восьми языках. Она за 3 минуты поможет вам подтянуть английский.

Универсальные навыки:

- ✓ английский язык;
- ✓ управление проектами;
- ✓ управление людьми;
- ✓ тайм-менеджмент;
- ✓ продажи;
- ✓ переговоры.

Если в дополнение к английскому вы владеете еще одним языком – это очень хорошо. По теме управления проектами советуем прочесть книги «Аутсорсинг и проект-менеджмент» и «Аутсорсинг управления проектами».

Можете пройти наш курс «Быстрые результаты чужими руками» [3 - <http://ultrasales.ru/frez-deligating.html>]. Если нужна сертификация, есть PMP – Project Management Professional. Там можно получить корочки и добавить соответствующую информацию в свое резюме.

Люди, которые умеют работать с проектами и доводить их до результата, ценятся на рынке труда больше других.

Чтобы подняться на ступеньку выше, надо иметь навыки менеджмента. Получается палка о двух концах. С одной стороны, вас никто не поставит менеджером, потому что вы не умеете управлять людьми. С другой – у вас нет нужных навыков, потому что никто не ставит вас менеджером.

Соответственно, ваша задача – найти курсы по управлению персоналом, менеджменту. Обязательно прочитайте книгу Дэна Кеннеди «Жесткий менеджмент».

Кроме универсальных навыков есть и специфические. Ваша задача – найти в Интернете курсы, которые помогут относительно дешево или бесплатно прокачать в себе нужные навыки. Сейчас мы занимаемся не навыками, а их правильной подачей.

На сайте [infobusiness2.ru](http://infobusiness2.ru) в папке Free выложено много материалов. Выберите любой из них и посмотрите, послушайте. Например, «Продажи со сцены» – уникальный тренинг. Вы можете изучить его и отразить это в резюме.

Необязательно использовать наши возможности, можете найти другие. В резюме должно быть видно, что вы прошли большое количество тренингов и делаете это постоянно.

Для продвинутых: можно добавить отдельную страницу со списком законченных курсов и полученных навыков. Надо показать, что вы не одним махом прошли 30 тренингов, а учитесь регулярно.

Если вы проходите по одному тренингу ежемесячно или ежеквартально, можно сделать вывод, что вы постоянно работаете над собой.

Когда 10 человек приходят на одно место и руководитель выбирает по резюме, предпочтение отдадут тому, кто инвестирует в свое образование.

**Домашнее задание**

Найдите по каждому навыку из вашего списка соответствующие курсы и тренинги. Запишите их в резюме.

### **Фоновая задача**

Удвоение заработной платы – фоновая задача, которая продвинет вас далеко вперед. Придумайте проект и запустите его параллельно с работой. Он должен принести вам такие же деньги, как ваша основная работа, или больше.

Для начала сделайте список проектов, которые, на ваш взгляд, могут принести такие деньги. Если нужен чит-код, приведем типовые примеры.

Первое: обучение людей навыку, которым владеете сами. Допустим, ваша зарплата – 100 000 рублей. Сделайте один живой тренинг в месяц с 10 участниками, и пусть каждый заплатит по 10 000 рублей. Или найдите 20 человек, которые внесут по 5000.

За один выходной вы получите столько же, сколько на работе за месяц. Так люди и становятся бизнес-тренерами. Похожую отдачу может дать вебинар.

Есть другой вариант: если вы – дизайнер или программист, делайте сайты на заказ, пишите программы. Если есть финансовая подготовка, можете взять на аутсорсинг чью-то бухгалтерию. Принцип тот же – несколько типовых клиентов приносят приличные деньги.

Если умеете увеличивать продажи, займитесь консалтингом. Для достижения цели нужно всего лишь найти трех клиентов в месяц по 30 000 рублей.

Руководителям советуем что-то организовывать. Бизнес-тренер в Москве получает порядка 10 000–20 000 рублей в день, в провинции – 5000. Если сможете продать тренинг 20 участникам, заплатите ведущему 10 000, а разницу спокойно положите себе в карман.

Мы говорим именно про бизнес – основное дело кто-то выполняет за вас. Можно организовать что-нибудь для человека, который не хочет заниматься технической работой. Например, создавать и поддерживать его сайты.

Не беритесь за мелкие проекты, которые приносят 1000–10 000. На них вы потратите столько же времени, сколько на крупные вещи. Ваша задача – с одного проекта получить всю зарплату. Иначе нет смысла этим заниматься.

### **Пример, как работает экспертиза**

В 2007 году наш тренинг FM1 проходил один парень, который жил в маленьком городе Казахстана и работал в банке.

Он написал книгу, как стал обыкновенным менеджером в банке, ответственным за продажу ипотеки. И дополнительно собрал кучу материала о том, как банковскому работнику добиться успеха в своем направлении.

Электронная книга быстро разошлась, и его перевели в головной офис в Алматы, сделали начальником филиала по вопросам ипотеки. Потом его вроде переманил другой банк, предложив большую зарплату.

Если у вас есть специфические знания, можете спокойно оформить их в виде книги и распространять в электронном варианте: по узкоспециализированным нишам материалов почти нет.

Можно относительно быстро стать специалистом № 1, если, кроме вас, в нише никто не

занимается обучением. Сложно проиграть гонку с одним участником.

## **Скорочтение**

Надеемся, вы сделали прошлое домашнее задание и прочитали 10 книг по своей специальности в книжном магазине. Чтобы процесс шел быстрее, читать рекомендуется стоя.

Вот вам задание: завтра доехать до книжного, запланировать полчаса времени и стоя просканировать еще 10 книг по специальности. Если их мало, используйте все, что найдете.

Вы только начинаете осваивать этот навык, постепенно станет проще. Когда вы только начинали ездить на машине по городу, легко вам было? Напряжение по всем направлениям: приходится смотреть и в зеркала, и по сторонам, и вперед, да еще контролировать показания приборов. А если механическая коробка передач – переключать ее и нажимать сцепление. Колоссальный стресс! Если вы не умеете нормально читать, как большинство людей, придется получать навык фактически с нуля. В школе учат считывать буквы, а не выуживать информацию.

Перечитывать книги нельзя. Если случайно это сделаете, ничего страшного. Этим займемся позже. Понимаем, что у вас в голове каша, но так нужно. Сейчас мы готовим тесто, из которого будем лепить правильный навык.

## **Задания второго дня**

1. Перед уходом домой убираться на рабочем месте.
2. Планировать день и неделю.
3. Просканировать еще 10 книг.
4. Составить рейтинг проработанных материалов.
5. Выписать из книг пять идей улучшения личной деятельности, работы отдела и компании.
6. Продолжить замер показателей своей работы.
7. Приходить в офис раньше, уходить позже.
8. Следить за одеждой.
9. Ежедневно прокачивать три необходимых навыка.
10. Записать типичные возражения начальника и придумать ответы.
11. Найти навыки, которые улучшат резюме.
12. Начать создание дополнительных источников дохода.
13. Придумать проект, который принесет такие же деньги, как основная работа.

## **Третий день**

Если вы решили сменить место работы, главное – улучшить резюме, чтобы иметь как

можно больше козырей на руках. Сейчас вы прикладываете усилия, чтобы улучшить свои результаты и продемонстрировать их в другой компании.

На что обращать внимание при выборе места работы? Большинство считает, что это социальные пакеты, зарплата, коллектив, престиж работодателя, возможность развиваться и характер работы.

Но давайте посмотрим на спорт. Реально ли достичь серьезных успехов без хорошего тренера? Чьи результаты будут лучше – спортсмена-одиночки или человека, который занимается под руководством опытного наставника? Ответ очевиден. Однако не все осознают, что карьера строится точно так же и с хорошим тренером расти можно намного быстрее.

Если вы – наемный сотрудник, лучшим наставником может быть ваш руководитель. Выбирая работу, в первую очередь смотрите на непосредственного начальника. С ним вы будете пересекаться чаще всего: ежедневная постановка задач, контроль, пинки и т. д. И обращайте внимание на личностные качества, не на профессиональные: человек должен быть ответственным, дисциплинированным, пунктуальным и умело управлять людьми.

Конечно, сразу все не поймешь, но есть интересная закономерность: мы правильно оцениваем людей с первого взгляда и после нескольких минут общения. Поэтому лучше ориентироваться на первое впечатление.

Самому быть наставником для руководителя – плохой вариант. Это говорит о том, что ваши управленческие навыки гораздо выше и вы остаетесь без тренера. Вас некому тянуть вверх, наоборот – окружение толкает назад. Адекватный руководитель, естественно, стремится развивать свою команду.

### **Лояльность и цинизм**

Мы немного затрагивали тему о том, насколько важна лояльность сотрудника к работодателю. Если человек так относится к компании, он будет работать долго, постоянно и хорошо. Начальники это ценят.

Большинство людей считают руководителей циничными людьми. И даже если ценят, все равно видят их в гораздо худшем свете, чем есть на самом деле. Да, циничные! А как иначе? Думаете, нормальный работодатель должен хорошо относиться, ценить и любить? Вы должны быть друзьями, а компания – одной семьей?

Раскроем точку зрения руководителя. Если он имеет хотя бы несколько лет управленческого опыта, у него развивается здоровый цинизм. Без этого никуда.

Как у врачей: если бы они плакали над каждым умершим пациентом, сошли бы с ума. Особенно это касается работников операционных и морга.

У бизнесменов аналогичная ситуация: к сожалению, очень быстро разочаровываешься в людях и понимаешь, что подавляющее большинство – ленивые и безответственные раздолбаи, каждый шаг которых нужно проверять. Когда в компании работает много людей, руководитель видит среднестатистических менеджеров, а не всех сотрудников.

И почти любой работодатель сталкивался с ситуациями, когда сотрудник внешне добрый и лояльный, при этом за спиной ворует, обманывает, говорит гадости и т. п. Думаем, вы с этим сталкивались.

## **Пример из практики Николая Мрочковского**

При устройстве на работу один кандидат сказал, что ему нравится сфера деятельности компании: «Вы несете свет людям, учите правильным вещам. Мне по душе должность и общение с клиентами».

Через пару месяцев выяснилось, что он «подкручивал» себе проценты за обслуживание клиентов – была «дырка» в системе CRM, куда он тайно заходил вместе с товарищем и улучшал показатели.

Когда об этом стало известно, я его уволил. Парень признался: «Да, извините, я вас обманывал». И сказал это совершенно открыто, в лицо. А затем писал мне «ВКонтакте»: «Николай, мне так нравилось у вас работать! Вы – такой хороший руководитель».

Человек улыбался, демонстрировал лояльность и в то же время обманывал. Таких ситуаций хватает у любого бизнесмена.

## **В чем выражается настоящая лояльность**

Важна стабильность ваших результатов. Ценится умение выполнять задачи в срок, качественно и с уважением. Выражается это в том, что вы не плюетесь, когда получаете новую задачу. Не ругаетесь, что дан короткий срок. Уважительно относитесь к внешним и внутренним клиентам.

Проявляя такие качества, вы сразу становитесь на голову выше большинства сотрудников. Со сроками в России – беда: считается нормой пообещать закончить дело в пятницу, а сдать во вторник. Если вы исправите это у себя, тоже станете на порядок выше и вас будут ценить.

Если не успеваете, оставайтесь вечером после работы, задействуйте выходные, продолжайте трудиться дома. Грамотно оценивайте поставленные задачи. Вы должны понимать, сколько потребуется времени на их выполнение. Если называют нереальный срок, предлагайте его увеличить.

Берите такой промежуток времени, чтобы его хватило с запасом. Всегда приплюсовывайте 30 %: если считаете, что можете выполнить задачу за пять дней, назовите семь. Лучше сдадите раньше, чем просрочите.

Как руководители мы всегда имеем в виду, что задача – одно из звеньев цепи. Результат работы сотрудников используется в каком-то другом процессе. И если кто-то из исполнителей нарушает срок даже чуть-чуть, это влияет на цепочку в целом.

Поначалу будет тяжело, и с непривычки придется сильно задерживаться. Но когда вы встроите в себя навык грамотной оценки задачи, станете гораздо более ценным сотрудником. То, что хоть как-то зависит от вас, надо сделать вовремя. Если выполнение задерживается по вине других людей, вы обязаны предупредить.

Допустим, в задаче участвует третье лицо, но руководитель об этом не знает. Если исполнитель задерживает свою часть работы, сразу информируйте начальство: «Работа пока не сделана, однако моя часть полностью готова», а не пытайтесь в конце, когда уже все сроки прошли, свалить все на другого. Мол, я не виноват и ни при чем.

Если знаете, что начальник имеет свойство что-то задерживать, называйте клиенту более высокие сроки. Лучше вы сдадите проект через пять дней – и клиент этому обрадуется,

чем назовете эту цифру изначально, а потом растянете работу на десять дней.

## **О вреде прерываний**

Часто складывается такая ситуация: вы работаете, вдруг подходит коллега и спрашивает о мелочи, которая к работе не относится. Или раздается звонок, всплывает уведомление о новом письме и т. п.

Кажется, ерунда, но в любой работе для выхода на пик эффективности требуется примерно 30 минут. Если вы начали действовать, но через 15 минут вас кто-то ненадолго оторвал, снова потребуются полчаса, чтобы выйти на пик формы. Подробно об этом мы рассказали в книге «Экстремальный тайм-менеджмент».

Задача на завтра – снизить прерывания до минимума. Если вызывает начальник, никуда не деться, но на многие вещи вы можете повлиять. Например:

- ✓ отключите мобильный телефон;
- ✓ попросите коллег вас не беспокоить;
- ✓ выключите Skype, ICQ;
- ✓ отключите напоминания о новой почте.

Попробуйте завтра хотя бы два часа поработать, ни на что не отвлекаясь. Вы удивитесь, как много успеете сделать за это время.

## **Отзывы клиентов**

Как собрать отзывы от клиентов? Можете написать им электронное письмо: «Пожалуйста, оцените, насколько качественно я с вами работал». Или с другой формулировкой: «Напишите, пожалуйста, небольшой отзыв о работе со мной и нашей компанией».

Можно просить об этом в конце встречи, если она закончилась успешно. Для обоснования скажите, что начальство требует обратную связь от покупателей и оценивает вас по какой-нибудь шкале. Возьмите диктофон или камеру и устройте небольшое интервью: «Скажите, пожалуйста, несколько слов о нашей совместной работе».

Можно задать вопрос и внутренним клиентам, если подозреваете, что они вами довольны. Их комментарии – огромный плюс для вас, когда пойдете дальше. Так вы зарабатываете резюме.

Здесь тоже можете сослаться на руководителя и тестирование нового способа работы. Сейчас вас интересует ее качество, поэтому нужна обратная связь.

Если храбрость позволяет, сообщите, что проходите курс по повышению качества работы. И вам надо знать, насколько окружающие довольны, есть ли предложения по улучшению.

Не бойтесь об этом спрашивать. Будьте готовы, что при выполнении заданий коллеги начнут косо на вас поглядывать. Возможно, уже замечаете, что смотрят с подозрением, но это нормально. То ли еще будет!

Хорошо, если через пару недель продолжат коситься, а то начнут говорить: «Попродержи-ка себя!» Когда вы работаете намного лучше и качественнее других, у

людей появляется две возможности: тянуться за вами или пытаться остановить.

Далеко не каждый хочет напрягаться. Когда вы двигаетесь вперед, начинаете показывать, что работаете активнее и сильнее, им надо напрягаться или обвинять вас. Призовут быть как все. Если хотите подниматься, окружение будет тянуть вас назад. Не ждите чуда!

### **Шеф – ваш наставник**

Пока вы не говорите о повышении зарплаты и не требуете этого. Только спрашиваете:

- ✓ Что я могу улучшить, чтобы вы были мной довольны?
- ✓ Мне нравится работа, но что еще сделать?
- ✓ Что для вас самое главное в моей деятельности?
- ✓ Как я могу улучшить свои результаты?
- ✓ Скажите, что еще я могу делать качественнее?
- ✓ Над чем мне потрудиться, чтобы выдавать бóльшие результаты?
- ✓ Вы наверняка видите вещи, которых я не замечаю. Помогите мне стать лучше.

Если вы подходите с позиции ученика к учителю, начальнику это нравится.

Большинство людей любят учить. Если к вам придет кто-то из знакомых и попросит совета как у специалиста, вы будете ему рады. И с удовольствием начнете его учить, особенно если он будет следовать рекомендациям. Начальники – тоже люди и, когда появляется адекватный ученик, с радостью ему помогают.

### **Какие идеи брать**

Берите не все подряд, а идеи, которые готовы воплотить сами. Если вы видите, что есть возможность улучшить работу отдела или компании в целом, приходите к начальнику. Даже если пока не знаете, как их реализовать, но есть ощущение готовности.

Подходите и говорите: «Есть такая идея, как вы на это смотрите?» Если руководитель относится положительно, предлагайте свои услуги. При этом хорошо бы сделать связку: «Если я осуществлю это, вы поднимете мне зарплату?»

Такой подход отличается от других вопросов: «Что можно улучшить, чтобы вы платили мне больше денег? Что еще я могу сделать? За какие проекты взяться? Чему мне надо научиться? Как взять на себя большую ответственность? Если я освою полезный навык, вы будете мне за него платить больше денег? Как мне принести компании больше пользы?»

В этом варианте вы сами приходите и предлагаете решение проблемы, а не сбрасываете все на руководителя.

Во-первых, вы будете выделяться среди остальных сотрудников. Очень мало людей, которые – с точки зрения начальника – адекватно подходят к этому вопросу. Во-вторых, если руководитель пообещает повысить зарплату, отвертеться будет сложно.

Если чувствуете, что это можно к чему-нибудь привязать, озвучивайте срок и сумму: «Если я приведу такого клиента, вы мне дадите 10 % с заказа? Могу ли я рассчитывать на повышение? Что мне надо сделать, чтобы увеличить зарплату на 50 %?»



Если хотите зарабатывать на 30 % больше, просите с запасом, ожидая, что вас немного прижмут. Поторгуйтесь, и получите то, чего желаете.

## **Моделирование**

Следующая ваша задача – моделирование. На сайтах с вакансиями найдите резюме человека, который получает в два раза больше денег.

Затем посмотрите, чего вам не хватает по сравнению с образцом. Если вы сейчас получаете 50 000–90 000 рублей, то понимаете, что где-то за такую же или похожую работу люди получают 100 000–180 000.

Если вы читаете, что надо иметь сертификаты и дипломы, головой киваете, но резюме от этого не меняется. И даже если, на ваш взгляд, вы получаете потолок вилки зарплат, все равно есть люди, которые зарабатывают больше.

Не бывает такого, что вы – король королей. Всегда есть кто-то круче. Многие спрашивают, как смоделировать опыт. Допустим, в резюме сказано: «Я настраивал, внедрил SAP на каком-то предприятии». Понятно, что такой опыт вы не повторите.

С другой стороны, всегда можно найти проект по внедрению бухгалтерской программы и условно-бесплатно в нем поучаствовать в качестве фрилансера. Это позволит всего за месяц получить нужную строчку в резюме. Важно, чтобы вы поняли, каких навыков не хватает, встроили это в план действий и добились того же в рекордно короткие сроки.

Может, вы ходили на курсы, про которые уже забыли, или участвовали во внедрении компьютерной системы в вашей компании? На самом деле очень важно указать это в резюме.

Теперь ваша задача – доделать резюме.

## **Сколько нужно резюме**

Сколько у вас резюме? Для технаря лучше сделать один вариант и отправить его на все похожие позиции. Если же вы хотите быть аналитиком в банке, агентом или менеджером по продажам, можно показать огромное количество знаний и навыков.

На самом деле под каждую позицию и компанию должно быть свое резюме.

Нужно сделать столько вариантов, сколько есть позиций, на которые вы хотите устроиться. Допустим, требуется аналитик в банковском деле, который работает с SAP.

Человек берет ваше резюме и видит, что вы всю жизнь работали по этой специальности. Даже если должность была не совсем аналитическая, вы занимались анализом. И еще вы долго работали с похожими программами.

Хотя у вас в компании стояла программа 1С, так сложилось, что прошли курсы по SAP. Вы максимально похожи на человека, который с яслей готовился на эту позицию.

Часто у людей возникает вопрос, почему нужны разные резюме, если позиция та же? Если вы будете внимательно читать описание вакансий, обратите внимание, что их пишут немного по-разному. Где-то делают упор на программы, с которыми вы должны работать. В других объявлениях обращают внимание на опыт. В иных – на отсутствие опыта и т. д.

Вы должны идеально подходить не только под вакансию, но и под эту организацию.

Если вас нанимают в банк, большинство ссылок в резюме должны вести на финансовые компании. Если же вы были аналитиком в мясозабойном цехе или на сельскохозяйственной фирме, при равных возможностях вас, скорее всего, не возьмут.

Поэтому из вашего обширного опыта лучше выбрать тот, который максимально похож на требуемый. Даже если вы работали на мясной фабрике, у вас были какие-нибудь финансовые клиенты. Опыт надо притягивать за уши, чтобы максимизировать схожесть с позицией.

### **Пример из практики Андрея Парабеллума**

Важно смоделировать резюме, которое бы идеально подходило работодателю. Однажды я стал свидетелем интервью у одного клиента.

Мужчина пришел устраиваться на работу. Все хорошо, и вроде бы он подходит на какую-то офисную должность. Вдруг его спрашивают: «Какое у вас хобби?» Тот говорит: «Люблю машины чинить». Если бы он на этом замолчал, его бы взяли на работу. Но его понесло, и он добавил: «А еще я строю, рыбачу, делаю то-то...»

Человека не взяли, потому что в офисе не нужны люди, которые умеют все. Надо, чтобы они владели необходимыми для позиции навыками.

### **Самый большой миф о найме на работу**

Вот еще хороший вопрос, который затрагивают претенденты: «Обычно резюме висит на headhunter.ru, где человека находят и переманивают». Это самый большой миф, в который верят люди. Звучит примерно так: «Если я размещу на сайте описание продукта, клиенты сами будут появляться и делать заказ».

На практике все иначе: человек создает интернет-магазин, но почему-то никто не приходит и не покупает. Ваша задача – увеличить шансы на успех. Быть проактивным и самому добиваться лучших условий, а не ждать, пока они возникнут.

Напишите список из 25 компаний, в которых хотели бы работать. Есть же в вашем городе организации, в которые неплохо было бы устроиться.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_
11. \_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_
13. \_\_\_\_\_
14. \_\_\_\_\_

15. \_\_\_\_\_
16. \_\_\_\_\_
17. \_\_\_\_\_
18. \_\_\_\_\_
19. \_\_\_\_\_
20. \_\_\_\_\_
21. \_\_\_\_\_
22. \_\_\_\_\_
23. \_\_\_\_\_
24. \_\_\_\_\_
25. \_\_\_\_\_

Вы делаете хит-лист. Помимо размещения резюме на headhunter.ru сами будете звонить, писать и атаковать. Если у вас плохое резюме, из 100 сделанных запросов ответят на пять. В одну компанию вас пригласят на встречу. При этом могут и не взять на работу.

Если резюме средненькое, 100 запросов дадут пять встреч – 5 % закрытий. Будем рассчитывать на 10 %. Вы сделаете 100 запросов, на которые откликнутся 10 человек, и с ними можно работать дальше. Для этого нужен хит-лист. Ведь рассылать резюме нужно не во все места.

Ищите работу, на которой можно приносить компании больше денег. Даже если вы – обычный программист, можете подумать, как стать руководителем группы. А такой человек закрывает проекты, приносящие компании прибыль. Когда он завершает работу, клиент оплачивает счет. Это напрямую связано с деньгами.

Можете работать в pre-sales – быть технарем, который помогает закрывать сделки. Когда продавцы общаются с покупателями, технари этих компаний тоже согласуют какие-то моменты. Так вы сможете приносить больше денег и пользы. Смотрите вакансии, где есть возможность заработать!

Если хотите остаться в родной компании, можете сказать руководителю: «Я получаю 80 000 рублей. У меня есть два предложения от других компаний – на 120 000 и 135 000. Я бы хотел остаться у вас, но не за 80 000, которые вы мне платите. Давайте подумаем, что мне делать, чтобы я получал здесь адекватную заработную плату, как предлагают в других местах».

Некоторые руководители вас пошлют, поэтому надо быть готовым уйти в другое место. Это может быть второй разговор с начальником, если вы уже обсуждали, что вам делать для увеличения заработка. Теперь можете сказать: «Мне предложили работу. Давайте подумаем, что можно сделать».

### **Случай из практики Андрея Парабеллума**

Я два или три раза работал на кого-то. И когда увольнялся, сначала мягко говорил, что мне не хватает денег и как-то надо заработать. Мне отвечали, что нужно больше идей. Когда что-то предлагал, объясняли, что идеи дурацкие.

Рано или поздно я увольнялся. Каждый начальник говорил, что это не вовремя и все-таки надо подумать: «А если я тебе столько же денег дам?» Но я пообещал выйти уже на новое место.

Желательно до такого не доводить. Лучше находить новое место работы и говорить, что

вам предложили. Но не сообщать, что вы пришли на тренинг, переделали резюме, составили список из 25 компаний и т. д.

Нужно подавать иначе: «Я не знаю, как меня нашли, но нашли и предложили в полтора раза больше денег. Что мы будем делать? Я не очень хочу уходить, но с точки зрения оплаты вариант хороший».

В свое время я взял контент-менеджера, который нас продвигал, – social media marketer. Тогда в Москве не было подобных вакансий. Мы искали правильного человека, который бы этим занимался, но не знал, как это называется.

В течение недели ему дали оффер в два раза больше, и он сообщил нам об этом. Я ответил: «Слушай, я перебыю это через месяц, если ты будешь делать то-то и то-то».

Все хорошо, но в течение следующей недели ему сделали еще три оффера, каждый из которых умножался на два. Когда узнали, какие проекты человек делал в infobusiness2.ru, ему предложили в восемь раз больше денег.

Естественно, пришлось с ним попрощаться: тратить такие деньги я не планировал. Вот вам пример быстрого карьерного роста.

Я очень рад за этого парня. А сам получил хороший урок на будущее – не называть человека, отвечающего за продвижение в соцсетях. Таких людей, особенно обученных, крайне мало. Они высоко котируются на рынке.

## **Скорочтение**

Сегодня вы должны были пойти в книжный магазин и стоя просканировать 10 книг. Заметили, что в какой-то момент скорость заметно упала? На какой по счету книжке это произошло?

Если на пятой – отличный результат. Значит, вы хорошо разбираетесь в теме. На третьей – среднестатистический показатель. Если скорость падает на седьмой, прекрасно. Последние две-три вы сейчас можете не помнить. Так и должно быть.

В конце у вас получается каша. Вы могли заметить, что сегодняшние книжки по качеству были хуже вчерашних. Ведь, когда начинаете сканировать книги, ко второму десятку понимаете: 90 % информации пересекается. Такое впечатление, что авторы взяли несколько одинаковых источников и своими словами их перепели.

Иногда человеку просто нужно было написать книгу. Иногда первая глава – супер, вторая – отлично, третья – крутая, а с четвертой или шестой идет «вода». Понятно, что автор написал несколько глав, а затем ему пришлось добавлять текст для издательства.

Когда встречаете знакомую информацию, вспоминаете даже обложку книги, в которой это видели.

Один из постулатов скорочтения: если вы отсканируете все книги по своей теме, поймете: в них написано одно и то же. И неизбежно начнете читать быстрее.

Из пустого в порожнее. Если по вашей специальности больше нечего читать, берите материалы по продажам. Этот навык всегда поможет в жизни, даже если вы ничего не продаете.

Сегодня возьмете книжку, которую читали в первый день. О чем она была? У вас четкое понимание или расплывчатое? Надеемся, у вас каша в голове.

По обложке вы помните, что читали материал, а ничего конкретного сказать не можете, только отдельные тезисы. Ваша задача – прочитать книгу минут за 15. И это должно быть не классическое чтение от корки до корки.

Ваша задача – пролистать страницы. Вы опять берете книгу, внимательно смотрите оглавление и после этого читаете, медленно перелистывая. За 15 минут надо ее проглотить – медленно сосканировать.

Предупреждаем сразу: эту 15-минутку надо делать первой, пока мозги не засорены и вы не устали. А стандартный десяточек сканирований выполнить после.

Продолжайте «давить» свою тему. Если закончили ее, берите продажи, маркетинг, бизнес, психологию – что ближе. Скоро навык сканирования десятка книг встроится и станет привычным занятием.

### **Задания третьего дня**

1. Выполнять все задачи в срок.
2. Отключать прерывания.
3. Собрать сертификаты и дипломы.
4. Определить, какие документы надо получить для улучшения резюме.
5. Сделать первый шаг для получения необходимой бумажки: записаться на курсы, тренинг, подать заявку на участие в конференции и т. д.
6. Собрать отзывы о своей работе (задание для тех, кто взаимодействует с клиентами).
7. Поговорить с шефом.
8. Взять обязательства, выполнять их качественно и в срок.
9. Обсудить идеи, воплощением которых можете заняться.
10. Найти резюме человека, который за аналогичную работу получает в два раза больше.
11. Добиться совпадения резюме: получить необходимые знания и опыт.
12. Составить список из 25 компаний, в которых хочется работать.
13. За 15 минут перечитать первую отсканированную книгу.

### **Четвертый день**

#### **Где растет малина**

Чтение этой книги сильно перестраивает мозг: начинаете искать разные возможности и тут же их находите. Сейчас ощущение такое, что вы идете по нетронутому лесу, где вокруг – кусты малины с огромными ягодами, и вопрос лишь в том, какие именно сорвать. До некоторых вы даже не захотите дотягиваться.

Деньги в большом количестве лежат под ногами. Но большинство людей их даже не замечают. Они идут по лесу, но смотрят лишь вверх и говорят: «Ой, малины нет, одни верхушки деревьев».

Самое забавное происходит, когда предлагаешь опустить голову и посмотреть по

сторонам, а в ответ слышишь: «Не! Так никто не делает. Надо смотреть вверх».

Первое, что нужно сделать, – найдите тренинги и конференции по вашей специальности и запишитесь на них. Это поможет прокачать навыки.

Найдите живые семинары, конференции или вебинары, где с вами будут плотно работать.

Запишитесь везде, где хоть как-то можно улучшить резюме, и просите подтверждающие сертификаты. Чем больше документов, тем лучше. Они показывают, чему вы научились, и демонстрируют ваше желание постоянно расти.

Это очень хорошее качество в человеке. Когда сотрудник приходит наниматься на работу и показывает, что обучался во многих местах, интерес к нему существенно возрастает.

Нас часто спрашивают, как структурировать информацию и создать систему, чтобы все было четко и просто. Начните с книги «Инфобизнес. Зарабатываем на продаже информации». Это лучшее, что есть для старта. Там мы выдали гигантское количество базовой информации. Зайдите на [ozon.ru](http://ozon.ru), наберите слово «инфобизнес» – и увидите единственную в России книгу. Еще мы ведем тренинг «Быстрые деньги в инфобизнесе».

Вторая книга – «Коучинг как бизнес. Практическая модель для зарабатывания денег».

Если вы уже поговорили с начальством и узнали, что от вас требуется, начните реализовать полученные результаты.

Задача для продвинутых: возьмите на себя управление небольшим проектом, за который будете полностью отвечать. Добейтесь экономии, увеличения продаж или привлечения новых клиентов.

Чтобы сделать это, прочтите книгу «Клиенты на халяву». Там описано более 100 способов привлечения новых покупателей. И все – без вложений. Хотя бы десяток вариантов точно сможете применить.

Параллельно работайте над повышением эффективности (см. бонусный раздел в конце книги). Сначала обратите внимание на отсутствие прерываний и заметьте, как при этом меняется концентрация. Вы успеваете выполнить огромное количество дел, причем в 5–10 раз эффективнее.

Возникает ощущение, что мелкие дела щелкаются как орехи. А если постоянно кто-то отрывает, на них уходит уйма времени.

Раньше вам казалось нереальным читать 10 книг за неделю, а сейчас вы можете просканировать их за 10 минут. Так и с эффективностью – можно успевать в 10 раз больше.

Надо делать все то же самое, но чуть по-другому. Прерывание – один из ключевых элементов.

### **Рекомендация с прошлого места работы**

Если у вас есть опыт работы в других компаниях, запросите рекомендации. Прозвоните бывших начальников, которые остались вами довольны. Если расстались со скандалом, конечно, обращаться не надо.

Попросите: «Для качественного резюме мне нужно небольшое рекомендательное

письмо». Здесь есть важный момент – все люди ленивы, никто не любит писать рекомендации.

Поэтому предлагайте выслать на электронный адрес основу письма – текст из двух-трех абзацев. Бывший начальник может подправить его или просто подписать, если не хочет делать свой вариант.

Ваша задача – собрать как можно больше письменных рекомендаций с подписями. Необязательно указывать личный телефон начальника, достаточно указать должность и компанию.

Когда вы приходите с рекомендательными письмами от прежних руководителей, это сильный аргумент. Но 95 % сотрудников в лучшем случае указывают в резюме, куда можно обратиться за отзывом.

Так что вы сразу станете более ценным кандидатом. Когда придете с такой кипой плюс добавите остальные элементы, которые мы рекомендуем сделать, – сразу сильно выделитесь.

### **Зачем брать «мертвые» проекты**

Очередная задача: возьмитесь за «мертвый» проект, которого все избегают или который просто не нравится. Вы должны поработать над зависшим делом.

Необязательно что-то большое. Но, взявшись за это, вы показываете, что готовы и способны выполнять сложные задачи, неподъемные для других. Таких людей очень ценят. Естественно, будьте готовы к серьезной работе.

### **Цифры правят бал**

Добавьте в резюме раздел с результатами, желательно – в цифрах. Используйте существенные результаты, которые хорошо отразились на работе компании или отдела. Опишите ситуацию до и после: что вы сделали, продвинули, сколько денег заработали для фирмы.

Почему достижения надо указывать в цифрах? Словам не очень доверяют. Если вы скажете, что повысили эффективность работы отдела, будет непонятно – насколько.

Допустим, до вашего прихода в компанию было 100 звонков в день от потенциальных клиентов, а после шести месяцев работы вы довели этот показатель до 250 запросов.

Это конкретный измеримый результат, который можно вывешивать в резюме.

### **Работа чужими руками**

Наверное, вы знаете, что в Интернете есть огромное количество людей, которые за копейки готовы делать любую удаленную работу.

Найти их можно на сайтах типа [workzilla.ru](http://workzilla.ru), [free-lance.ru](http://free-lance.ru) и т. д. На этих людей можно сбросить массу мелких черновых задач за смешные деньги: если нужно что-то найти, проанализировать, перевести на другой язык.

Рассчитывайте, что час работы стоит примерно 30–100 рублей. Найдите в ваших делах

элементы, которые можно делегировать.

Допустим, вам поручили найти в Интернете и составить список ювелирных магазинов города, потому что это ваши потенциальные клиенты. Ваша задача – сбросить задачу на фрилансеров, чтобы черновую работу выполняли другие.

И это не наглая эксплуатация чужого труда: там могут быть люди из регионов с низкими зарплатами. Некоторые из них вообще сидят дома, например мамы с маленькими детьми. Они – хорошие специалисты, но сейчас рады любой подработке. Есть инвалиды, студенты.

Есть и обычные люди, которым просто хочется заработать через Интернет лишнюю копейку. Привлеките их для выполнения мелкого задания. Если оно универсальное, платить можно мало. Это относится к программированию, дизайну и т. д.

### **Чем хорош факс**

Понятно, что работа вас сама не найдет. В предыдущей главе вы составили список из 25 компаний, в которых хотели бы работать. Сегодня ваша задача – найти их электронные адреса и факсы.

Факс хорош тем, что все приходит в распечатанном виде. Электронных писем поступает огромное количество, факсов гораздо меньше. Поэтому они с большей долей вероятности попадают на стол адресату. Конкуренция за внимание к факсу минимальная, и велика вероятность, что ваше резюме прочитают.

Даже если вы послали документ в воскресенье ночью – это лучше, чем не отправить его никогда. Поэтому не волнуйтесь на тему, что не прочитают, выбросят и т. д.

Если в компании есть вакансия, отправляйте послание на нее. Делайте это, даже если не собираетесь менять работу. Когда получите конкретное предложение, пойдете к своему начальнику и посоветуетесь, как быть. Ведь вы так любите свою организацию, но в другом месте предлагают больше денег.

Если сейчас вы не работаете, умножайте цифры на четыре: отправляйте не 25 резюме, а 100.

Поиск работы должен стать вашей новой деятельностью. 8 часов в день нужно тратить на решение данного вопроса.

Еще одна важная вещь: не отправляйте резюме с работы. Это как фильтр Дарвина. Многие отправляют факсы или электронные письма из офиса, а потом удивляются: «Как, меня увольняют?..»

Включайте голову. Факс можно отправить из дома, если у вас есть старый модем, который подключается к телефонной линии, или с почты.

### **Скорочтение**

Надеюсь, вы перечитали самую первую книгу. Что при этом чувствовали? Процесс шел быстрее или медленнее? Бывает чувство, что вообще не помните содержания книги. Но как только берете ее в руки, понимаете, что она знакома.



Когда в голове каша, мозг вас обманывает: на самом деле вы все помните. И когда читаете второй раз и тратите 15 минут, вдруг понимаете, что книга знакомая. Понятно, что воспоминания расплывчатые. Но во второй раз читать было проще, не так ли?

Надеюсь, что вчера вы тоже просканировали 10 книг и заметили – делать это стало проще. К сегодняшнему дню, наверное, отключились эмоции: вы просто берете и работаете.

Скорость увеличилась, глаза сканируют быстрее, эмоции не мешают. Если бы вам сказали об этом пять дней назад, вы бы не поверили. Не понимать – это нормально. Не волнуйтесь! Книга еще не закончена, картинка сложится в последний день.

Если бы меня (Андрея Парабеллума) научили этому навыку лет в 15–16, я бы заплатил все имеющиеся на тот момент деньги. Или платил бы 10 % от всех своих денег в течение 10 лет. Не представляете, какое это конкурентное преимущество!

Сейчас важно читать книги по одной теме или по смежным направлениям. Если до конца недели получится дочитать все материалы, испытаете невероятный кайф.

Попробуйте завтра в профессиональном разговоре с кем-нибудь вернуть, что прочитали все материалы по специальности в книжном магазине. Бросьте эту фразу и посмотрите на результат. Если вы с начальниками не разговариваете, примените это, общаясь с клиентом.

## **Опыт Андрея Парабеллума**

Когда книги на ozon.ru стоили \$2–3, я скупил всю фантастику. Можете себе представить? И еще все издания по психологии, менеджменту и бизнесу. Их было несколько тысяч.

По психологии – 1600 с чем-то, по управлению – примерно 900, фантастики – около 3000. Получился склад, но у меня дом большой, ничего страшного. И я прочитал все материалы по психологии.

Разумеется, понял не все. У меня была задача вобрать в себя информацию. Первые 60 или 100 книг образовали в голове такую кашу, что просто ужас.

В каждой я оставлял метку, чтобы оценить ее пользу. И затем перечитал книги с рейтингом 7 и выше. Их оказалось всего 300. После этого разговаривал с одним психологом и сказал, что прочитал все материалы. Назвал цифру – 1600 или 1500. Это вызвало профессиональное уважение.

Все это я прочел за несколько лет. Сначала хранил книги дома, но затем понял, что большинство по моей шкале не прошли отметку 7, и стал относить их в русскую библиотеку. В конце концов мне сказали, что не хватает стеллажей. Поэтому остатки я передал в канадскую библиотеку. Не знаю, куда их там пристроили.

## **Превращение энергий**

Завтра вы должны обронить: «Привет! Знаешь, я прочитал все книги по своей теме». Таких людей не очень любят. Поэтому сообщайте новость лишь в момент, когда разговор пойдет на профессиональную тему.

Можете сделать так: «У меня была идея фикс – прочитать все книги на эту тему, и я своего добился». Другой вариант: «Искал информацию и ничего не обнаружил. Пришлось прочитать все издания по этой теме в книжном магазине. И в такой-то книге я это нашел».

Суть в том, что говорить надо не в лоб, а по ходу дела. Это не для того, чтобы люди вам верили, а чтобы увидеть отношение к себе.

Когда начинаете работать быстрее других, складывается не очень хорошая репутация у представителей «болота». Это тоже нормально. Уже чувствуете настороженное отношение со стороны коллег? Вы приходите вовремя или раньше, уходите позже, все быстро успеваете, с людьми общаетесь...

Вас начнут считать слишком умным. Но вам должно быть все равно. Оттачивайте ораторское мастерство, чтобы говорить гадости в лицо было сложно. Любой вопрос можно повернуть в обратную сторону.

«Ты что, стал слишком умным?» – «Нет, остался прежним, это ты глупеешь».

Почему важно продолжать осваивать ту же тему? Кажется, что осталась одна «вода». Невыносимое раздражение – это отлично. Когда идете с таким чувством в книжный магазин, ваша задача – как можно быстрее досканировать оставшиеся книжки. Тогда вы завтра финалите тему.

Делаете не 10 книг, а сколько есть и тратите на каждую не больше минуты. Тема достала, поэтому пора переключаться, но так себя ведут лузеры. А вы должны закончить дело, потому что превращаете внутреннюю негативную энергию в позитивную. Она заставляет работать лучше и быстрее.

Нужно дочитать все книги по вашей теме до конца, чтобы завтра вечером вы могли сказать: «Все, ура!» И завтра же подбейте итоги: сколько удалось просканировать за короткий промежуток времени.

Очевидно, что будут говорить окружающие: книгу надо читать медленно, со вкусом, с толком и с расстановкой. Так вы поступите с хорошими материалами. А большинству книг со средней оценкой 3 посвятите максимум одну минуту, большего такое издание просто не заслуживает.

Можно отличать плохие материалы от хороших по чужим советам – это тоже неплохо. Но лучше опираться на собственный опыт, который можно получить благодаря скорочтению.

Иначе вы будете тратить 90–95 % времени на чтение ненужных книг. А жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на чушь.

Тех, кому тема нравится, даем срок до завтра. Если чтение приносит удовольствие, появляется больше идей и энергии, нужно дойти на энтузиазме до конца. Вы будете как человек из голодного края – поглощать все до упора. Понятно, что мозг взорвется и возникнет каша в голове. Но не обращайтесь на это внимания, ощущения вас обманывают. Вы уже увидели, что книгу, которую не помнили, пролистываете минут за пятнадцать и понимаете, что читали ее.

Постарайтесь завтра зафиналить тему. Даже не представляете, какая энергия включается, когда не понтуетесь или не пытаетесь надеяться, а точно знаете, что все прочли. Больше ничего нет!

Это круто – разговаривать с человеком и быть полностью уверенным в теме. Особенно это полезно тому, кто хочет прокачать внутреннюю экспертность и уверенность в себе. А это приходит как раз через такие вещи.

Если по вашей теме есть тренинги, советуем учиться только у лучших. Остальные

напоминают спитый чай. Помните «Советский цейлонский»? Завариваешь его первый раз, второй, третий, и он становится бледно-коричневым.

С другой стороны, если вы хотите быть уверенным в своих силах, посетите все тренинги в вашей нише. Мы оба – Андрей и Николай – в свое время так сделали. После такого рывка начинаешь понимать, что собственные знания круче, чем у 90 % тренеров. Потому что они пересказывают написанное в глупых книгах, не преодолевших даже планку в 3 балла по десятибалльной шкале.

Стоит это дорого, но появляется внутреннее понимание. Вы уже не боитесь сказать: «Эти тренинги были классными, а те – потерянное время». И говорите это не потому, что где-то услышали или прочитали, а опираясь на собственный опыт. С этим не поспоришь.

### **Нужно ли заниматься резюме, если не собираетесь увольняться?**

Зачем готовить и рассылать резюме, если нет желания увольняться? Во-первых, чтобы проверить его эффективность. Во-вторых, для оценки своего дохода.

А вдруг вам платят меньше, чем на рынке? Если у вас умный менеджер, скорее всего, он так и делает. Вы смоделировали ситуацию, чтобы получить зарплату в полтора-два раза больше.

Можете подойти к руководителю и сказать: «Я пришел посоветоваться. Мне предложили зарплату в полтора раза больше, а я не планировал уходить. Что делать?»

Менеджер таких разговоров не любит. Я готов к подобным провокациям и знаю, что сказать своему народу. Если вдруг вы работаете в infobusiness2.ru, у меня есть ответ.

То, что вам предложили работу, не значит, что вы должны на нее соглашаться. Имеете полное право отказаться. Но интересно посмотреть, какова ваша рыночная ценность.

Это напоминает мне поведение одного знакомого. Он говорит: «Да, у меня есть девушка, и я с ней живу. У нас все хорошо, но периодически я знакомлюсь на улице и беру телефон. Звонков не делаю, просто держу себя в тонусе. Могу ли я? Есть ли еще порох в пороховницах?»

Это необходимо для поддержания самооценки.

### **Задания четвертого дня**

1. Выполнять все задачи в срок.
2. Отключать прерывания.
3. Записаться на курсы, тренинги, подать заявку на участие в конференции и т. д.
4. Собирать отзывы о своей работе (задание для тех, кто взаимодействует с клиентами).
5. Поговорить с шефом, если это не было сделано.
6. Реализовать сильные результаты.
7. Продолжить моделирование резюме – получить необходимые знания и опыт.
8. Найти электронные адреса и факсы 25 компаний, в которых хочется работать.
9. Запросить рекомендации с предыдущих рабочих мест.
10. Взяться за «мертвый» проект.
11. Добавить в резюме раздел результатов в цифрах.

## **Пятый день**

Как поступить, если непосредственный начальник ничего не решает? Если так, однозначно идите к следующему, вышестоящему, и даже к генеральному директору.

Если начальник относится к вам нормально и у вас хорошие отношения, предупредите его о предстоящем разговоре. Исключение: вы с ним в конфликте и понимаете, что это ухудшит ситуацию.

Устраиваться на новую работу надо со своими предложениями и проектами. Так вы показываете, что у вас за плечами есть багаж: «Я реализовал такие-то проекты и хочу перейти на следующий уровень». На вас будут смотреть другими глазами.

## **О сопроводительных письмах**

Задача для тех, кто хочет сменить компанию, – выслать резюме с сопроводительным письмом во все 25 фирм, в которых вы хотели бы работать.

В прилагаемом тексте содержится самая важная часть вашего резюме. Вы делаете выжимку. Напишите, почему этой фирме будет интересно с вами работать.

Фактически вы должны представить свои самые важные качества, которые будут оценены на интересующей вас должности. Опишите, какие у вас есть достижения в данной области.

Сопроводительное письмо показывает, что вы изучили бизнес предприятия. Как минимум знакомы с сайтом, нашли отзывы, разобрались со спецификой деятельности.

Не надо писать везде одно и то же. Важно проработать вопрос, как именно вы можете быть полезны на конкретной должности.

## **Пример из практики Николая Мрочковского**

Мы в очередной раз добираем команду в «Финанс Консалтинг». И я пишу объявление о том, что требуются такие-то люди, нужно обязательно ответить на вопросы. Дальше – список.

Если приходит просто резюме, я даже не смотрю, что там написано. Сразу видно – кандидат не проработал вопрос даже на этапе собеседования. Если человек сразу не старается показать свои лучшие качества, скорее всего, с ним будут проблемы.

Другое дело, когда я вижу, что претендент на вакансию серьезно проработал все вопросы. Он изучил наш бизнес, как минимум полазил по сайту. Узнал, кто я такой, какие у нас продукты и прочее. Понятно, что человек вложил и серьезно относится к делу.

Если вижу халтурную подготовку, сразу отправляю. Если же налицо серьезный подход, хочется встретиться и пообщаться.

В сопроводительном письме надо не просто показать, что получит новая компания, взяв вас на работу. Сделайте это со спецификой их ожиданий. Вы ведь видите, как они

представляют работу у себя, что пишут в объявлении о вакансии. Расставьте акценты именно на этих пунктах и на ваших сильных сторонах.

Когда будете писать сопроводительное письмо, хорошо бы узнать фамилию руководителя, которому адресовано послание. Позвоните в компанию и скажите: «Здравствуйте, я собираюсь обсудить вопрос трудоустройства. Подскажите, пожалуйста, с кем конкретно пообщаться на эту тему?»

Нужно отправлять письмо не абы куда. Узнайте электронную почту: «На какой адрес можно послать письмо с резюме и дополнительной информацией?»

Обращайтесь к конкретному человеку: «Здравствуйте, Владимир Николаевич! Мне сказали, что вопросами трудоустройства занимаетесь вы. Я изучил деятельность компании, вижу, что вы работаете на таких-то рынках. Вам требуются люди на такую-то позицию, и мне кажется, я могу принести значительную пользу, поскольку...»

И дальше обосновывайте, почему именно вы. Это сильно выделит вас на фоне тех, кто просто увидел на job.ru или headhunter.ru объявление и прислал типовое резюме.

### **Мифический черный список кандидатов**

У многих возникает вопрос: «Я сейчас не хочу менять работу, но резюме разошлю. Мне сделают предложение, я вежливо откажусь, а через полгода захочу там работать. Как к этому отнесутся?» Нормально, не надо этого бояться.

Во-первых, вас могут просто не вспомнить – в больших компаниях огромный поток людей. Во-вторых, за полгода многое может измениться: и сама компания, и ваши амбиции. Может, вы захотите перейти в другое место.

В-третьих, если вы отказались – это нормально. Например, потому, что на текущей работе сделали интересное предложение.

«Когда они услышали, что я собираюсь переходить к вам, подняли зарплату в три раза. Сами понимаете, мне сложно было уйти. А сейчас сменилось руководство, зарплату срезали. И я вновь готов рассмотреть ваше предложение».

Может быть, вам откажут, но лучше не заморачиваться, а использовать шанс почувствовать рынок. Надо понять, на что вы можете претендовать. Как только предложат значительно бóльшую зарплату, подходите к начальнику.

Говорите ему: «Дорогой руководитель, мне предлагают зарплату в полтора раза больше. Но мне нравится текущая работа. Что посоветуете? Как лучше поступить? Мне нравится работа, но все-таки деньги – важный вопрос». Такая позиция и подход очень сильны.

### **Зачем замедляться в выходные**

Если работать все время в заданном темпе, однажды вы просто перегорите. Поэтому надо замедлиться и отдохнуть: не заниматься почти ничем из того, что мы давали, и хотя бы полдня посвятить отдыху. Тогда вам хватит сил на следующую неделю. Ведь дальше будет много активной работы.

Будем добавлять вам экспертности. Еще одно задание: напишите статью по теме, в которой работаете и разбираетесь. Лучше, если сделаете ее чужими руками. Наймите фрилансера, наговорите на диктофон суть. На основе этого вам сделают красивую

статью, которую потом дошлифуете. Укажите в резюме, что вы – автор статей, и приложите текст.

Кроме того, надо изучить рынок вакансий. Узнайте, сколько платят другим людям на аналогичных позициях. Разберитесь, какая естьвилка зарплат.

Допустим, вы получаете 40 000 рублей, а разброс – 30 000–70 000. Хорошо, что вы ниже середины, – так проще стартовать. Если видите, что находитесь ближе к верхней границе, это не будет весовым аргументом. Но все равно полезно знать, сколько в среднем по рынку платят на вашей позиции.

Зарплаты на серьезные вакансии обычно не указывают. Понятно, что если вы устраиваетесь коммерческим или генеральным директором в крупную компанию, оплату не узнаете. Остается рассылать резюме и мониторить ситуацию.

Вилку зарплат можно узнать из различных отчетов. Достаточно поискать информацию на сайтах [headhunter.ru](http://headhunter.ru), [rabota.ru](http://rabota.ru) и подобных. На этих порталах дают примерный анализ рынка.

Вы придете с распечаткой к вашему начальнику: «Смотрите, сейчас такой диапазон, и моя зарплата ближе к нижней границе. Хотелось бы это поправить». Вы получаете еще один дополнительный аргумент.

### **Задания пятого дня**

1. Отдохнуть и замедлиться.
2. Написать статью по вашей теме – желательно чужими руками.
3. Написать сопроводительные письма.
4. Выслать резюме во все 25 компаний, предварительно их обзвонив.
5. Сделать мониторинг рынка вакансий.

### **Шестой день**

Если вы работаете, у вас есть мелкие дела и серьезные задачи, которые необходимо двигать. Задача на предстоящую неделю – разбить текучку на несколько блоков. Есть одна особенность: если заниматься мелочами по мере их поступления, они съедают огромное количество времени.

Но если объединить текучку, получается намного быстрее, и в какой-то момент вы заметите, что щелкаете мелочовку как орехи. Можете сделать в течение дня пару блоков, разгребая накопившиеся дела. Допустим, в 12:00 и 18:00.

Остальное время посвящаете крупным задачам и на мелочи не обращаете внимания. Поступают письма – ничего, подождут до вечернего блока или до завтрашнего утра.

Второе задание: если вы написали статью, разошлите во все журналы. Найдите адреса редакций, которые работают по вашей теме. Кроме того, разошлите материал по интернет-порталам и разместите в соцсетях.

Еще надо ответить на вопрос: «Как быть с постоянными запросами подчиненных?»  
Порекомендуем сильный рецепт. Введите такое правило: если сотрудник пришел с

вопросом, он должен предложить минимум три ответа.

«Вот такая ситуация, а вот три варианта, как я предлагаю действовать. Считаю, что второй самый оптимальный». Тогда все меняется. Работник приходит, а вы говорите: «Да, молодец, так и делай». Разговор отнимает намного меньше времени.

Кроме того, выделите для запросов подчиненных приемные часы, как в госструктурах. Там к начальнику нельзя войти в любой момент с текущим вопросом. Так и говорите: «Отвечаю на вопросы с 16:00 до 18:00 вечера, в остальное время меня нет».

Следующее задание: создайте блог на [ru.wordpress.org](http://ru.wordpress.org) – это несложно сделать руками фрилансеров. Или начните регулярно писать что-то по своей теме в социальных сетях. Скорее всего, вы достаточно хорошо разбираетесь в своей работе. Начните публиковать информацию о том, как эффективно действовать. Описывайте свои впечатления и т. д.

Если трудоустраиваетесь на должность финансового директора, а сайт про футбол – это не совсем правильно, хотя допустимо. Можете сделать новый раздел, посвященный нужной теме. Другой вариант – быстро создать новый ресурс.

Достаточно блога, состоящего из двух разделов: «Обо мне» (главная страничка, на которой написано, кто вы такой) и «Статьи» (блок с вашими материалами).

Делается это на платформе WordPress. Фрилансеры берут за такую работу 200–300 руб. Можете сами за 20–30 минут сделать простенький сайт.

Когда наберется 20–30 статей, это еще один плюс в вашем резюме. Можно в него добавить: «Пожалуйста, посмотрите мой блог, в котором я публикую информацию по данной теме». Если вас это зацепит, дальше можете трансформировать все в инфобизнес.

## **Как писать статьи**

Выберите тему, в которой разбираетесь. Допустим, вы – менеджер по подбору персонала. У вас есть какие-то наработки, и вы знаете типичные ошибки. Составьте первую статью: «10 критических ошибок менеджера по подбору кадров». Опишите нюансы тезисами: «Ошибка № 1 – такая-то, № 2 – вот в этом, № 3 – часто встречается...»

Запишите свои тезисы на диктофон. Можно использовать компьютерную программу Audacity. Наговаривайте в микрофон так, будто делитесь опытом с коллегой. Попросить кого-нибудь из окружающих задать вам вопросы, так естественнее.

Все, что наговорили, преобразуйте в текст. Лучше нанять фрилансера, который сделает это за 100 рублей. Останется немного подправить, чтобы получилась качественная статья. Если хотите сделать ее супер, наймите еще одного фрилансера для литературного редактирования. Можно заплатить 300–500 рублей журналисту, который отшлифует статью, чтобы она хорошо смотрелась с точки зрения стиля.

Другой подход: выберите три самые ценные фишки вашей работы. Это могут быть действенные советы и рецепты. Расскажите об этом – вариантов масса.

## **Шаг навверх**

Вы уже подготовили резюме и составили сопроводительные письма. Выберите еще несколько компаний, в которые подадите заявку на более высокую должность. Если сейчас вы – рядовой сотрудник, цельтесь на позицию руководителя отдела или на еще

более высокий уровень.

Если уже возглавляете отдел, претендуйте на вакансию топ-менеджера. Ваша задача – прийти на собеседование, пообщаться с людьми. Как минимум надо сделать это по телефону. Необходимо выяснить требования и понять, каким должен быть человек на одну-две ступени выше вас.

Узнайте, какие качества и навыки хотят видеть в руководителе на пару ступеней выше вашей, каковы профессиональные требования. Так увидите, чего реально ожидают от людей, которым предлагают зарплату в три-пять раз больше вашей. Затем начинайте развивать в себе необходимые навыки.

А пока смело идите на одну-две позиции выше. Скорее всего, вас не возьмут. Может, просто будет интересный вызов. Находясь на текущей должности, трудно понять, чего хотят от руководителя. Вы мыслите разными категориями.

### **Вопросы на собеседовании**

Расскажите о себе и задайте вопрос: «Какие ключевые навыки вы хотели бы видеть в человеке, претендующем на эту позицию? Какие вас интересуют технические, профессиональные и личностные навыки?» Обязательно спрашивайте.

Если кандидат интересуется позицией работодателя по отношению к вакансии – это нормально. В вопросах нет ничего страшного. Скорее всего, вам ответят. Вряд ли сразу озвучат отказ. По крайней мере получите все ответы.

Ваша задача – разобраться. Если не отвечают, говорите: «До свидания, вы мне не подходите». Уметь преодолевать «нет» – важный навык. Не они вас выбирают, а вы, потому что вам все равно. Вы ничего не требуете и не хотите туда устраиваться.

Не представляете, как будет забавно, если на середине разговора вы скажете: «Извините, вы мне не подходите». Не они рулят процессом, а вы. Отказались от них – нормально! Для многих это страшный шаг, потому что появляется дискомфорт. Но, преодолев неловкость, вы сможете быстро встать на другую ступеньку.

Если кажется, что вас не пригласят даже на собеседование, подайте заявки в несколько компаний. Если откажут, ничего страшного. Вы не представляете, как часто нам отказывают!

### **Скорочтение**

Если вы прочли все книги по своей теме, идите вторым потоком. Сначала вы собрали общую информацию, и теперь у вас есть представление, о чем пишут. Что именно, пока не знаете.

Если вам задают вопрос и вы помните, в какой книге есть ответ, легко найдете нужную информацию. Возьмите книгу, которую сканировали за 10–15 минут, и прочтите ее вдумчиво, но так быстро, настолько сможете. Верхняя планка по времени – один час.

Если раньше с такой скоростью не читали, вас ждет большой сюрприз. Не тормозя и не разжевывая все, вы уложите в 40–60 минут. Включается интересный фактор: за две недели вы перечитываете книгу в третий раз. Поэтому скорость чтения гораздо выше. Есть люди, которым неуютно стоять и читать в магазине. Тогда купите и стойте дома.



Второе задание: пробегитесь по всем отсканированным книгам и постройте систему оценок. Сейчас пригодятся рейтинги, которые вы составляли ранее. Поставьте вашу субъективную оценку от 0 до 10 – в зависимости от пользы источника информации.

Если выполняли задания, просто проверьте, не изменилось ли ваше мнение после прочтения остальных книг. Это задание позволит определиться, будете вы читать эти книги или нет.

После составления рейтинга выпишите 10 названий, которые оказались вверху рейтинга, начиная с максимального количества баллов. Ваша задача – отобрать книги с 7 баллами и выше. Их вы будете перечитывать как интересные и полезные. Составьте список ваших самых рейтинговых книг.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

### **Способ чтения книг от Андрея Парабеллума**

В каждом книжном магазине Америки и Канады есть «Старбакс». Можно зайти, взять кофе, пачку книжек и быстренько их прочитать. Я действую так: подхожу к полке с книгами по интересующей теме и сканирую все издания. Это занимает от 30 минут до часа.

Чем больше разбираюсь в вопросе, тем быстрее идет процесс. Откладываю в сторону материалы, которые оценил хотя бы на 7 по десятибалльной шкале. Иду с ними в «Старбакс» и беру большой капучино. Читаю, пока не закончу, – по 15 минут на книгу.

Те, которые хочется перечитать еще, покупаю. Поэтому у меня дома большое количество книг. Если путешествую и не хочется тащить с собой, захожу в Интернет и заказываю версию на «Амазоне» для читалки Kindle. Дома или в поездке читаю просто как книжку. Это уже третий проход.

В четвертом проходе решаю, что книга заслуживает внедрения в бизнес. Тогда конспектирую и делаю Mind Map.

В пятом проходе составляю план, раздаю людям или какие-то вещи внедряю сам. Причем не кусочками или отдельными идеями, а все подряд.

Что делаю с изжившими себя книгами? Если мы находимся в Москве, кладу на почтовый ящик в подъезде все материалы, от которых хочу избавиться. Кто-то их забирает. Я провел интересный опыт: выкладывал книги на английском языке, когда делал чистку дома, – их тоже кто-то утаскивает.

Мне не жалко: если не буду перечитывать, хранить не стоит. Место дороже книги. В Америке, Канаде или во время путешествий я оставляю ненужное в «Старбаксе». Книга всегда найдет своего хозяина.

Если голова ничего не воспринимает при таком подходе, не страшно. Мозг вас обманывает! Глубокое понимание прочитанного придет с опытом, когда вы поймете, что книги нужны как повод, а не цель. Нужно лишь взять и проверить информацию.

Когда вы начинаете кого-то учить, быстро разбираетесь в теме. Некоторые тренеры для ускорения самообучения делают какой-нибудь недорогой тренинг.

Параллельно разбираясь, отвечая на вопросы и копаясь в теме, легче получить представление о чем-то за несколько недель. И плюс заработать на этом денег. Почему бы нет?

### **Наглость – второе счастье**

У нашего знакомого интересный стиль жизни. Он путешествует от 6 до 18 месяцев подряд. Просто тусит, ничем не занимается и не работает. И у него нет своего бизнеса – прожигает жизнь. Интересный вопрос: «Как он деньги зарабатывает?»

Когда средства почти заканчиваются, человек приезжает в Москву, идет на все крупные сайты и ищет самые денежные вакансии, где платят 300 000–500 000 рублей в месяц. Раньше он брал все от 150 000 и выше, особо не разбираясь в сути.

Это может быть директор по маркетингу, генеральный или коммерческий и т. д. Все равно! Он «играл в казино», на его стороне был закон больших чисел. И на все крупные вакансии подавал свое резюме как соискатель.

Он говорит: «Я понимаю, что в крупных компаниях в девяти случаях из десяти сидят вменяемые люди. Увидев мое резюме, они не позовут на интервью, и я ничего не потеряю. Но в крупных компаниях всегда большой бардак. И в одном случае из десяти мне везет. Я каким-то чудом прохожу собеседование, и меня берут на работу. Там я обычно нахожусь месяцев шесть. Я бы работал и дольше, просто не умею. В конце концов меня выпирают».

Трудовой кодекс РФ написан так, что для увольнения человека его надо заранее предупредить, выплатить зарплату за этот срок и т. д. Он старается продержаться максимальное количество времени. В среднем получается полгода. Потом берет накопленную сумму – примерно 500 000 рублей – и снова едет путешествовать.

Вот пример, как сделать быстрые деньги на работе. Если вы – рядовой менеджер в небольшой компании, никто не возьмет вас генеральным директором «Газпрома». И что? Ничего!

В Москве много крупных компаний, периодически дающих хорошие вакансии. Один раз сходите максимум на 20 интервью – и вас наверняка куда-нибудь возьмут. И не думайте, что там запоминают кандидатов или есть общая база данных.

Если составлять черный список людей, которые не соответствуют должности, туда попадут руководители почти всех крупных компаний. На эту тему можно не париться. Набираете вы воду пипеткой, черпаете столовой ложкой или цистернами – океану все равно. То же – с работой и деньгами.

Никому не важно, сколько вы зарабатываете, так что получайте больше. Найдите десяток вакансий, которые находятся вне вашей компетенции, и попробуйте пройти интервью. Это очень прикольно, развивает мышление и коммуникативные навыки.

Если задают много вопросов, переходите в атаку и говорите: «Отличный вопрос, сейчас я на него отвечу. Но давайте сначала спрошу про вашу компанию и рассматриваемую

позицию». И начинайте задавать конкретные хорошие вопросы. После них часто берут на работу, потому что вы умный.

Вот вам чит-код: любую работу фрилансеры могут выполнить за 100–500 рублей. У нас был тренинг «Быстрые результаты» [4 - <http://ultrasales.ru/fastresults.html>.], и его продолжение – «Быстрые результаты чужими руками» [5 - <http://ultrasales.ru/frez-deligating.html>.]. Мы учили, как брать удаленного сотрудника, который за копейки делает львиную долю вашей работы.

Например, никто не должен знать, как формируется документация. Эту работу могут делать ваши подчиненные или виртуальные менеджеры. Если вы – технический специалист по настройке телекоммуникационных сетей четвертого поколения, попробуйте устроиться менеджером по продажам или логистике.

Фишка в том, чтобы выйти за пределы комфорта, пережить с десяток интервью и посмотреть, возьмут ли вас на работу. Необязательно соглашаться с предложением, но попробовать себя интересно. Можете заявить себя на работу, в которой ничего не понимаете.

### **Задания шестого дня**

1. Добавить в резюме раздел результатов в цифрах.
2. Отправить статью в журналы.
3. Запустить свой блог.
4. Отправить резюме на вакансию, которая на одну-две ступеньки выше позиции, которую вы занимаете сейчас.
5. Прочитать первую книгу от корки до корки.
6. Построить для книг рейтинг.

### **Седьмой день**

Одна из основных проблем заключается в том, что начальники говорят: вам нужно сделать одно, другое, третье – в надежде, что вы от них отвяжетесь. Когда упретесь и все сделаете, сошлются на то, что имели в виду совсем другое.

Ваша задача – прийти завтра к начальнику и посоветоваться. Разговор должен строиться так: «Правильно ли я вас понял, что...» И далее рассказываете, что надо выполнить. Лучше, если вы запишете слова начальника и подойдете с двумя распечатками уточнить, все ли уяснили.

Вторая итерация: пришлите руководителю слова благодарности за встречу. И еще раз укажите пункты, которые обсуждали, плюс ваш денежный результат. Отвечать ему не надо, но у вас будет документальное подтверждение.

### **Делаем интернет-магазин**

Прокачиваем навык разработки интернет-магазина. Ваша задача – посмотреть сайт insales.ru. Чтобы больше зарабатывать, нужно быть ближе к деньгам, даже если компания это не ценит.

Сделайте на платформе InSales интернет-магазин вашей фирмы, если его еще нет. В противном случае найдите другую компанию, которая нуждается в таких услугах. Первый сайт делайте сами – вам не нужно его продавать.

Расскажем фишку, которая неочевидна для 90 % населения. Когда дизайнер Артемий Лебедев начинал создавать сайты, он просто придумал себе заказы. Каждому дизайнеру нужно портфолио. Сейчас у Артемия базовый сайт стоит минимум €80 000.

Необязательно брать заказ у конкретной компании или банка и получать за это деньги. Достаточно показать, что вы умеете делать. Все просто.

Задание на сегодняшний день: написать «на коленке» интернет-магазин на платформе InSales. Он должен быть профильным – для определенной сферы деятельности. Если на что-то не знаете цену, пишите: «Обращайтесь!»

И необязательно делать сайт продающим. Можно заменить кнопку, чтобы люди звонили. Сейчас важен функционал по профилю компании.

Если хотите, сделайте сайт на WordPress. Фрилансеры берут за эту услугу 250 рублей (смешно!). Соберите ресурс, прикрутите симпатичную тему, которых навалом в Интернете.

Это задача на один вечер – у вас должно уйти не более трех часов. Лучше, если разберетесь за час. Там нет ничего сложного.

## **Скорочтение**

Вы прочли вчера книгу? Сколько времени на это ушло? Обычно требуется от 20 минут до часа, в среднем – 40 минут. Для тех, кто не учился быстро воспринимать информацию, это кажется нереальным.

Обычно человек читает одну книгу в неделю, а то и в месяц. Вы же потратили три минуты, чтобы пролистать ее в первый раз. Еще 15 минут, чтобы просмотреть вдумчиво. И минут 40, чтобы прочесть в третий раз. В сумме выходит час.

Все делается за три шага, но этому никто не учит. Хотя, согласитесь, полезный навык. С таким подходом вы не будете читать шлак. Потратите на него максимум три минуты: берете книгу, запоминаете содержание, и больше она не нужна. Вы впихнули ее в голову, закрыли и положили на место.

Еще один плюс – вы не просто перебираете книги, а каждую сканируете. Если возникнет вопрос, в голове появится соответствующая картинка. Зачастую обложка и содержание всплывают в памяти, что сильно экономит время. Еще можно не покупать книги, а читать их в магазине. Приобретать будете только нужное для внедрения.

Жизнь начнет меняться. Мы даем вам толчок и ускорение. По этой причине люди подсаживаются на тренинги, особенно на серию «Быстрые деньги, быстрые результаты». Мы запускаем их каждый месяц, и вы становитесь все быстрее. Это как хороший наркотик, но откат неизбежен.

Самое страшное, когда просыпаетесь и понимаете, что замедлились. Начинаете тормозить, становится жутко, и вы бежите записываться на следующий тренинг, чтобы опять разогнаться. Причем тема не имеет значения.

Это тоже нормально. Мы сами постоянно ездим на правильные тренинги. В этом мире все решает скорость. Поэтому цените то, что получили.

Скорочтение – неочевидный навык, но самый большой плюс в этой части книги. Надо продолжать развивать скорость, читать литературу. Ваша задача – прочитать весь книжный магазин, то есть освоить все темы, которые нравятся.

Заходите туда как к себе домой: все книги уже перечитаны. Знаете, какое классное чувство! Когда начнете проглатывать информацию по вашей теме, будете знать больше, чем все люди в компании. Это очень большая фора – то, без чего жить уже невозможно.

## **Спокойная жизнь**

Спокойной жизни у вас больше не будет.

Вас перестанут ценить на том месте, где вы сейчас находитесь. После наших тренингов происходят огромные личностные изменения. После прочтения книг они тоже есть, но не так заметны.

Если вы сейчас впишетесь в серию тренингов, личностные изменения не смогут вас обойти. Иногда это страшно, прикольно, непонятно, но всегда хорошо.

Дополнительное задание: выберите большое дело, которое трудно закончить за один день. Но если сильно постараться и не отвлекаться ни на что другое, теоретически можно. Запишите его суть.

Теперь идите к начальнику и говорите, что сегодня все доделаете. Берите на себя обязательства! Спросите, есть ли у руководителя какие-то пожелания и рекомендации.

Если работа связана с клиентами, поставьте высокую планку по их количеству. Допустим, стандартно обслуживаете за день 20 человек, а примете решение обслужить 30.

Можете набросать мысли, как на 20 % поднять товарооборот в розничном магазине. Послушайте наш бесплатный курс «Мини-МВА: Продажи» [6 - <http://mba4free.ru/>] плюс прочтите книгу «Выжми из бизнеса все». Там огромное количество рецептов для розницы, остается лишь внедрять. Чтобы достичь стопроцентного увеличения, надо напрягаться, а 20 % – это чуть-чуть подкрутить и доработать мелочи.

## **Необходимость корочек**

С одной стороны, качество образования сильно падает и большинство корочек ни о чем не говорит. Но опытный работодатель понимает, что хороший сотрудник без обучения не растет. А без корочек сложно понять, действительно ли он учится.

Если сертификаты получены на семинарах и тренингах известных людей, это плюс. Сомнительные документы вряд ли кого-то убедят. Но всегда ценится положительное отношение к образованию и вложения в себя.

Старайтесь собирать все корочки и сертификаты с любых тренингов, которые проходите.

## **Задания седьмого дня**

1. Довести до цели общение с боссом – формализовать договоренности.
2. Отправить резюме и попасть на собеседование на значительно более высокую позицию, чем претендовали ранее.
3. Выполнить большую важную задачу, требующую колоссальных ежедневных усилий. Обязательно взять перед начальником обязательство выполнить ее.

## **Восьмой день**

### **Увеличение продаж**

Начальник не заинтересован просто так поднимать вам зарплату. И если вы не будете сами об этом просить, он даже не подумает об этом. Его логика проста: если человек и так хорошо работает, с какой стати увеличивать его доход?

Консалтинг – отличная возможность. И неважно, если из-за работы у вас не так много свободного времени. Все равно можете проконсультировать других.

Задание: посмотрите «Мини-МВА: Продажи» (бесплатно доступно на сайте [infobusiness2.ru/МВАvProdazhah1](http://infobusiness2.ru/МВАvProdazhah1)). Выпишите оттуда фишки по увеличению продаж.

Это запись трехчасового семинара, где мы выдали гору секретов. Далее составляете список как минимум из 20 идей по увеличению продаж своей компании. Даже если вы – технический специалист.

Если ищете работу, готовьте список идей по увеличению продаж в тех компаниях, в которые хотите устроиться. Затем отправьте свои идеи самому высокому начальнику, до которого сможете дотянуться.

Если вы работаете в относительно небольшой фирме, отправляйте письмо по электронной почте генеральному директору, а потом приходите с предложением обсудить и реализовать идеи.

Даже если откажут, вы выделитесь на общем фоне сотрудников, потому что так почти никто не делает. Вы показываете, что интересуетесь продажами, разбираетесь в данном вопросе и предлагаете новые возможности.

Главное в бизнесе – денежный поток. Если вы выступаете с инициативой его увеличить, вас начнут ценить.

### **Консалтинг**

Следующий шаг – консалтинг. Идете со списком идей в крупный торговый центр и ходите по всем магазинам. Просите позвать директора или старшего управляющего, который есть на точке. Говорите, что занимаетесь увеличением продаж и у вас есть план, который надо обсудить.

С ходу предлагаете три идеи, которые можно реализовать (подготовьте их заранее), – и продаете аудит системы продаж за 5000 рублей. Говорите, что проанализируете ситуацию в торговой точке и дадите минимум 15 рекомендаций, как увеличить доход.

Самая сильная вещь, которую надо не забыть, – дать стопроцентную гарантию. Если клиенту не понравится ваша работа, полностью вернете деньги.

Надо быть полным идиотом, чтобы отказаться от такой возможности. Естественно, вам будут отказывать, но если обойдете хотя бы 20 компаний, точно найдете двух-четырёх клиентов на такой аудит. Это даст колоссальный опыт. С такими знаниями вы будете цениться в любой фирме, куда бы ни пошли работать.

Если на точке стоят только продавцы, спросите: «Как мне связаться с вашим директором? Есть важный вопрос, который надо с ним обсудить». Добивайтесь контактов и связывайтесь с руководителем. В этом нет ничего сложного.

Этой теме посвящен большой тренинг «Быстрые деньги в консалтинге». Люди три недели занимаются только тем, что продают свои услуги. Это одно из базовых прорывных упражнений.

Простейший способ для тех, кто боится: идете к знакомым бизнесменам и предлагаете консультацию. Убеждаете, что проанализируете бизнес и дадите массу возможностей для увеличения продаж. И стоить это будет всего 5000 рублей с гарантией. У вас есть прикрытие: если что-то не так, просто вернете деньги.

## **Скорочтение**

Какое послевкусие от скорочтения? Вы научились быстро читать. За короткий промежуток времени изучили огромное количество книг. Обычно их число достигает 100. Здорово, да?

Возможно, вы прочли больше, чем за весь прошлый год. Если кому-нибудь рассказать, не поверят.

У меня (Андрея Парабеллума) в коучинге есть человек, которому нужна информация по определенной теме. Я помню, что она есть в книге Дэна Кеннеди, которая стоит на полке в Москве. Но сам я нахожусь в Лас-Вегасе, а информация нужна здесь. Что делать?

Захожу на amazon.com, жму кнопку «Купить» – и материал автоматически закачивается в iPhone. Запускаю в приложении Kindle, нахожу и конспектирую. Добавляю, что нужно, и сбрасываю информацию человеку в коучинге.

Я понимаю, что переплачиваю, но заплатить \$10–15 по сравнению с бесценной информацией, которую получаю, – копейки. Это не вопрос. Я готов 10 раз купить, если буду получать такие результаты.

Дополнительное задание: у вас в компании наверняка есть крупные специалисты в своем деле – продажах, руководстве, управлении, производстве, логистике и т. д. Придите к ним и попросите совета. Или можете спросить у начальника: «Что посоветуете почитать? А то нормальные книги закончились».

## **Как структурировать информацию**

Чтобы куча материала стала технологией, пошаговым руководством, нужен опыт. У меня все происходит в голове. Вам понадобится системное мышление. Я – не сексист, но женщинам с системным мышлением живется сложнее. Поэтому вам хватит сброса информации в Mind Map.

Есть бесплатная программка XMind. Я постоянно ею пользуюсь, когда нужно сделать интеллектуальную карту. Сбрасываю информацию в Mind Map и в таком виде храню. По ней могу вести тренинг или коучить кого-то. У меня есть вся информация с высоты птичьего полета.

FreeMind – тоже неплохо, но в XMind лучше проработан дизайн. У кого-то вычитал, что красивые вещи работают дольше, и мне захотелось проверить. В подавляющем большинстве случаев это действительно так.

Единственное исключение – Sony VAIO. У меня было два таких ноута: один маленький, легонький, второй большой и тяжеленький. Более глючных и дорогих систем я не видел. Но это исключение, которое подтверждает общее правило.

С автомобилями так же. Красивая машина служит лучше, и в ней приятно ездить. Если у вас есть выбор, выбирайте из двух зол более красивое. Мне XMind при его бесплатности тоже нравится больше. Но Mind Map симпатичнее.

Насчет цены есть один момент: чем больше вам платят, тем большее удовлетворение от работы вы получите. Проводили исследования, в которых людям давали различные таблетки от боли и называли их стоимость. От более дорогих таблеток люди быстрее выздоравливали. Это маразм, но таковы факты.

Аналогичные исследования проводились с кофе, вином, и люди получали больше удовольствия. Им делали сканирование мозга: при использовании дорогих товаров центр наслаждения задействован чуть ли не в шесть раз больше.

Чем больше вам будут платить, тем лучше станут относиться. Нас часто спрашивают, как продавать консалтинг без опыта. Советуем взять нашу книжку «Выжми из бизнеса все» в дополнение к «Мини-МВА». Там есть 200 способов увеличения продаж.

Вы понимаете, что все придет с опытом. Поэтому идите, продавайте относительно дешевые услуги и просто их оказывайте. Важно провести 100 консультаций – опыт решает многое. Когда сделаете 20, поймете, насколько это просто.

Проблемы у всех похожие. Но каждый клиент считает себя уникальным: «Я ведь один такой...» Если вы – новичок, делайте аудит бесплатно и находите энное количество проблем, а за их решение берите деньги. Когда немножко вырастете и у вас будет очередь, аудит тоже начнете проводить за деньги.

Если просят показать примеры ваших работ или рекомендации, гоните прочь. Такие клиенты будут постоянно выносить мозг. А когда такие условия выставляют на бесплатные услуги, лучше просто не связываться.

## **Правильное предложение**

Стройте беседу следующим образом:

– У вас есть три варианта: первый – не делать ничего, второй – сделать самостоятельно, третий – сотрудничать со мной. Правильно?

– Да, правильно.

– Давайте посчитаем финансовую отдачу. Если ничего не делать, недополучите кучу денег. Посчитали, написали – отлично. Если будете делать самостоятельно, с какой скоростью продвинетесь, какие будут ошибки и сколько денег при этом не заработаете? Гарантирую такие результаты: увеличение прибыли на 30 % или больше новых клиентов на 20 % и т. д.



И добавляете:

– При этом вы должны выполнять то, что я говорю. Если ничего не будете делать, гарантий никаких, потому что результаты появляются от действий, а не знаний. У вас месячный объем продаж – 1 млн рублей, годовой — 12 млн, из них прибыль – 6 млн.

Показываете выгоду в цифрах:

– Умножаем на 1,3 – это дополнительные 900 000. Мои услуги стоят всего 30 000 в месяц. Вот три варианта. Сейчас я не могу вести параллельно больше трех человек, поэтому у вас один-два дня на принятие решения.

Если не согласятся, будете вести им тренинги, продавать коробки, а консалтинг оставите для других.

### **Задания восьмого дня**

1. Посмотрите видеокурс «Мини-МВА: Продажи» (<http://mba4free.ru>).
2. Составьте список из 20 идей увеличения продаж в вашей компании. Вышлите их самому высокому начальнику – предложить обсудить и реализовать.
3. Продайте свой консалтинг.
4. Подойдите к ведущему специалисту компании в вашей теме и попросите совета, что почитать.

### **Девятый день**

Работать, как все, – тупиковая стратегия. Не надо думать, что начальник сам вас оценит и заслуженно поднимет зарплату. Даже если не пойдете в бизнес, стоит начать мыслить как предприниматель. Благодаря этому вы сразу станете своим среди руководителей.

Большинство сотрудников смотрят на них примерно так: «Я пашу, а начальник ничего не делает и гребет бабло». Стоит приехать на работу на новой машине, и руководителя возненавидит весь коллектив.

Людам кажется, что деньги в компанию приносят они, все происходит благодаря их труду, а при распределении средств их несправедливо обделяют.

Когда в толпе появляется тот, кто понимает и разговаривает на одном языке, решает насущные проблемы, его сильно ценят и стараются привлечь не как сотрудника, а уже на уровне партнера – за проценты от прибыли. Если выйдете на такую стезю, ваши доходы ничем не ограничены.

Еще одна рекомендация: даже если вы на кого-то работаете, воспринимайте себя как консультанта. Вы – не сотрудник, работающий за зарплату, а эксперт, который приходит в бизнес, чтобы решать проблемы.

Независимо от того, есть ли у вас такие друзья, вы можете быстро и легко начать позиционировать себя как консультанта. Почему? Если вы смотрели наш курс «Мини-МВА: Продажи», уже понимаете, что в большинстве бизнесов с продажами полный

бардак.

Консультант нередко получает больше собственника бизнеса. Когда мы работаем с бизнесменами, наш консалтинг стоит дорого – от 200 000 рублей в месяц. Нередко во время работы руководитель кладет в свой карман меньше, чем в наш.

Особенно это касается первого месяца, пока нет мгновенных улучшений. Когда вы начинаете перепозиционировать себя, приходите и говорите: «Я – эксперт в этих вопросах. Готов с вами сотрудничать на следующих условиях...», ставите все с ног на голову.

Не работодатель выбирает вас из десятков других людей, а вы приходите как № 1 в своей нише. Если в целом по увеличению продаж на российском рынке хоть что-то есть, то по консалтингу в телекоме вы сразу станете № 1. Не так сложно победить на Олимпиаде в виде спорта, где вы – единственный участник. При этом стать экспертом в теме продаж намного проще, чем кажется.

### **Атрибуты эксперта**

Первое – это книга, ее можно сделать быстро и легко. Неважно, будете вы куда-то трудоустроиваться или преподносить себя как консультанта. Наличие статей или книги – огромный плюс.

У нас год назад проходил тренинг «Быстрые деньги в консалтинге». За три недели обучения ребята добивались публикации статей в журналах такого уровня, как «Генеральный директор». Это очень приличное издание.

Очень многие написали статьи в местные газеты. Если вы идете к крупным работодателям, это не так высоко ценится. Но если работаете в Самаре и разместили статью в местном журнале – отлично! Книжки плюс статьи – первый внешний атрибут эксперта. Как к этому относятся люди? Раз написал книгу, явно что-то знает.

Второй атрибут – наличие своего сайта. Опять же, сделать его можно просто и быстро. Создайте сайт, где будете регулярно публиковать материалы по своей теме. Лучше совмещать: пишете статью, нарезаете на кусочки и выкладываете в Интернет.

Хорошие деньги делают только в продажах. Здесь на порядок проще добиться дохода в 100 000 рублей, чем получить ту же сумму, работая в аналитическом подразделении. Тем более если вы хотите 200 000–300 000.

Очень хорошо можно зарабатывать в банковском секторе. Особенно если быстро прокачаете себя в продажах и начнете продавать топовым клиентам. Для этого есть великолепный тренинг Сергея Азимова «Продажи – переговоры». Сразу начнете продавать больше, чем все остальные, – это мы вам обещаем. Те, кто не проходил такую подготовку, начинают давать вам очень вкусных и ценных клиентов.

Ваша задача – связать свою работу с денежным потоком. Тогда текущие действия будут непосредственно влиять на количество денег, получаемых компанией, а вы – получать проценты, что всегда мотивирует.

Другое близкое направление – маркетинг или привлечение новых клиентов. По сути, его можно выделять как составляющую продаж и говорить: «Давайте я сделаю сайт компании». Это хорошая возможность, если вы работаете в небольшой фирме, у которой бестолковый сайт или вообще никакого.

Или можете предложить продвижение компании и набор новых клиентов через соцсети. Мы ведем тренинг «Быстрые деньги в соцсетях». Они растут с невероятной скоростью, там действительно большие деньги и возможности, но никто не умеет с ними работать. При этом все довольно просто.

Простейший вариант – у компании нет странички в соцсети. Вот вам супервозможность быстро и легко получить новых клиентов. Делаете страницу, настраиваете там некоторые элементы, даете небольшую рекламу.

И все – к вам приходят новые покупатели. Представьте, что еще вчера не было телевидения – и вдруг его изобрели. Все понимают, что с его помощью можно привлекать клиентов, но никто не умеет этого делать. Поэтому предложите компании новый канал привлечения покупателей.

Не стоит идти к непосредственному начальнику, если он не имеет отношения к продажам: скорее всего, он негативно отнесется к вашей инициативе. Отправляйтесь напрямую к генеральному директору.

Любой здравомыслящий руководитель заинтересован в увеличении оборота. Скажите ему: «Я сейчас активно изучаю технологии продаж. И мне кажется, вижу ряд возможностей для нашей компании заработать больше денег. Хочу их обсудить. Если сочтете некоторые идеи здоровыми, готов взяться за их реализацию».

Если придете с таким посылом, любой нормальный бизнесмен скажет: «Наконец-то пришел адекватный человек! Не требует поднять зарплату, а предлагает компании заработать больше денег. И из них просит часть для увеличения своего дохода».

Что еще делать?

Беритесь за проекты, которые приносят деньги. Если предлагают участвовать в разных направлениях, выбирайте те, которые напрямую связаны с денежным потоком.

Обязательно выработайте привычку все делать в срок. Это качество, которое невероятно высоко ценится. Такие люди буквально на вес золота, потому что их очень мало. Если становитесь таким человеком, любой руководитель тут же начинает вас ценить. Когда будете управлять людьми, надо прокачать соответствующие навыки.

Хорошо, если наберете команду адекватных фрилансеров. Это непростая задача, которая решается постепенно. Если знаете, что можете быстро нанять специалистов, которые сделают любую работу с компьютерами, – это сильно.

Понимая, что у вас есть люди, вы можете браться за выполнение более сложных задач. В чем плюс фриланса? Вам не надо держать команду в офисе и платить зарплату. Рассчитываетесь только за результат.

Всегда старайтесь документировать свои достижения. Когда есть документ, это очень помогает. Перестаньте позиционировать себя как работника. Назовитесь экспертом и консультантом, даже если будете продолжать делать то же самое. Перестаньте работать в формате типовых резюме, которые шлют все подряд. Всегда работайте под конкретные компании.

Внедрение – одна из самых больших проблем. Ваш доход в первую очередь зависит не от начальника, компании или индустрии. Вы – самое слабое звено в своем окружении. Поэтому надо постоянно себя прокачивать.

Чтобы все успевать, возьмите личного помощника, который будет конспектировать касты, делать планы, разгребать электронную почту. Он сможет звонить, искать

информацию, договариваться по телефону в не критических ситуациях и т. д.

Вы удивитесь объему работы, который помощник готов выполнить за относительно небольшие деньги. Проходя очередной тренинг, можете записать его в todo-лист и отдать на внедрение другому человеку. Не обязательно все осуществлять самостоятельно. Как это сделать, мы в деталях рассказываем на тренинге «Быстрые результаты чужими руками».

### **Финальный совет Николая Мрочковского**

Берите выше! В карате есть принцип: когда бьют по доске, спортсмены метят кулаком дальше цели, будто за доску, и она спокойно пробивается. То же самое у вас. Не бойтесь стремиться выше! Мы уже дали задание смотреть на одну-две позиции выше – идите сразу туда.

Да, страшно и поначалу сложно. Но это самый быстрый катализатор роста. У вас не будет возможности халтурить. Придется быстро обучиться и прокачать себя, чтобы соответствовать должности.

Не бойтесь так действовать. Цельтесь на две позиции выше, и в итоге подниметесь на одну. Вам скажут: «Сюда не возьмем, но руководителем отдела примем». Это тоже здорово.

В завершение хочу вас поздравить. Вы молодцы. Теперь главное – не останавливаться на достигнутом и двигаться вперед!

### **Психология**

#### **Финансовая дисциплина**

К сожалению, большинство людей не умеют себя контролировать. Они с радостью несутся тратить все заработанные деньги на ерунду. Многие не любят откладывать, особенно поначалу, потому что не видят особой выгоды.

Нужно выработать у себя привычку постоянно откладывать часть дохода, даже если вам кажется, что погоды это не сделает. Поначалу так и будет: первая тысяча, две, три, пять, десять, двадцать незаметны.

Можно сравнить это со спортом. Если ты пробежишься либо поплаваешь один раз, никакого внешнего эффекта не увидишь. И только когда начинаешь тренироваться регулярно, появляется видимый результат.

Вспомним пример: если каждый день вкладывать по одному доллару под 20 % годовых, через 32 года они превратятся в \$1 000 000. Ведь \$1 – смешная сумма. Но постоянные вложения в купе со сложным процентом от инвестиций превратят ее в \$1 000 000. Если просто собрать все доллары, то сумма в миллион никак не получится. В этом и заключается смысл инвестиций.

## Подушка безопасности

Рекомендую как можно скорее начать вкладывать деньги. Какой процент? Определяйте сами, но должно быть минимум 10–20 %. Я, например, сейчас инвестирую около половины своих доходов, причем пользуюсь разными инвестиционными инструментами, в том числе недвижимостью.

С чего начать? В ближайший рабочий день сходите в инвестиционную компанию, чтобы начать погружаться в мир финансов.

Для начала вам необходимы некие финансовые резервы – подушка безопасности.

Финансовые резервы делятся на несколько уровней.

✓ Базовый уровень: сколько денег нужно, чтобы выжить и удовлетворить базовые потребности (оплата жилья, минимальные расходы на еду). Пусть это будет 30 000 рублей в месяц.

✓ Комфортный уровень: сколько денег нужно, чтобы жить вполне нормально, исключая крупные покупки и дорогие путешествия. Скажем, 70 000 рублей в месяц.

✓ «Счастливый» уровень: в принципе вы можете позволить себе все, что хочется, прямо сейчас, за исключением очень крупных целей, например строительства дома. Возьмем 150 000 рублей в месяц.

Как минимум у вас должна быть накоплена сумма в размере трех месячных прожиточных минимумов. В нашем примере это  $3 \times 30\,000 = 90\,000$  рублей. Их обязательно надо отложить, как говорится, на черный день, чтобы было проще пережить трудные периоды, например после внезапного увольнения, падения бизнеса и т. д. Зачем это нужно? Когда у вас есть денежный резерв, вы становитесь свободнее и спокойнее.

И самое главное – перед вами начнут открываться новые возможности, появится смелость и уверенность в себе. Вы можете решиться на более рискованные шаги: заняться бизнесом или начать вкладывать в другие инвестиционные инструменты.

Новые возможности всегда имеют короткое «окно». Вдруг внезапно вам звонит знакомый: «Слушай, тут такая ситуация: у меня сосед внезапно решил иммигрировать и срочно продает участок в два раза дешевле. Хочешь купить? Деньги нужны завтра».

Таких примеров много, но у большинства людей просто нет денег, чтобы прямо сейчас воспользоваться возможностью. Так вот, резерв нужен, чтобы вы успевали использовать все шансы. Почему богатые люди все быстрее богатеют? Потому что у них есть возможность ухватиться за любую возможность!

Например, вы можете за 100 000 рублей написать отличную книгу со своими идеями, но руками хороших журналистов-фрилансеров, чтобы она хорошо читалась и была правильно оформлена. С такой книгой вы быстро станете экспертом довольно высокого уровня, сможете претендовать на большую зарплату. Таких способов действительно много.

К сожалению, страх бедности настолько силен, что вы перестаете видеть массу возможностей, витающих вокруг.

После создания минимальной трехмесячной подушки безопасности стремитесь сформировать идеальный резерв на шесть месяцев «счастливой» жизни. В нашем примере

это  $6 \times 150\,000 = 900\,000$  рублей. Эти деньги должны лежать на депозите, на них автоматически будут начисляться ежемесячные проценты.

### **Почему человеку нравится быть бедным**

Как бы удивительно это ни звучало, многие люди не хотят быть богатыми. Почему? Давайте немного окунемся в психологию денег. Быть бедным выгодно. Называя себя неимущим, человек получает массу дополнительных бонусов: не нужно ничего создавать, можно лениться и избавиться от всякой ответственности.

Люди очень любят жаловаться на все на свете: правительство, родителей, отсутствие образования, «МММ», которое их снова ограбило...

Так они получают внимание окружающих. Теперь представьте, что вы начинаете зарабатывать много денег. Кому вы пойдете на это жаловаться? Да никому!

У каждого человека есть комфортный круг общения. Большинству нравится работать в нынешнем коллективе, где их все знают. Но, чтобы выйти на новый уровень дохода, нужно менять работу. Следовательно, придется привыкать к новым людям и местам. Многие не хотят таких перемен.

Бедные всегда стремятся находиться в состоянии покоя. Основной его источник – привычная предсказуемая обстановка, теплое и уютное «болото», которое сильно связывает по рукам и ногам. Просто продолжать делать то, что ты делал раньше, и ничего не менять.

Еще бедняки имеют уйму свободного времени. Если посмотрите на людей, которые зарабатывают меньше всех, увидите, что у них много времени уходит на всякую ерунду: они могут постоянно пить чай на работе, выходить покурить на полчаса и т. д.

Уровень ответственности у них тоже невысок, зато можно всех остальных ругать за ошибки. В общем, выгод у бедности действительно много, и большинство людей этим пользуются.

### **Окружение**

На нас сильно влияет окружение.

Задание: прямо сейчас составьте на листе бумаги список из десяти человек, с которыми вы проводите больше всего времени, исключая детей. Допустим, это мама, жена, друг Вася, друг Петя, начальник Иван Иванович и т. д.

Затем напротив каждого персонажа напишите его примерный месячный доход. Потом посчитайте средний доход этих людей: сложите все цифры и разделите сумму на десять. Получится средний доход вашего окружения.

Сравните его со своим средним доходом. Как правило, эти две цифры почти совпадают. С кем поведешься, от того и наберешься! Пора менять окружение.

Чтобы стать миллионером, нужно тусоваться с миллионерами. Наше окружение влияет

на доход. Здесь кроется серьезное психологическое объяснение. Человек – животное стадное. Как бы нам ни хотелось казаться индивидуальностями, мы автоматически копируем поведение людей, с которыми проводим много времени.

Если вы хотите что-то изменить в своей жизни, вам придется серьезно поработать над окружением. У этой работы есть два направления. Добавляйте в свой круг общения людей, которые зарабатывают на несколько порядков больше, чем вы.

Где таких взять? Я (Николай Мрочковский) ездю к ним на семинары, как правило, далеко и за очень большие деньги. Так можно дотянуться до очень богатых людей. Естественно, они не будут входить в ваше близкое окружение, но не использовать подобные возможности нельзя.

Окружение делится на нескольких уровней.

✓ Самые близкие — люди, с которыми мы общаемся повседневно.

◆ Такие же люди, как вы, движущиеся в одном направлении с вами, – они тоже хотят расти и развиваться: вы можете друг друга поддерживать, контролировать в общих вопросах, спорить, обсуждать успехи. Гораздо проще чего-то добиться в группе, чем одному, – не забывайте о стадном инстинкте.

✓ Круг менторов и наставников — пообщаться с ними напрямую удастся редко, но можно поглощать их идеи через книги. Даже короткое общение с мастерами такого уровня многого стоит.

Бывая на семинарах, я часто покупаю VIP-пакеты – возможность поучаствовать в закрытом семинаре и плотно пообщаться. Общаясь с людьми такого уровня, вы подсознательно перенимаете часть их внутренней силы. Именно для этого я недавно летал на Фиджи на семинар Тони Роббинса.

Вы обязаны стать человеком на миллион долларов и прокачать себя. Самые выгодные инвестиции – в свое развитие. Недвижимость могут конфисковать, а машину украсть, квартира может сгореть, а банк обанкротиться. Но те навыки, которыми вы владеете, останутся с вами навсегда.

Очень важно работать над своим окружением. Вам нужны сильные коучи, необязательно мы. Если нет возможности до кого-то дотянуться персонально, есть масса вариантов: книги, семинары, тренинги.

## **Отказ от долгов**

Если вы всерьез решили создать капитал, нужно навсегда отказаться от потребительских кредитов. Во-первых, вы за них очень сильно переплачиваете. Во-вторых, потребительский кредит создает иллюзию, что ты можешь себе многое позволить, хотя на самом деле это не так.

Я, например, долгое время ездил на слабенькой Hyundai Getz – вы наверняка видели такую машину. Даже зарабатывая приличные деньги, долго ее не менял. Относительно недавно пересел на Mercedes.

Я обучался финансам у невероятно успешного человека по имени Генрих Эрдман. Одну из его фраз я запомнил очень хорошо. Однажды я ехал с ним на машине. Он уже тогда был долларовым миллионером и при этом ездил на Mazda-323, причем семилетней давности.

Я его спросил: «Генрих, ты вроде получаешь очень хорошие деньги. Почему не купишь себе что-нибудь нормальное, приличное?» В ответ он открыл мне простую формулу:

«Ты можешь позволить себе автомобиль, который составляет максимум два твоих ежемесячных дохода. Машину нельзя покупать в кредит».

Тогда я не очень понимал, почему, но решил: раз богатый человек говорит об этом как о правиле, видимо, это действительно так. Поэтому я тоже долго ездил на простом автомобиле.

Сегодня я понимаю, что Генрих был прав.

Большинство людей не умеют себя контролировать. Как только у них появляются какие-то деньги, они с радостью бегут покупать новые iPhone, ноутбук, шубу, сумочку, кофточку, машину.

У меня много знакомых, друзей, одноклассников и однокурсников, которые говорили: «Ты – бизнесмен, пишешь книги, выступаешь по телевизору, ведешь тренинги, а едешь на каком-то несчастном Hyundai Getz. А я – наемный работник, но у меня Nissan Qashqai».

Мне было смешно, потому что почти все свои деньги они отдавали за кредит. И ради чего? Во имя никому не нужных понтов, чтобы казаться тем, кем ты на самом деле не являешься.

Хотите отдыхать на Мальдивских островах лишь потому, что все хотят туда поехать? Тогда научитесь либо быстро зарабатывать на свои мечты, либо избавляться от них. Все равно они не принесут удовлетворения. Научитесь правильно относиться к своим деньгам.

### **Советуем почитать**

Рекомендуем прочитать четыре книги.

Тимоти Феррис «Четырехчасовая рабочая неделя».

Роберт Кийосаки «Богатый папа, бедный папа».

Роберт Аллен «Множественные источники дохода».

Джордж Клейсон «Самый богатый человек в Вавилоне».

Эти труды являются азбукой финансов.

### **Бонусный раздел. Прокачиваем личную эффективность**





Сначала давайте определимся, зачем нужна личная эффективность. Прежде всего – это мощный рычаг.

Он позволяет гораздо больше успевать, быстрее совершать изменения в жизни. Если действительно хотите выбиться из общей массы и подняться выше, начните себя развивать.

### **Гири на колесе жизни**

Есть такое понятие, как колесо баланса. Нарисуйте круг и разделите его на восемь частей. Полученные сектора будут соответствовать восьми граням вашей жизни. Подпишите каждый участок.

1. Здоровье и спорт.
2. Бизнес, карьера, профессиональные навыки.
3. Финансы, доходы, материальные цели.
4. Личностный рост и развитие. Здесь у каждого свои параметры.
5. Друзья, родственники и окружение.
6. Семья или отношения с противоположным полом – если у вас еще нет семьи, с которой вы живете отдельно.
7. Внутренний мир, творчество и духовность.
8. Эмоциональный фон, яркость жизни, хобби. Эмоции – соль жизни. Если человек живет активно, он притягивает других людей. Даже когда просто входит в помещение, всем кажется, что жизнь начинает вращаться вокруг него.

В каждом секторе надо отложить шкалу: от 0 в центре до 10 снаружи. Отметьте, насколько вы удовлетворены каждой гранью жизни. После этого заштри\*~~censored~~\*те получившиеся сегменты.

На следующей диаграмме видно, что в графе «Семья» надо закрасить сектор от центра до 7-й отметки. Это показывает, что вы удовлетворены рассматриваемой областью на 7 баллов из 10. Причем 10 – это идеал, предел мечтаний. Естественно, критерии для оценки очень субъективны.

В секторе «Финансы» все понятно: если хотите получать \$10 000 в месяц, а сейчас имеете \$2000 или \$3000, ставьте 2 или 3 балла.

Посмотрите, насколько круглой получилась итоговая картинка. Фигура может напоминать колесо или даже полумесяц – если есть сильные провалы на каких-то гранях.



Распространена ситуация, когда человек вкладывается в одну сторону жизни, например в бизнес. Он днями и ночами работает, и начинаются проблемы с семьей, здоровьем и т. д.

Другая ситуация: кто-то говорит, что деньги неважны, зато он – хороший семьянин. И у него абсолютно проседают бизнес, карьера и финансы.

Только если колесо получилось круглое, вы можете идти вперед, развиваться и катиться по жизни. Если есть провалы, они мешают быть эффективным в других областях.

То, что вы забываете о других гранях, тянет назад. В результате вы не можете развить основную на данный момент сторону жизни. Главная задача, если вы хотите добиться эффективности, – выровнять колесо. Если этого не сделать, вы будете постоянно спотыкаться.

Пока контур неровный, у вас есть гири, не позволяющие идти вперед. При этом не стоит выравнивать выступы, то есть делать хуже то, что хорошо. Лучше подтягивать остальное. Но если вы видите, что где-то сильный перекосяк, нужно подумать, во что вы вкладываете время, деньги, силы, эмоции и т. д.

### **На что смотрит жонглер**

Поговорим о том, сколько нужно времени, чтобы успевать поддерживать все грани. Самая большая проблема личной эффективности: есть понимание, что надо идти на север,

а ноги топают на юг. Получается самосаботаж.

Когда вы встаете и в окно светит солнце, на работу идете в хорошем настроении. А если на улице дождь, могут нахлынуть отрицательные эмоции. Но вы возьмете зонтик и все равно пойдете. Этого и нужно добиться в основных направлениях – всегда поступать как надо.

Люди часто хотят результатов, но не желают прилагать усилия. А это невозможно, потому что без кризисов нельзя развить эффективность.

Первая проблема – мультизадачность. Когда вы начинаете что-то делать, в голове роятся мысли. Надо кому-то позвонить, вечером не забыть что-то купить и т. д. Поэтому в каждый момент времени вы сосредоточены не на одной задаче, которую выполняете прямо сейчас. Такое наблюдается у большинства людей.

Сколько времени среднестатистический сотрудник реально тратит на выполнение своих задач? В среднем час-полтора. Остальное время – лазание по Интернету, общение с коллегами, ответы на звонки, проверка почты и т. д.

Мы постоянно перепрыгиваем с одного дела на другое. «Сейчас я пишу отчет, затем отвечаю на письма и снова возвращаюсь к отчетности».

Ситуацию можно сравнить с жонглированием. Артист цирка оперирует огромным количеством шариков – не менее 10–15 штук. Как ему удастся следить за всеми одновременно, быть таким эффективным, быстро перебирать руками и мгновенно реагировать?

Если снять его на камеру и запустить медленный просмотр, видно, что в каждый момент времени жонглер сосредоточен только на одном шарике, а затем быстро переключает внимание на следующий.

Вы тоже должны полностью сконцентрироваться на одной задаче и не выполнять миллион дел одновременно.

Тогда огромное количество ваших ресурсов не будет расходоваться впустую.

Вторая проблема – прерывания, которые отвлекают от дел: телефонные звонки, электронные письма, общение с другими людьми, кофе, чай и прочее.

«Одноклассников» и ICQ сотрудникам надо закрывать. Иначе они будут только общаться. Казалось бы, что плохого в ответе на звонок? Всего полторы-две минуты.

Особенность человеческой психики такова: чтобы выйти на пик эффективности, необходимо примерно 30 минут. Мы начинаем реально работать лишь через полчаса после старта. Если через 20 минут раздался звонок и вы тратите на него всего 10 секунд, все равно понадобятся новые полчаса на разгон.

Такие мелочи крадут ваше время, поэтому важно научиться работать без прерываний.

Расскажем о хорошей технике, которой мы научились у известного американского маркетолога Эбена Пагана. Почти невозможен идеальный сценарий, когда вы закрываетесь от всего мира и весь день работаете без перерыва. Но следует выделять несколько часов, чтобы выполнять работу, не отвлекаясь на внешние раздражители.

В течение этого времени сосредотачиваетесь на том, что делаете. Если трудитесь в офисе, хорошо попросить коллег не беспокоить. Можно надеть наушники с музыкой. Включив ритуал полного отключения от мира, вы сможете высоко поднять свою

продуктивность.

У нас огромная страна людей, у которых в голове – целая академия наук. При этом они редко что успевают, мало зарабатывают и т. д. После тренинга у многих появляется масса эмоций и хочется переделать весь мир.

В первые дни человек носится как заводной, но постепенно жизнь возвращается в привычную колею. Так действует эффект затухания: идет рост, а потом спад. Однако если участник тренинга хорошо поднимается, он не очень глубоко скатывается в яму.

### **Не будем болтаться в проруби**

Хотим мы того или нет, в жизни есть две ситуации: либо мы планируем свое будущее, либо оно с нами случается. К сожалению, у большинства людей обстоятельства складываются помимо их воли.

Если вы не планируете свою жизнь, вас будет болтать, как известную субстанцию в проруби.

Кризисы тоже надо предусматривать. Для этого первые три часа выполняйте намеченные дела, а потом идет резервное время. За счет него можно «тушить пожары», а если все в порядке – просто отдохнуть.

С таким планом все будет получаться намного лучше. Потому что жесткие рамки могут обрушиться: вывалится кирпичик – и все рухнет.

Есть и другой вариант, который действует максимум в недельном интервале: вы не ложитесь спать, пока не выполните все дневные задачи. Когда входите в такой режим, начинаете четче планировать. Но лучше вставлять запасные блоки, тогда все будет согласно плану.

Авралить вредно для здоровья, и в таком режиме долго жить нельзя. Это допустимо на пару дней раз в месяц или квартал. Длительный аврал вреден, но краткий мобилизует.

Во время сессии вы все учили в последние два-три дня и в ночь перед экзаменом; ставили себе чашки с кофе и сидели до пяти утра. А потом с опухшими глазами приходили на экзамены и как-то все сдавали.

Этот метод хорошо работал. Почему бы его не применить? Многим людям проще поставить себе жесткий дедлайн и закончить работу в авральном режиме. Если периодически устраивать такую встряску, можно завершить уйму дел, а потом устроить себе отдых.

Это как с физическими упражнениями: мышцы растут именно после перегрузок. Сначала организм устает, а потом в период восстановления становится сильнее.

Три кита эффективности таковы:

- ◆ снизить мультизадачность,
- ◆ убрать прерывания;
- ◆ начать планировать.

### **Выгрызаем дырки в сыре**

Есть проблема с творчеством: надо работать, а муза отсутствует. Глеб Архангельский в своей книге «Тайм-драйв» делится хорошим способом – «методом швейцарского сыра».

Допустим, я пишу книгу, но она не идет. Тогда я начинаю делать мелкие второстепенные задачи.

Придумываю заголовки и колоннотитулы, красиво оформляю, пишу аннотацию. Другими словами, выполняю задачи, которые не требуют большой креативности. При этом психика разгоняется в нужном направлении, и через некоторое время все получается.

Моя жена – художник и делает точно так же. Она разводит краски, красиво рисует завитушку в углу и постепенно входит в ритм.

Иногда мне задают вопрос: «В выходной день есть разные типы задач: по работе, дому, для себя, еще надо куда-то сходить. Что-то интересное затягивает, и на другие дела не остается времени». Тут необходимо ставить ограничения. Например, заводите будильник на два часа, а потом переключаетесь на следующую задачу.

Как доделывать начатое? Вписываете в план, когда будете этим заниматься. Если не ставите жесткие сроки, работа имеет свойство расплываться. Могли бы закончить за час, но, поскольку запланировали три часа, будете заполнять отведенное время.

## **Прыгай в прорубь и наслаждайся**

Все теории тайм-менеджмента валяются, потому что сложно управлять собой, а не временем, которое просто течет. В книжке написано: «Начните планировать, перестаньте прерываться – и будете суперэффективным».

Подстава в том, что это совсем непросто. Что если бы мы предложили вам ничего не есть в течение одного или двух дней? Это не вредно и даже полезно, организм так очищается.

Сначала вы говорите себе: «Ха, да это просто. Чего там!» После обеда появляется некоторое беспокойство. А вечером приходят мысли: «Наверняка это вредно. Зачем себя мучить? Ведь есть такие вкусные и полезные вещи. Вдруг я умру из-за голода?»

Привычки очень сильны и управляют поведением. Идти против них крайне сложно. Тут единственное решение – менять привязанности. Причем революции не работают. Если решите с завтрашнего дня жить по-новому, несколько дней протянете, а потом станет трудно.

Как правило, быстро наступает срыв. Есть определенные законы психики, которые почти никогда не удается побороть. Их надо просто знать и действовать соответственно. Для формирования новой привычки необходимы три-четыре недели ежедневных занятий.

Если прерветесь чуть раньше, привычка не сформируется. И в какой-то момент вы опять сломаетесь. Действует и обратное: после закрепления новая привязанность действует в вашу пользу, помогает и поддерживает. Если вы привыкли ежедневно заниматься спортом и вдруг пропускаете занятия, организм требует нагрузок.

Аналогично с планированием и тайм-менеджментом. Не надо себя обманывать и говорить: «Я периодически буду это делать». Ничего не получится – если подходишь к проруби, прыгай и наслаждайся. Или уходи.

## **Как выбраться из ямы**

Подходите к себе как к инструменту, требующему настройки. Если недовольны фигурой, нужно заниматься спортом и нормально питаться.

Большинство людей не достигают серьезного успеха в профессиональной деятельности. Есть замечательная книга Сета Година The Deer («Яма»). Она небольшая, буквально 80 страниц, но просветляющая.

В ней рассказывается, что, когда вы начинаете осваивать что-то новое, сначала вкладываете немного усилий и получаете заметные результаты. Например, встали на сноуборд, пару часов падали и кое-как поехали.

Затем достигаете некоторого пика, и начинается спад. Вы стараетесь, а результатов нет. Катаетесь на прежнем уровне, и не наблюдается никаких улучшений.

Потом снова будет взлет. Находясь в яме, вы проходите самую активную фазу сопротивления, где 95 % людей терпят фиаско. Когда тяжело и противно, немногие согласны прикладывать усилия и потому не достигают успеха.

А победители сильно выделяются как в профессиональной деятельности, так и внешне. Обычно они выглядят спортивными и здоровыми, достигают больших результатов в карьере.

### **Техника 60–60–30**

Познакомим вас с техникой, которую можно применять в качестве первого шага для планирования времени. Называется она 60–60–30. Рассмотрим интервал в 2,5 часа: 60 минут, 60 минут и 30 минут. Первый час погружаетесь в задачу, полностью отключаясь от внешнего мира. Заблокируйте мобильный телефон, почту, попросите родственников, знакомых и коллег вас не беспокоить.

Работайте по следующему расписанию: 50 минут не прерывайтесь, потом 10 минут отдохните. Максимальное восстановление сил происходит во время отдыха, переключения на другую сферу. Можно позвонить друзьям, о чем-то поболтать.

Хорошо пообщаться с родственниками и детьми, пошутить и т. д. Или переключиться на что-то физическое: поделать упражнения, попрыгать, погулять на улице.

Затем идут новые 60 минут по тому же принципу. А последние 30 минут полностью посвящены отдыху. Можно съесть что-то полезное, чтобы зарядиться энергией. Идеально встроить в день несколько таких циклов, но начните хотя бы с одного.

Это эффективно в плане восстановления организма. Можно на короткое время лечь спать. Достаточно 10–20 минут легкой дремы. Во сне мозг обрабатывает полученную во время бодрствования информацию. Такая перезагрузка организма хорошо помогает.

### **Как стать хорошим охотником**

В индийских племенах детей обучали так. Опытный охотник брал мальчика на охоту в джунгли и говорил: «Ты не должен ничего спрашивать. Просто копируй то, что делаю я». У ребят быстро появлялись навыки профессиональных охотников.

Если чему-то обучаетесь, найдите человека, владеющего делом намного лучше вас. Как действовать дальше, вы знаете.

Важно не останавливаться и постоянно повышать свой уровень. Иначе произойдет

откат. Можно представить, что вы на эскалаторе, который едет в обратную сторону: чтобы достичь цели, надо быстро бежать, постоянно работать над собой.

### **Подняться на ступеньку**

Вы не можете решить более сложную задачу, оставаясь прежними. Если хотите строить настоящий бизнес или развивать другие грани колеса жизни, необходимо подняться на следующую ступеньку.

Вероятно, придется столкнуться с проблемами, превышающими ваш сегодняшний уровень. Тогда лучший вариант – найти того, кто способен их разрешить, и учиться у него. Чтобы развиваться быстрее, ищите наставников, которые лучше вас.

### **Заключение**

Наше увлекательное путешествие закончено. Вы разобрали теорию и получили практические навыки. Теперь понимаете, как привлечь в свою жизнь деньги, и знаете, что порой мы сами их отталкиваем. Еще вы узнали основы эффективности и тайм-менеджмента, научились ориентироваться в мировых финансовых потоках и извлекать пользу из противоречивой информации.

Надеемся, эта книга помогла вам взглянуть на деньги по-новому. И вы уже сделали первые шаги на пути к увеличению дохода: поднимаете зарплату на текущем месте работы или меняете его, начинаете свой бизнес или становитесь инвестором. Все описанные выше стратегии ведут к тому, что у вас станет больше денег.

Главное – практика, помните об этом. Финансы не любят теоретиков. Они притягиваются к тем, кто действует.

Желаем вам научиться любить деньги, принимать их в свою жизнь, увеличивать финансовый поток и управлять им. Чем быстрее вы начнете погружаться в мир финансов, тем скорее выйдете на уровень, когда сможете на этом хорошо зарабатывать. И наоборот: чем позже, тем больше вероятность, что этого не произойдет никогда.

Повышайте свою ценность в глазах начальника, рассылайте резюме в компании своей мечты, находите подработку, начинайте свой бизнес или инфобизнес...

Если захочется снова получить ускорение и почувствовать драйв – добро пожаловать на наши тренинги. Вам обязательно понравится и процесс, и результат. Мы вас не оставим! Ведь работать вместе здорово, интересно и увлекательно. Скажем по секрету: мы уже готовим к выходу новые книги и статьи.

В добрый путь, уважаемые читатели! До скорых встреч на просторах мировых финансовых рынков.