

Николай Сергеевич Мрочковский

, [Андрей Парабеллум](#)

graph-definition>

Быстрые деньги на работе. Как за 9 дней повысить зарплату

А. Парабеллум Н. Мрочковский



БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ НА РАБОТЕ



Андрей Парабеллум, Николай Мрочковский
Быстрые деньги на работе. Как за 9 дней повысить зарплату

Введение

Раз вы держите в руках эту книгу, значит, думаете о том, как получить больше денег. Путь для этого есть немало. Например, можно с пользой для кошелька вступить в брак (не наш вопрос!). Либо создать свой бизнес или инфобизнес (об этом мы подробно рассказываем в других своих книгах).

Или, если вы – наемный сотрудник, **повысить доход на основном месте работы**. Этому посвящена наша книга-тренинг. В ней мы расскажем о самых быстрых и порой экстремальных путях карьерного роста, увеличения зарплаты и подключения альтернативных каналов заработка.

Ваша задача – не просто «ознакомиться», «присмотреться», «подумать», а взять и сделать. **Книга заточена под практику**: читаете задания первого дня тренинга, выполняете их, радуетесь результатам и переходите к заданиям второго дня.

И еще. Чтобы пожинать плоды, необязательно досконально разбираться в каждом шаге. Не бойтесь принять на веру некоторые наши идеи – они протестированы на сотнях людей. Жизнь показала: упражнения работают. А те, кто их выполнил, уже получили желаемое:

- ◆ повышение зарплаты;
- ◆ более высокую должность;
- ◆ новое перспективное место работы;
- ◆ клиентов в консалтинге;
- ◆ свой офлайн или онлайн-бизнес;
- ◆ признание в качестве эксперта.

И это далеко не полный список, а лишь типовые результаты. Желаем и вам добиться поставленных целей. А затем – превзойти собственные ожидания!

Андрей Парабеллум, infobusiness2.ru

Николай Мрочковский, ultrasales.ru

Первый день

Если вы работаете в коммерческой организации и у вас более-менее адекватный начальник, **можно поднимать зарплату на текущем рабочем месте**. Есть шанс, что все получится 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, невозможен. Например, медсестра в поликлинике получает 10 000 рублей, врач – 15 000. Преодолеть данный потолок очень сложно.

Также быстрый рост зарплаты может быть затруднен, если вы только устроились на работу или вам недавно увеличили оклад. Говорить: «Что-то мне мало добавили» – не лучший вариант. Вы будете работать на долгосрочную перспективу.

Мы расскажем, как сделать так, чтобы в следующий раз вам охотнее поднимали зарплату. И чтобы процесс роста был в ваших руках. Через каждые два-три месяца вы сможете нацеливаться на новый результат. А пока готовитесь к периоду максимального увеличения шансов на успех.

Гораздо реже, чем думают сотрудники, но бывают случаи, когда начальник оторван от реальности. Он – полный идиот и относится к вам неадекватно. Но чаще идиот – не начальник, а кто-то другой. Иногда сам сотрудник. Но даже если вам не повезло с начальником, мы будем работать над тем, чтобы **увеличить вашу ценность на рынке**.

...

Через какое-то время вы сможете выйти на широкий 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 максимально привлекательно. Вряд ли вы будете всю жизнь привязаны к одной компании и к текущему месту. Чтобы это изменить, будем прорабатывать нюансы.

Как добиться повышения зарплаты

Мы сами постоянно нанимаем людей. Если работаете руководителем, вы тоже занимаетесь этим. И хорошо знаете факторы, которые влияют на ситуацию. Любой здравомыслящий руководитель не будет поднимать зарплату просто так.

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

Нужно хорошо подготовиться к разговору. Отчасти мы будем заниматься такой подготовкой. Предстоит сделать из вас на порядок более ценного сотрудника в глазах работодателя. А такой работник заслуживает больше денег.

Но это еще не значит, что вам их заплатят. Раскрываем секрет: главная задача руководителя – чтобы его **сотрудники приносили как можно больше пользы и получали минимум**, на который согласны.

Если вы ждете, что работодатель будет сам повышать вам зарплату за героические подвиги, зря теряете время. Все случится быстрее, если вы придете и иницилируете данный процесс.

Итак, первый секрет, которым мы с вами делимся как руководители:

...

Если сотрудник не приходит и не просит сам в адекватной форме повысить зарплату, платить ему больше нет смысла – он и так работает.

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

Может, зарплата и повысится, но это будет случаться редко.

Шесть вариантов роста вашего дохода

Нужно понимать: необходимы усилия, чтобы не просто поднять свою ценность, но инициировать увеличение дохода. Обсудим шесть основных вариантов, как добиться больших денег.

1. Вы начинаете **управлять** большим количеством людей и проектов, берете серьезную ответственность в этой сфере. Даже если вы сейчас – рядовой сотрудник, у вас нет подчиненных и опыта, все равно отчасти начните это делать.
2. **Экспертность.** Вы становитесь профессионалом в каких-то вопросах. Решаете сложные задачи эффективнее, быстрее и качественнее других. Мы с вами будем развивать экспертность.
3. Вы можете **уйти в другую компанию** . Понятно, что это не для всех. Кто-то вполне удовлетворен текущей фирмой, но хочет зарабатывать больше денег.
4. **Фриланс.** Вы становитесь независимым сотрудником и работаете сами на себя.
5. **Свой бизнес.** Для начала он будет развиваться параллельно с текущей деятельностью. Многие так начинают.
6. **Консалтинг, инфобизнес.** Если вы хорошо разбираетесь в рабочих вопросах, можете получить дополнительный источник дохода, консультируя и обучая других. Также очевидно продвижение по карьерной лестнице в рамках текущей работы.

Ваша задача – понять, чего хочет начальство, за что оно готово платить больше денег, и реализовать это. Разумеется, придется обсудить это с

руководством, чтобы зарплату действительно подняли.

Домашние задания

Первое задание касается рабочего стола. Завтра вы должны полностью **очистить рабочее место**, выбросить весь хлам и удалить с рабочего стола все ненужное. Там тоже должен быть идеальный порядок. Зачем – узнаете позже.

Перед уходом с работы вы должны убираться на столе, чтобы везде было чисто и аккуратно. В первый раз, если у вас там взрыв бомбы, потребуется больше времени. В дальнейшем это будет занимать две-три минуты.

Второе задание: **крупными блоками описать план работы на неделю**. Для этого возьмите ближайшие пять рабочих дней и поставьте в них крупные дела, которые нужно сделать. Не обращайтесь внимания на мелочи вроде звонков по телефону.

Прежде всего – крупные цели. Напишите, что вы должны сделать, чтобы двигать работу вперед, а не просто поддерживать процесс. Это само собой.

По мере чтения книги в ваш план будет добавляться все больше дел, но они пойдут параллельно. Сейчас сделайте первый план.

Третье задание: составьте **подробный план завтрашнего дня с точностью до часа**. Если у вас есть хаотичные дела, сделайте распорядок дня гибким. Например, с 13:00 до 16:00 – сделать то-то. Допустим, вы не знаете, когда именно придет клиент, вызовет начальник, будете созваниваться.

Но какие-то дела можно запланировать – их ставьте сразу. План работы делаете для себя. Ваша задача – следовать ему. Не надо показывать начальству, если от вас этого не требуют.

Следующий момент касается расписания: добавьте три вещи, которые вы завтра точно сделаете. Запишите их прямо в книгу. Подумайте про работу, которая предстоит, и **выберите три дела, которые продвинут вас вперед**

.

Это не должно быть что-то мелкое вроде звонков или отчетов.

1. _____

2. _____

3. _____

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

Следующее задание: **найдите десяток книг по вашей теме**, направлению, которыми занимаетесь вы или компания в целом. Причем выбирать нужно издания, которые помогут развить навыки и изучить какие-то вопросы, стать экспертом.

Книги могут быть в любом формате: печатные или электронные. Первый вариант лучше, почему что с монитора сложнее читать быстро. А вы только начинаете внедрять навык скорочтения. Правильно подобранные книги:

- 1) помогут глубоко разобраться в аспектах вашей работы;
- 2) позволят понять, как зарабатывать больше денег в компании. Сюда относятся обслуживание клиентов, продажи и т. д.;
- 3) подкинут идеи, как улучшить качество работы с клиентами;
- 4) если не знаете, что почитать, мои (Николая) рекомендации по деловой литературе можно посмотреть здесь: <http://ultrasales.ru/books-recommend>.

Следующее задание: выпишите минимум **пять интересных идей**, как улучшить вашу работу или деятельность всей 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, поэтому их идеи воспринимаются как неудачные. Вам задумка кажется гениальной, а с

колокольни руководителя она выглядит недостойной. Начальник пытается это показать, но не всегда вежливо.

Возможна и другая ситуация: начальник сидит на своем месте, у него все хорошо, и он не хочет напрягаться. Ему не нужны нововведения, чтобы не делать лишних движений. В этом случае ваша задача – работать на резюме.

Когда будете устраиваться на работу, там покажете свои идеи. Это большой плюс для вас как для работника: вы демонстрируете инициативность и стремление к лучшему. И не только предлагаете, но и реализуете или по крайней мере пытаетесь.

Ту часть работы, на которую вы можете влиять, делайте по максимуму : качественно обслуживайте клиентов, начальство и т. д. Если кому-то на это плевать – другой вопрос. Если вся компания такая, найдите себе другую. Поверьте, есть много мест работы с нормальными, здравомыслящими руководителями, которым небезразлично, что происходит в их фирме. Они могут ценить вас гораздо выше. Идей тьма, а людей, которые могут их реализовать, – единицы. Если вы станете таким человеком, за вас будут держаться обеими руками.

В большой системе, с которой невозможно бороться, возникает похожая ситуация. Хотя будет масса локальных идей, которые можно реализовать, работая в отделе. Вы можете заняться мелочами, которые в целом повлияют на эффективность. Причем их не надо согласовывать с вице-президентом или другим высоким начальником.

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

Это может быть количество звонков (отдел продаж), эффективность написания программного кода (IT) и подобные вещи. Подойдет даже показатель отсутствия проблем. Например, в бухгалтерии это количество претензий со стороны контролирующих органов.

Два вида показателей

Все показатели делятся на две группы. Обучая бизнесменов, мы акцентируем на этом внимание. Прежде всего – **показатели результата** . Если вы занимаетесь продажами, результаты вашей работы – объем продаж или количество новых клиентов.

Но одного объема работы мало. Если смотреть только на результат, вы можете не понимать, какие проблемы существуют. Поэтому нужны дополнительные **показатели процесса** . Рассмотрим их на примере продаж.

В этой сфере измеряют количество сделанных звонков, отправленных коммерческих предложений или назначенных встреч. В свою очередь есть проведенные встречи, закончившиеся положительным решением, и т. д. Это показывает, как вы работаете.

Так начальство видит, что вы стали действовать лучше. Зачастую эффект вашей работы проявляется не мгновенно, а через два-три месяца. В этом случае ваша задача – увеличивать показатели деятельности.

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

Определите свои показатели. Если у вас их пока нет, найдите подходящие 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 этом месте и хочется уйти? Если на текущей работе нечего ловить, вы можете устроиться в другую организацию – это нормально. Но прежде чем это сделать, попробуйте добиться заметных результатов за пару оставшихся недель на прежнем месте.

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

Если это возможно, зафиксируйте показатели своей работы за последние

три месяца, чтобы у вас была статистика. Сохраните их для дальнейшего сравнения.

Внутренние клиенты

Что делать, если вы не работаете с внешними клиентами? Например, вы занимаетесь внутренней бухгалтерией. Возьмите одну из непрочитанных книг по вашей теме.

Под клиентами мы понимаем потребителей вашей работы, которым вы передаете результаты. Вы – не конечное звено процесса. Бухгалтерия передает итоги деятельности руководителю, который проверяет отчеты и подписывает их. Если вы работаете в IT-отделе, вы обслуживаете других сотрудников компании, помогаете настраивать операционную систему и чините компьютеры.

Потребители ваших услуг внутри компании и есть клиенты, но не в широком понимании этого слова. Они не платят вам за это деньги, но компания оплачивает ваш труд для этих людей. Поэтому можете взять книги по работе с клиентами.

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

Взгляд со стороны

Пойдем от общего к частному. Во-первых, когда вы смотрите на своих начальников и считаете их придурками, все видится иначе. Я (Андрей Парабеллум) тоже так воспринимал менеджеров и руководство. А когда вы наверху, смотрите на своих работников точно так же.

Возьмите за аксиому: **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 думаете, что вам платят за сделанную работу. Правильно? Вы отработали – получили деньги. Логично? **С точки зрения руководителя я плачу за то, что человек будет делать.**

Если он отлично отработал, но увольняется, у меня нет никакого желания платить ему лишний бонус. Допустим, он с нуля сделал крупный проект, который заработал мне \$1 млн, а получает всего \$5000. Да, \$995 000 я положил в карман.

Естественно, он получит свои деньги и небольшой процент. Вдруг он приходит и говорит: «Меня перекупают конкуренты, дают зарплату в 10 раз больше, я ухожу к ним». Как вы думаете, захочу ли я выплатить ему больше денег? Нет!

Я рассматриваю вложения 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, я мог бы себе взять Bentley Cabriolet. А мог бы купить огромный дом в центре города, даже дворец. И еще осталось бы на жизнь. Хочу ли я платить такие деньги сотруднику? Нет!

Исполнительный директор в infobusiness2.ru стоит мне больше, чем менеджер в Торонто. Тем не менее я эти деньги плачу, потому что понимаю, что получу в дальнейшем.

Люди, которые на меня работают, считают, что заслуживают большего. Я же абсолютно уверен, что за эти деньги могу взять кого-то еще. Понимаю, что легко заменю каждого. Потому что плачу больше, чем стоит работа.

Идеи ничего не стоят

Следующее, что важно знать, – идеи ничего не стоят. Извините, разочарую: все ваши отличные идеи улучшения мира, компании и отдела

не стоят выеденного яйца.

Конечно, для вас они ценны. Сразу делите идеи, которые записываете, на две группы:

- ◆ что лично я могу сделать в своем поле;
- ◆ что должны делать другие люди.

«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 никому никогда не показывайте. Нужны идеи, которые вы можете внедрить сами.

Человеческие качества

Теперь давайте разберем человеческие качества, которые помогут вам поднять результативность. Как следствие, вы увеличите свой доход.

Есть много людей, которые знают, как сделать вашу работу. В свое время 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 = знаю» – это очень плохо . В шкале ценностей это ничего не дает. Даже наоборот, появляется минус, потому что ваше отношение к людям будет хуже. Ведь вы можете, а они делают неправильно. Соответственно, и люди будут относиться к вам не очень.

Следующее – «я это делал». Мы попытаемся привить вам взгляд на жизнь работодателя. Когда я нанимаю человека, смотрю на следующее.

1. **Может ли он делать работу** , которая от него требуется. 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 человек успевать.

3. **Последний и самый важный вопрос: будет ли он это делать сам, постоянно и без большого пинка со стороны** ? Если ответ «да», я готов платить человеку больше денег. Если «нет», сотрудник в моей компании много не зарабатывает.

Несколько вещей, которые нужно прокачать

Относительно вашей желаемой зарплаты есть несколько качеств, которые надо развивать. Представьте, что вы в компьютерной игре, где надо прокачать своего персонажа по нескольким направлениям.

◆ **Какие результаты вы показываете постоянно** – что можете, а не умеете или знаете. Первое – **умение управлять проектами** . Надо реализовать проект и получить результат.

◆ **Умение управлять людьми** . Если вы можете взять несколько человек под свое крыло и допинать их до результата – это еще больше плюсов в вашу копилку. Обычно люди ленятся и не любят, когда их пинают.

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

◆ Затем идет **упаковка** . Это то, чем хорошо владеют офисные интриганы и политиканы, которые знают, как себя подать. Этому мы вас научим. Если вы будете делать и уметь, но это будет некрасиво выглядеть, вызывать отрицательные эмоции у начальства, больших денег вам не видать. Поэтому так важна тема «быть и казаться».

◆ И пятое – **умение себя продать** . Оно включает умение потребовать, обосновать и продать идею того, что вы теперь стоите больших денег. Если вы будете пахать, увеличивая свою ценность за те же деньги, вашему работодателю повезет. Но этого нельзя сказать о вас. Поэтому следует

уметь не только правильно себя презентовать, но и продавать.

Как быть, если у компании нет денег? Зачастую проще за большие деньги перейти в другую фирму. Типичный пример: вы – стажер, приходите после университета в компанию и начинаете работать курьером, хотя у вас высшее экономическое образование и вы что-то смыслите. Когда откроется вакансия по вашей специальности, вас не возьмут. Потому что вы пришли курьером и на вас смотрят соответственно. Изменить отношение к себе в этой компании 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-то 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 продать себя намного легче.

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

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

Идеальный сотрудник

Теперь поговорим про «казаться». Некоторые считают, что с точки зрения руководителя идеальный сотрудник – неуправляемый робот. Но он не является таковым, потому что в конце концов ломается.

Давайте разложим понятие идеального сотрудника на составляемые. Начнем с упаковки, потому что ее поменять относительно просто. Начиная с завтрашнего дня **попробуйте выглядеть на работе как начальник** . Сейчас речь идет о внешнем виде. Можете называть это любыми словами, например подхалимством. Вы должны выглядеть лучше, чем коллеги, и так, как начальник или один из них.

Если в компании 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 то, что делает начальник.** И когда он уйдет на повышение, поставит вас на свое место. Если начальник другого пола, одевайтесь как начальник соседнего отдела или директор.

Ваша задача – выглядеть профессионально. Ведь не случайно 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 темным – синим или серым. Иногда неплохо работает черный, но лучше цвет мокрого асфальта. Обязательно должны быть 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.

О женском дресс-коде рассказывать сложнее. Смотрите, как одеваются другие дамы в вашей компании. Наблюдайте за одеждой начальниц из других фирм. Ходите на тусовки, где бывают ваши руководители или люди их уровня.

Обычно на них сдержанные костюмы: брюки или юбка, пиджак и строгая блузка. Вряд ли это будут пятнистые сарафаны, глубокое декольте или вырез на спине.

Инвестируйте деньги в прическу . Многие мужчины считают: подстрижет их один мастер или другой, роли не играет. Если можно подстричься за \$10 и \$120, зачем тратить лишние \$110? Ведь в зеркале все равно выглядишь одинаково... Но это не так. Как показывает практика, люди замечают хорошую прическу.

Если не хотите ошибиться в Москве, идите в «Персону», «Моне» или *TONYGUY* . Берите самого дорогого стилиста, которого можете себе позволить. Или выбирайте дешевого, но именно в этих трех компаниях, и делайте себе стрижку. Лучше занести визиты в салон в свое расписание и посещать его не раз в год или перед праздниками, а каждые месяц-полтора.

Ваш личный дресс-код

Дресс-код очень похож на 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 туда в майке, шортах и шлепанцах.

Это может быть моя любимая футболка, которую давно пора выкинуть. Но она мне нравится, и я буду в ней ходить. Так я подчеркиваю, кто хозяин, а для сотрудников компании есть дресс-код – и они обязаны его соблюдать.

Пока вы работаете на кого-то другого, мы рассказываем об инструментах, помогающих поднять заработную плату. И они необязательно должны нравиться. Микстура тоже не всем по вкусу.

Допустим, вы до сегодняшнего дня ходили как шалтай-болтай, а завтра придете в строгом костюме, тем более 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 – менять стиль потихоньку. Сначала выбросьте кроссовки и ходите только в туфлях и рубашках. Да, никаких футболок, необходим воротник! 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, если это будут рубашка, брюки и туфли. Если это для вас слишком резкие перемены, сначала надевайте рубашку, джинсы и туфли, а через какое-то время замените джинсы на брюки.

Потом используйте все элементы костюма, кроме пиджака. И наконец, пиджак – прохладно же стало, надо утеплиться. Потом у вас появится и правильный галстук. По этой теме можно написать целую главу.

Если вы работаете в сфере IT и все, включая начальников, ходят в свитерах, как прийти в костюме? Ходите без пиджака, в рубашке и брюках. Но, пожалуйста, не надевайте под рубашку майку или футболку, особенно другого цвета!

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

Чтобы сориентироваться, обратите внимание на американские фильмы. Если нужен стиль Smart Casual – без галстука – посмотрите сериал «Burn Notice» про бывшего шпиона. Присмотритесь, как одевается главный герой. Еще понаблюдайте за Декстером.

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

Кстати, заметно, если ваш гардероб на один-два размера больше или меньше. Если так, пора 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 полететь в Милан и там все купить, даже учитывая стоимость перелета и гостиницы. Но бывает, что послезавтра – эфир на телевидении и нет времени куда-то ехать. Тогда берите Рому (maximage.ru), и он за три часа поможет вам купить все, что нужно. Это самый быстрый и классный шопинг в моей жизни!

Действия

Как поступает человек, на которого можно положиться и который начал заниматься собой и карьерой? Он приходит в офис на 10–15 минут раньше, чем нужно.

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 вы будете так поступать, гарантирую – на вас будут по-другому смотреть.

Если вы – супермегакарьерист, **уходите позже начальника или всех остальных** . Если работа заканчивается в 17:00 и в 17:15 никого нет, спокойно уходите в 17:30. За полчаса вы переделаете много дел.

Утром, несмотря на лишние 15 минут, вы не идете за кофе, хотя его можно быстро налить. За это время вы чистите свой стол.

Все начальники понимают, что если человек успешен, эффективен и много работает, стол у него завален. Ведь мы все живем и работаем в хаосе. Но когда в нашем окружении появляется исключение из правила, мы начинаем смотреть на него по-другому: «Ох, как круто!»

Ваш стол должен выглядеть идеально. Поэтому утром и перед уходом домой разложите все в папки и уберите в тумбочку. Вечером напишите план на завтрашний день и положите его под клавиатуру. **Важно, чтобы любой проходящий мимо его видел.**

Я понимаю, что это азы карьеризма. Но зачастую быть способным – не гарантия продвижения. Надо сделать так, чтобы в вас видели способного человека, который случайно задержался в отделе и активно идет на повышение.

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

На эту тему есть хороший анекдот.

...

Два друга гуляют в лесу, и на них нападает медведь. Они срываются с места и бегут. Вдруг один останавливается и быстро переобувается – сбрасывает туфли и надевает кроссовки.

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

Второй отвечает: «Мне не нужно бежать быстрее, чем медведь. 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 приходить, чтобы спрашивать об идеях.** Ваше дополнительное задание – продумать сценарий разговора с начальником.

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

И ключевая фраза: «Что мне нужно делать, чтобы зарабатывать больше?» В этой точке разговора надо замолчать. Не стоит выдавать идеи: «Давайте, я займусь этим». Первое, что приходит шефу в голову: «Пошлю его лесом, куда Макар телят гонял».

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

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

Вспомните, как ходили к родителям и просили велосипед или конфету, которую вам не давали. Мама и папа должны быть в хорошем настроении. Не попадайтесь и начальнику под горячую руку. Если в ответ слышите стандартную фразу: «Больше работай» – надо задавать вопросы. Ваша задача – в идеале не говорить 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: «Знаешь, я не готов сейчас к этому вопросу, давай вернемся к нему позже». Ваш ответ должен звучать примерно так: «Когда именно? Если найду 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. 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 будет реагировать: «Нет, думай дальше».

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

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

...

Если не хотите получить прибавку к зарплате, начните спорить.

В противном случае **никогда не прекословьте** . Переспросите, уточните: «Правильно ли я понял, что вы хотите, чтобы я сделал вот это?»

Пример из практики Андрея Парабеллума

У меня был сисадмин Валера. Хороший сотрудник, работающий, завхозного типа. Быстро прикарманивал все, что плохо лежало, чтобы в его камере это хорошо сохранилось; потихоньку обрастал кучей железа. Я платил мало, потому что пробовал иначе – и 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 другим способом. Я 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 начал спорить: «Я же и так все знаю». Я ответил: «Перефразирую. Ты хочешь больше денег? Сдашь экзамен – получишь на \$2 в час больше. Все, свободен». Я ему сказал, что диски курсов купил, можно заниматься, но плачу 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, но первый экзамен провалил. И снова сказал: «Хочу больше денег. Прошло полгода, я уже знаю очень много». Я ответил: «Возвращаемся к нашему разговору. Как только сдашь любой майкрософтовский экзамен, получишь на \$2 в час больше».

Он так ходил ко мне почти три года, и разговор сводился к одному. Про себя он ругался матом, кивал головой и уходил. И через полгода снова возвращался.

Правильно ли это было с его точки зрения? Конечно, нет. А с моей? Я плачу деньги и требую, что хочу. Это пример того, когда **человек не был согласен с начальником и результата не получил** .

Принести больше денег компании

Вы должны понимать, что своим разговором поставите начальника в очень 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. Я понимаю, что это будет не завтра. Какие

правила игры? Как получить еще больше денег?»

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

Хорошо, если у вас в заглавнике будет возможность принести больше денег компании. Это ценится.

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

Может, в организации нет карьерного роста. Бывает и такое. Вы уперлись в потолок – и дальше подниматься не получается. 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 большинства почти одинаковые резюме. Причем я знаю: 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 с работой в организации он запустил собственный некоммерческий проект – придумал и сделал софт. Причем все запаковал, сделал инсталлятор, написал Help и выложил все на бесплатное скачивание. Ему давали обратную связь, и он делал улучшения. Потом разработал профессиональную версию за небольшие деньги.

Он не заработал на своем проекте много денег, но получил новый опыт, который я умею монетизировать. Я с удовольствием взял его на работу. Вам надо подумать, **какой факультативный проект вы сможете поднять, чтобы улучшить свое резюме .**

Скорочтение

Возьмите нехудожественную книгу по вашей теме объемом 200 страниц. В ней должно быть хоть какое-то количество воды. Например, подойдет книга Стивена Кови «Семь навыков высокоэффективных людей». Текст можно было бы уместить на семи страницах, а книга состоит из 300.

Возьмите ее в правую руку. Ваша задача – за три минуты пролистать все страницы. Быстренько изучите обложку со всех сторон. Вдумчиво прочитайте структуру и уясните последовательность изложения.

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

Задание на завтрашний день – взять 10 книг по вашей специальности и пролистать их. 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 полученную информацию. У вас в голове должна быть каша. Процесс идет по-разному, но в какой-то момент начнется отторжение – больше не хочу. Надо через это пройти.

Просто листайте книгу, не обращая внимания, хорошо ли вы себя при этом чувствуете. Запомнили вы что-то или нет – неважно.

Вдумчиво читайте только обложку и содержание, остальное сканируйте. Проработайте минимум 10 книг. Для «монстров», которые быстро идут вперед, – можете за полчаса прочитать таким образом все книги по своей теме.

Попутно присваивайте каждой книге рейтинг по десятибалльной шкале. Ноль – полный отстой, не стоит читать. Даже если бы бесплатно дали, вы бы отказались. Десять – книга, которая изменила вашу жизнь, и вы не раз

будете ее перечитывать и советовать знакомым.

Задания первого дня

1. Очистить рабочий стол компьютера. Перед уходом домой убраться на своем рабочем месте.
2. Крупными блоками 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!

Постепенно меняем свой внешний вид в более деловую сторону – это раз.

Второе – продолжаем каждый день составлять планы, а вечером убираемся.

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

Задания наслаиваются друг на друга и накапливаются.

Сейчас подумайте и определите **три ключевых навыка**, которые требуются в вашей работе. Что это может 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. Надо выполнять мелкие действия, которые будут развивать вас в нужном направлении.

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

Сильные результаты

Есть несколько вариантов, как быстро добиться заметных результатов.

1. **Взять на себя управление.** Вы можете стать мини-руководителем хотя бы над одним человеком, которому будете давать задания. Скажите руководителю: «Я берусь за этот проект и отвечаю за результат». По продолжительности это может занимать 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. Ведь в большинстве организаций дела ведутся неэффективно. Найдите способ экономии времени сотрудников.

3. **Заработать дополнительные деньги.** Это самый идеальный вариант, потому что появляется возможность требовать, например, 10 % от дополнительной прибыли. Даже если не имеете отношения к продажам, можете разобраться и найти нового клиента или партнера.

4. **Улучшить качество работы.** Это относится к личной деятельности или каким-то 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, он будет готов вас вознаградить.

Вы должны выбрать из списка не то, чем занимаетесь каждый день. Чтобы показать существенный результат, нужно выйти за рамки обычной работы. Например, возьмите 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 – продолжительностью хотя бы в неделю. Как только возьмете обязательство, сразу составляйте план реализации.

Следующее задание: если вы еще не побеседовали с шефом, продумайте очередной этап подготовки. Ваша задача – **записать типовые возражения**. Скорее всего, вы догадываетесь, что он вам ответит.

Надо придумать контраргументы. Например, шеф скажет: «Нет, так не пойдет» или «Хорошо, я готов пойти тебе навстречу, но соверши какой-нибудь подвиг». Вы видите, что он пытается вас отфутболить.

Что говорить? «Хорошо, давайте обсудим, какой именно подвиг я должен совершить. Подойдет ли такой вариант?» – не лучший способ, но если других нет, надо сказать хоть что-то.

Если вы придете с пустыми руками, начальник вас победит. За ним

больше силы, власть и навык переговоров. Соответственно, вам надо быть гораздо лучше подготовленным. Вы сможете застать его врасплох, потому что он не ожидает ваших 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 надо решать вопросы на ходу. Начальник куда-то торопится, а вы подбегаете: «Давайте обсудим, как мне зарабатывать больше». Скорее всего, он предложит подойти позже. В худшем случае скажет: «Делай, что должен, и не лезь с глупыми вопросами».

...

Как подойти вовремя? Во-первых, руководитель должен быть в хорошем расположении духа. Во-вторых, если в компании удачный день после хорошей 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 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 продуманного 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, нужно иметь 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?» Прежде всего 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 это фиксируете на бумаге, готовите примерный план действий и с этим документом приходите к начальнику.

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

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 будете меня вознаградить? Давайте пропишем, как именно. Если превышу на 20 % – как вознаградите? А на 30 %?» Дальше вопрос лишь в том что, как сделать свою работу более эффективной.

Если от вас требуют выполнения плана, 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 выполнением основной работы **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, а здесь еще 2000–3000 рублей. Это одна из самых ценных вещей, которую вы можете сделать быстро.

Реализация идеи

Самое главное относительно идей – не их огромное количество. Многие наверняка подходили с какими-то предложениями, но начальство восприняло их не очень лояльно. Но 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 поднять качество работы компании, привлечь больше клиентов, больше заработать с текущими покупателями. Я готов взяться за реализацию проектов. **Давайте обсудим, с чего мне начать**».

Начальник может ответить: «Да, отлично. Вот 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 подсвечена 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 он поможет заработать или сэкономить деньги, а также делать 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.

При этом важно не путать идеи и их реализацию. **Если вы и так что-то делаете, предложите новый результат.** Допустим, вы привлекаете покупателей и в месяц приводите 30 человек. Это реальность, от которой можно плясать.

В таком случае скажите начальнику: «Если я добьюсь, что будет приходить 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 и встройте ежедневные действия для их прокачки.

Затем продумайте варианты сильных результатов, которые сможете обеспечить.

...

ЗадOCUMENTИРУЙТЕ текущее состояние дел, чтобы 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». Таким аргументам сложно противостоять – это как в суде, где слова воспринимаются менее серьезно, чем документальные подтверждения.

В ближайшие пару дней переговорите с начальником. Найдите оптимальное время, чтобы руководитель был не слишком уставший. И не надо это делать после сложных встреч и 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 иметь лучший внешний фон.

Планируйте четкое время и день для обсуждения вопросов.

1. Как я могу улучшить свою работу?

2. Как я могу зарабатывать больше?

Только не выражайте недовольство текущей ситуацией.

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

Случаи из практики

Приведем несколько примеров, чтобы вы себя пнули и заставили активно действовать. Двое студентов год назад проходили наш **тренинг «Быстрые деньги в консалтинге» [1]**. Им на тот момент было 19 и 20 лет. Они еще ничего не умели – обычные ребята с экономического факультета какого-то вуза.

Мы с нуля учили их разбираться в теме «Увеличение продаж» и как начать консультировать других. Двое мальчишек приходили к серьезным бизнесменам и говорили: «Давайте мы поможем вам поднять продажи». Многие вертели пальцем у виска и говорили: «Да кто вы такие?»

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

Возьмем случай посерьезнее. Для владельцев компаний организовали **тренинг «Быстрые деньги в бизнесе» [2]** . У одной фирмы оборот составлял 800 000 рублей в месяц. За три недели они подняли объем продаж до 2,5 млн. То, что представляется нереальным, может оказаться вполне достижимым.

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

Допустим, вы занимаетесь атомными электростанциями, которые продаются раз в год. Может, проще продвигать дизельные генераторы, которых покупают десятки в месяц?

Сейчас вы можете сказать начальнику: «Хорошо, я понял, что нужно повысить показатели в 10 раз. Помогите мне и скажите, что конкретно сделать, чтобы реализовать этот план? Раз вы так планируете, скорее всего, это реально. Что делать мне?»

Об идеальном работнике

У нас на сайте есть текст «Message to Garcia» (infobusiness2.ru/node/2019), где говорится об идеальном работнике. В нем рассказано, как нужно себя вести.

Задача перед переходом к следующей главе: прочитайте его и попробуйте разобраться. Если не владеете английским языком, воспользуйтесь переводчиком Google или найдете на «Яндексе» русскоязычный вариант.

Теперь поработаем над улучшением вашего резюме. Есть много курсов и тренингов, на которых усиливают навыки и дают подтверждающие корочки. Это будет хорошо смотреться в резюме.

Подумайте, какие навыки поднимут вашу ценность на рынке труда? Можете записать ответы прямо в книге:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

Подсказываем: знание английского. Сейчас в проекте 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:

- 1) английский язык;
- 2) управление проектами;
- 3) управление людьми;
- 4) тайм-менеджмент;
- 5) продажи;
- 6) переговоры.

Если в дополнение к английскому вы владеете еще одним языком, очень хорошо. По теме управления проектами советуем прочитать книги «Аутсорсинг и проджект-менеджмент» и «Аутсорсинг управления проектами».

Можете пройти наш курс «**Быстрые результаты чужими руками**» [3] . 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, больше других ценятся на рынке труда.

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, а с другой – у вас нет нужных навыков, потому что никто не ставит вас менеджером.

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

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

Также на сайте infobusiness2.ru в папке Free выложено много материалов. Выберите любой из них и просмотрите, послушайте. Например, **«Продажи со сцены»** – уникальный тренинг. Вы можете изучить его и показать в резюме, что проходили одноименный курс.

Необязательно использовать наши возможности, можете найти другие. Резюме должно показывать, что вы проходили 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 за один месяц прошли 30 тренингов, а делали это постепенно.

...

Если вы изучаете 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 человеку, который инвестирует в свое образование** .

Домашнее задание: найдите по каждому навыку из вашего списка соответствующие курсы и тренинги. Запишите их в резюме.

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 основная работа, или больше.

Для начала составьте список проектов, которые, на ваш взгляд, могут принести желаемую сумму. Если нужен чит-код, приведем типовые примеры.

Первое: **обучение людей навыку, которым вы владеете сами** . Допустим, ваша зарплата – 100 000 рублей. Сделайте один живой тренинг в месяц с десятью участниками, за который 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. Такую же 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 вы умеете увеличивать продажи, займитесь **консалтингом** . Для достижения цели надо всего три клиента в месяц по 30 000 рублей каждый.

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

Мы уже говорим про бизнес, когда основное дело кто-то выполняет за вас.

Можно организовать что-то для человека, который не хочет заниматься технической работой. Например, создавать и поддерживать его сайты.

Не беритесь за мелкие проекты, которые приносят 1000–10 000 рублей. Вы

потратите на них столько же времени, сколько на крупные дела. Ваша задача – с одного проекта получить всю зарплату. Иначе нет смысла этим заниматься.

Как работает экспертность

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

Он написал книгу о том, как был обыкновенным менеджером, ответственным за продажу ипотеки. Дополнительно собрал кучу материала о том, как банковскому работнику добиться успеха в своем деле.

Электронная книга быстро распространилась, и его перевели в головной офис в Алматы. Он стал начальником филиала, ответственным за ипотеку. Потом этого работника вроде перекупил другой банк, предложив бомльшую зарплату.

Если у вас есть специфические знания, вы можете спокойно собрать их в книгу и распространять в электронном виде. По узкоспециализированным нишам материалов почти нет!

Вы можете относительно просто стать специалистом № 1, если, кроме вас, в этой 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, лучше читать стоя.

Вот вам задание: завтра доехать до книжного магазина, и за полчаса стоя просканировать еще 10 книг по специальности. Если этого мало, используйте все, что там будет.

Вы только начинаете осваивать этот навык, постепенно станет проще.

Когда вы в первый раз начали в городе ездить на машине, легко это было? Полное напряжение всех сил: приходится смотреть в зеркала, по сторонам, вперед, да еще контролировать приборы.

А если механическая коробка передач – переключать ее и нажимать сцепление. Огромный стресс! Если вы никогда не умели нормально читать, как большинство людей, вам надо фактически с нуля получать этот навык. **В школе учат считать буквы, а не выживать информацию.**

Перечитывать книги нельзя. Если случайно это сделаете, ничего страшного. Но мы займемся этим позже. Понимаем, что у вас в голове каша, но так нужно. Сейчас готовим тесто, из которого потом начнем 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 по улучшению 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. Заняться созданием 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. Цель – иметь как можно больше козырей на руках. Поэтому сейчас вы прикладываете усилия, чтобы **поднять свои результаты и продемонстрировать этот факт в другой компании**.

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

Но давайте перейдем в сферу спорта. Реально ли достичь там больших успехов без хорошего тренера? Чьи результаты будут лучше – спортсмена-одиночки или человека, который занимается под руководством наставника? Ответ очевиден.

Почему-то не все осознают, что в карьере все происходит аналогичным образом. С хорошим тренером вы будете расти намного быстрее, чем обычные люди, не имеющие такого преимущества.

Если вы – наемный сотрудник, лучшим наставником может стать именно руководитель. Поэтому, выбирая работу, в первую очередь смотрите на непосредственного начальника. В общении с ним вы будете проводить больше всего времени.

Ведь вы часто пересекаетесь: он ежедневно ставит какие-то задачи, контролирует, пинает и т. д. Особенно обращайте внимание на личностные качества. Он должен быть ответственным, дисциплинированным, пунктуальным, умело управлять людьми.

Конечно, сразу все не поймешь, но есть интересная особенность: мы правильно оцениваем людей с первого взгляда и после нескольких минут общения. Так что стоит ориентироваться на первое впечатление.

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

Лояльность и цинизм

Мы уже немного затронули тему лояльности сотрудника к работодателю. Если человек так относится к компании, он будет работать долго, стабильно и хорошо. Начальники это ценят.

Большинство считают руководителей достаточно циничными людьми. И даже если их ценят, думают о них гораздо хуже, чем они есть на самом деле. Да, циничные, а как иначе?! Думаете, нормальный работодатель должен хорошо относиться, ценить и любить? И вы должны быть друзьями, а компания – одной семьей?

Раскроем точку зрения руководителя. Если в его активе хотя бы несколько лет управленческого опыта, у него развивается **здоровый цинизм**. Потому что иначе никуда.

Как у врачей: если бы они плакали по каждому умершему пациенту, просто 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, безответственные раздолбаи, за которыми надо проверять каждый шаг. Если в компании работает много людей, начальник начинает видеть среднестатистических менеджеров, а не каждого конкретного человека.

Почти любой работодатель сталкивался с ситуациями, когда сотрудник внешне добрый, лояльный, хороший. При этом за спиной ворует, обманывает, говорит гадости и т. д. Думаем, вы сталкивались с таким явлением и в обычной жизни.

Пример из практики Николая Мрочковского

При устройстве на работу один кандидат сказал, что ему нравится то, чем занимается компания: «Вы несете свет людям, обучаете правильным вещам. Мне по душе должность и общение с клиентами».

Через пару месяцев мы выяснили, что он «подкручивал» себе проценты по обслуживанию клиентов – нашли «дырку» в системе CRM. Он тайно заходил туда вместе с другим коллегой и улучшал показатели.

Когда все выяснилось, я его уволил. Он признался: «Да, извините, я вас обманывал». Сказал это открыто, прямо в лицо. И даже после этого писал в «ВКонтакте»: «Николай, мне так нравилось у вас работать. Вы – такой хороший руководитель».

Человек спокойно 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 очередную задачу. Не ругаетесь, что был 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 – полная беда. Считается само собой разумеющимся пообещать закончить дело в пятницу, а сдать во вторник. Если вы с этим справитесь, вас будут высоко ценить.

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

Берите такое количество времени, чтобы его хватило с запасом. **Всегда добавляйте 30 %** : если считаете, что можете выполнить задачу за пять

дней, назовите семь. Лучше сдать раньше, чем просрочить.

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 хотя бы на чуть-чуть, это влияет на всю цепочку.

Поначалу будет тяжело и придется задерживаться. Но когда вы выстроите навык грамотной оценки задачи, станете намного более ценным сотрудником. То, что хоть как-то зависит от вас, надо сделать вовремя. Если выполнение задерживается по вине других людей, нужно 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 задача уже просрочена, свалить все на другого: мол, я не виноват и ни при чем.

Если знаете, что начальник имеет свойство задерживать исполнение чего-то, называйте клиенту сроки повыше. Лучше вы сдадите проект через 5 дней и клиент этому обрадуется, чем назовете эту цифру изначально, а потом растянете работу на 10.

О вреде прерываний

Часто встречается ситуация: вы работаете, подходит коллега и спрашивает о какой-то мелочи, не относящейся к работе. Или раздается звонок, всплывает уведомление о новом письме.

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, потребуются новые 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 появляющиеся 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 собирать отзывы 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 обратной связи 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 нарабатываете резюме.

Здесь тоже можете сослаться на руководителя и тестирование нового способа работы. Сейчас вас интересует ее качество, поэтому вы получаете обратную 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 спрашивать. Будьте готовы к тому, что при выполнении

заданий коллеги начнут косо на вас смотреть. Возможно, уже замечаете, что есть подозрение. Это нормально. То ли еще будет!

Хорошо, если через пару недель просто будут коситься. А то и говорить: «Давай-ка попридержи себя». Когда вы работаете намного лучше и качественнее других, у людей появляются две возможности – тянуться за вами или пытаться остановить. Далеко не каждый хочет напрягаться. Когда вы двигаетесь вперед, то демонстрируете, что работаете намного активнее и сильнее. Соответственно, им надо напрягаться или обвинять вас. Скорее всего, призовут быть как все.

Если пытаетесь подняться, окружение будет тянуть вас назад. Не ждите чуда – это обязательно произойдет!

Шеф – ваш наставник

Пока вы не говорите о повышении зарплаты и не требуете этого. Просто спрашиваете следующее.

- ◆ Что я могу изменить, 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 показатели?
- ◆ Скажите, что я могу делать качественнее?
- ◆ Над чем мне потрудиться, чтобы выдавать большие результаты?
- ◆ Вы наверняка видите вещи, которых я не замечаю. Помогите мне стать лучше.

Если подходить с позиции ученика к учителю, начальник это оценит . 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 учить, особенно если он будет следовать рекомендациям. Начальники – тоже люди, и когда появляется адекватный ученик, с

радостью помогают.

Какие брать идеи

Выбирайте идеи, которые готовы воплотить сами. Если видите, что есть возможности улучшить работу отдела или компании в целом, приходите к начальнику. Даже если пока не знаете, как их реализовать, но есть ощущение готовности это сделать.

Приходите и говорите: «Есть такая идея, как вы на это смотрите?» Если руководитель относится положительно, предлагайте взяться за реализацию. При этом хорошо бы сделать связку: «Если я это сделаю, вы поднимете мне зарплату?»

Такой подход отличается от вопросов типа: «Что 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 доплачивать? Как мне принести компании больше пользы?»

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

Во-первых, вы выделитесь среди прочих сотрудников. Крайне 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, озвучьте срок и сумму: «Если я приведу такого клиента, вы дадите мне 10 % с этого заказа? Могу ли я рассчитывать на повышение? Что мне сделать, чтобы поднять зарплату на 50 %?»

Если хотите зарабатывать на 30 % больше, **просите с запасом**, ожидая, что вас немного прижмут. Поторгуйтесь – и получите желаемое.

Моделирование

Следующая задача – моделирование. На сайтах по работе найдите резюме человека, который получает в два раза больше денег.

Затем измените свое резюме: посмотрите, чего вам не хватает по сравнению с образцом, и смоделируйте. Если сейчас получаете 50 000–90 000 рублей, вы прекрасно понимаете, что где-то за эту же или похожую работу люди получают 100 000–180 000.

Живые примеры решают. Когда вы читаете, что надо иметь сертификаты, дипломы, курсы, вы киваете, но резюме от этого не меняется. Даже если вы считаете, что 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, внедрял SAP на каком-то предприятии». Понятно, что такой опыт не повторить.

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 это важно указать.

Теперь ваша задача – доделать резюме.

Сколько нужно резюме

Сколько у вас резюме? Для технаря лучше сделать один вариант и отправить его на все 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 вы 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 одна и та же? Если вы внимательно прочтете описание вакансий, заметите, что их пишут немного по-разному: где-то делают упор на программы, с которыми придется работать, в других объявлениях акцент на опыт, в иных – на отсутствие опыта и т. д.

Вы должны идеально подходить не только под вакансию, но и под организацию. Если вас нанимают в банк, большинство ссылок в резюме должны быть на финансовые компании. Если же вы были аналитиком в мясозабойном цехе или сельскохозяйственной фирме, при равных возможностях вас, скорее всего, не возьмут.

Поэтому из обширного опыта лучше выбирать тот, который максимально похож на требуемый. Даже если вы работали на мясокомбинате, 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, идеально подходящее работодателю. Однажды я был свидетелем интервью у одного из клиентов.

Мужчина пришел устраиваться на работу. Все шло хорошо, и вроде бы он подходил на офисную должность. И тут его спрашивают: «Какое у вас хобби?» Тот говорит: «Люблю машины чинить». Если бы он на этом замолк, его бы взяли, но человека понесло, и он добавил: «А еще я строю, рыбачу, делаю то-то...»

Кандидата 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

Еще один хороший вопрос, который задают 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 никто не приходит и не покупает. Ваша задача – увеличить шансы на успех, быть проактивным и самому добиваться лучших условий, а не ждать, пока они появятся.

Составьте список из 25 компаний, в которых вы хотели бы работать. Наверняка в вашем городе есть 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 звоните, пишете и атакуйте. Если у вас плохое резюме, из 100 сделанных запросов вам ответят пять компаний. В одну из них вас пригласят на встречу. При этом могут взять или не взять на работу.

Если резюме среднее, из 100 запросов будет 5 встреч – 5 % закрытий. Будем рассчитывать на 10 %. Вы сделаете 100 запросов, на которые откликнутся 10 человек, с которыми можно работать дальше. Для этого нужен хит-лист – ведь разослать резюме предстоит не во все места.

Ищите работу, на которой можно приносить компании больше денег . Даже если вы – простой программист, можете подумать, как стать руководителем группы. А этот человек закрывает проекты, которые приносят 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 компаний также согласовывают кое-какие 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 на 135 000. Я хотел бы 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 другом месте».

Некоторые руководители вас пошлют. Нужно **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 уже 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 нужно как-то заработать. Мне отвечали, что нужно больше идей. Но когда я 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 на новом месте пообещал, что ухожу.

Желательно не доводить до такого. Нужно находить новое место работы и говорить, что вам предложили. Только не сообщать, что вы пришли на тренинг, переделали резюме, написали список из 25 компаний и т. д.

Все следует подавать иначе: « **Я не знаю, где меня нашли, но нашли и предложили в полтора раза больше денег.** Что мы будем делать? В принципе, я не очень хочу уходить, но с точки зрения оплаты вариант хороший».

Я в свое время взял контент-менеджера, который нас продвигал, – social media marketer. Тогда в Москве не было подобных вакансий. Мы искали правильного человека, который 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 сказал: «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 он делал в infobusiness2.ru, ему предложили в восемь раз больше денег.

Естественно, пришлось попрощаться – тратить такие деньги я не планировал. **Вот вам пример быстрого карьерного роста.**

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

Скорочтение

Сегодня вы должны были пойти в книжный магазин и **стоя просканировать 10 книг**. Вы заметили, что в какой-то момент скорость заметно упала? На какой из книжек это произошло? Если на пятой, отличный результат. Значит, вы хорошо разбираетесь в теме. На третьей –

среднестатистический показатель. А 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, ко второму десятку понимаете: **90 % информации пересекается**. Такое впечатление, будто авторы взяли несколько одинаковых источников и пересказали их своими словами.

Иногда человеку просто нужно написать книгу – это тоже заметно. Иногда первая глава – супер, вторая – отлично, третья – крутая, а с четвертой или шестой идет сплошная вода. Понятно, что автор написал нормально несколько глав, а потом потребовалось увеличить объем для издательства.

...

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

Встречая знакомую информацию, вы вспоминаете обложку книги, в которой ее видели.

Получается перечитывание 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 берете одну из книжек, которую читали в первый день. О чем она была? У вас четкое понимание или расплывчатое? **Надеемся, что каша в голове.**

По обложке вы помните, что познакомились с материалом, а конкретно ничего сказать не можете, кроме отдельных тезисов. Ваша задача – изучить содержимое книги минут за 15. Это должно быть не классическое чтение от корки до корки.

Ваша задача – пролистать. Вы опять берете книгу, внимательно смотрите оглавление и после этого перечитываете, медленно перелистывая. За 15 минут нужно проглотить книгу.

Предупреждаем: эту пятнадцатиминутку нужно делать первой, пока мозги не засорены и вы не устали. А стандартный десяточек сканирований – 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, тренинги, подать заявку на конференцию и т. д.
6. Собрать отзывы о своей работе (задание для тех, кто взаимодействует с клиентами).
7. Поговорить с шефом.
8. Взять на себя 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 опыт и знания.
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 мозги. Вы начинаете искать разные возможности и тут же их находить. Сейчас ощущение такое, что вы идете по нетронутому лесу, в котором вокруг кусты малины. Везде висят огромные ягоды, и вопрос лишь в том, какие взять. До каких-то вы даже не захотите дотягиваться.

Деньги лежат под ногами, но большинство людей их даже не замечают. Они идут по тому же лесу, смотрят наверх и говорят: «Ой, малины нет! Одни верхушки деревьев».

Самое забавное происходит, когда предлагаешь: «Опустите голову и посмотрите по сторонам. Вон сколько вариантов!» – «Не, так никто не делает! Надо смотреть вверх».

...

Первое и главное – 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. Просите сертификаты о прохождении. Чем больше документов, тем лучше. Они показывают, чему вы научились, и демонстрируют ваше желание постоянно расти.

Это очень хорошее качество. Когда сотрудник приходит устраиваться на работу и показывает, что учился 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 лучшая рекомендация для старта. Мы там выдали просто гигантское количество базовой информации. Зайдите на «Озон» (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 знаете, что от вас требуется, начните реализовывать сильные 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 сможете применить.

Параллельно работайте над **повышением эффективности** . Сначала обратите внимание на отсутствие прерываний. Заметьте, как меняется концентрация. Вы успеваете сделать огромное количество дел, причем в 5–10 раз эффективнее прежнего.

Появляется ощущение, что мелкие дела щелкаются как орехи. А если постоянно кто-то отрывает, на это уходит уйма времени.

Раньше вам казалось нереальным читать 10 книг в неделю, а теперь вы можете просканировать 10 книг за 10 минут. Так и с эффективностью – можно успевать в 10 раз больше.

Надо делать все то же самое, но немного иначе. И 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 были вами довольны. Если расстались со скандалом, конечно, туда обращаться не надо.

Попросите: «Мне для качественного резюме необходимо рекомендательное письмо». Здесь есть важный момент – все люди ленивые, **никто не любит писать рекомендации**.

Предлагайте выслать на электронный адрес основу письма – текст из двух-трех абзацев. Бывший начальник может подправить или просто подписать его, если не хочет ничего менять.

Ваша задача – собрать как можно больше письменных рекомендаций с подписями. Необязательно указывать личный телефон начальника, достаточно должности и названия компании.

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 просим делать, – сразу сильно выделитесь.

Зачем брать «мертвые» проекты

Очередная задача: возьмитесь за «мертвый» проект, которого все избегают или который никому не нравится. Вы должны начать работу над висящим делом.

Это необязательно должно быть что-то большое. Но, взявшись за это, вы показываете, что **способны и готовы 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 и сколько денег заработали для фирмы.

Почему достижения надо указывать в цифрах? **Словам не очень-то верят**. Если вы скажете, что повысили эффективность работы отдела, это непонятно. Насколько повысили?

Допустим, до вашего прихода в компанию поступало 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 ставить 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 workzilla.ru, free-lance.ru и т. д. На этих людей за смешные деньги можно сбросить много мелких черновых задач – 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 поискать в Интернете и составить список ювелирных магазинов города, потому что это ваши потенциальные клиенты. Ваша обязанность – сбросить задачу на фрилансеров, чтобы черновую работу делали другие.

Это не наглая эксплуатация чужого труда: там могут быть люди из регионов с низкими зарплатами или мамы с маленькими детьми. Они – хорошие специалисты, но сейчас сидят дома и рады любой подработке. Еще могут быть инвалиды, студенты и масса других категорий граждан, которым очень нужны деньги.

Есть и обычные люди, которые просто хотят подзаработать через Интернет лишнюю копеечку. Привлеките их для выполнения своего задания. Если оно достаточно универсальное, платить можно мало. Это относится к программированию, дизайну и т. п.

Чем хорош факс

Понятно, что работа вас сама не найдет. В прошлой 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 конкретно 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, все цифры надо умножить на четыре: отправляйте не 25 резюме, а 100.

...

Поиск работы должен стать вашей новой деятельностью. Восемь часов в день необходимо тратить на решение этого вопроса.

Еще одна важная вещь: **не отправляйте резюме со своей работы**. Это как фильтр Дарвина. Многие отправляют факсы или электронные письма из офиса, а потом удивляются: «Как, меня увольняют?..»

Не надо удивляться, лучше включайте голову. Факс можно отправить из дома, если у вас есть старый модем, который подключается к телефонной линии, или с почты.

Скорочтение

Надеемся, вы перечитали самую первую книгу. Что при этом чувствовали? Быстрее или медленнее шел процесс? Бывает чувство, что вы 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 знакома. Понятно, что воспоминания расплывчатые. Но во второй раз читать было проще, ведь так?

Надеемся, что 10 книг вчера вы тоже просканировали и заметили – делать это стало проще. К сегодняшнему дню, наверное, должны были отключиться эмоции. Вы просто берете и работаете.

Скорость увеличилась, глаза сканируют быстрее, эмоции отключаются. Если бы вам сказали об этом пять дней назад, вы бы не поверили. Не понимать до сих пор – нормально! Не волнуйтесь, книга еще не закончена – и вся 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. Вы 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 «Озоне» стоили \$2–3, я скупил всю фантастику. Можете себе представить? А 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 томов. Получился склад, но у меня дом большой, ничего страшного. И я прочитал все материалы по психологии!

Понятно, что все не понял. **У меня была задача вобрать в себя информацию.** Первые 60 или 100 книг образовали в голове такую кашу, что просто ужас.

В каждую книгу я ставил метку, чтобы оценить ее пользу для моей жизни. Затем я перечитал книги с рейтингом «7» и выше. Их было всего 300. После этого разговаривал с каким-то психологом и сказал, что прочитал все материалы. Назвал цифру 1600 или 1500 – **это вызвало профессиональное уважение .**

Все это я прочитал за несколько лет. Сначала хранил книги дома, но затем понял, что большинство по моей шкале не прошли отметку «7», и стал относить их в библиотеку. В конце концов мне сказали, что им не хватает стеллажей. Поэтому остатки я передал в канадскую библиотеку.

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 нашел нужное».

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 вы начинаете работать быстрее других, о вас складывается не самое хорошее впечатление у «болота». И это тоже нормально. Чувствуете настороженное отношение к себе со стороны коллег? Вы приходите вовремя или раньше, уходите позже, быстро все успеваете, с людьми общаетесь...

Вас начнут считать слишком умным, но вам должно быть все равно. Оттачивайте ораторское мастерство, чтобы говорить гадости вам в лицо было сложно. Любой вопрос можно повернуть в обратную сторону:

«Ты что, слишком умным стал?» – «Нет, остался таким же. Это ты глупеешь».

Почему важно продолжать тему? Кажется, осталась одна вода. Есть раздражение? Отлично! Когда вы идете с таким чувством в книжный магазин, ваша задача – как можно быстрее досканировать все книжки. Тогда завтра можно будет финалить тему.

Вы не 10 книг делаете, а сколько есть, и тратите не больше минуты на каждую. Тема достала и пора переключаться, но так себя ведут лузеры. А вы должны закончить дело, потому что **превращаете внутреннюю негативную энергию в позитивную**. Она заставит работать лучше и быстрее.

Поэтому надо 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.

Понятно, что окружающие будут говорить иное: книгу надо читать медленно, со вкусом и расстановкой. Так вы будете поступать с хорошими материалами. А большинству книг со средней оценкой 3 посвятите максимум одну минуту, потому что большего такое издание не заслуживает.

Можно отличать плохие материалы от хороших по чужим советам – это тоже неплохо. Но лучше основываться на собственном опыте, который можно получить благодаря скорочтению.

Иначе вы будете тратить 90–95 % времени на чтение ненужных книг. А жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на всякую чушь.

Тем, кому тема нравится, даем срок до завтра. Если чтение приносит удовольствие, появляется больше идей и энергии, надо дойти до конца на энтузиазме. Вы будете как из голодного края – поглощать все книги до упора. Понятно, что мозг взорвется и будет каша в голове. Не обращайтесь на это внимания, ощущения вас обманывают. Вы уже увидели, что книгу, которую не помнили, начинаете пролистывать минут за 15 и понимаете, что уже ее читали.

Постарайтесь завтра зафиналить тему. Даже не представляете, какая энергия включается, когда не понтуетесь или надеетесь, а точно знаете, что все прочли. Больше ничего нет!

Это круто – разговаривать с человеком, будучи полностью уверенным в своей теме. Особенно это полезно тому, кто хочет **прокачать внутреннюю экспертность** и веру в себя. А это приходит именно через такие вещи.

Если по вашей теме есть тренинги, советуем учиться только у лучших. Остальные напоминают спитый чай. Помните советский «Цейлонский»? Завариваете первый раз, второй, третий, и он становится бледно-коричневым.

С другой стороны, если вы хотите больше уверенности в своих силах, сходите на все тренинги в вашей нише. Мы оба – Андрей и Николай – в свое время так делали. После таких мероприятий понимаешь, что твои 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, зато появляется внутреннее понимание. Вы уже не боитесь сказать: «Эти тренинги были классными, а те – потерянное время». И говорите это не потому, что от кого-то слышали или где-то прочитали, а знаете по собственному опыту. 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?»

Менеджеры такие разговоры не любят. Я готов к подобным провокациям и знаю, что сказать своему народу. Если вдруг вы работаете в infobusiness2.ru, у меня есть для вас ответ: то, что вам предложили работу, не значит, что вы должны на нее соглашаться. Имеете полное право отказаться. Но интересно посмотреть, насколько вы ценитесь на рынке.

Это похоже на поведение моего знакомого. Он говорит: «Да, у меня есть девушка, и я с ней живу. У нас все хорошо, но периодически я знакомлюсь на улице с другими девушками и беру у них телефон. Хотя не звоню, просто держу себя в тонусе: есть ли еще порох в пороховницах?»

Это нужно для поддержания самооценки.

Задания четвертого дня

1. Выполнять все задачи в срок.
2. Отключать прерывания.
3. Записаться на курсы, тренинги, подать заявку на конференцию 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. Продолжить моделирование резюме – получить необходимый опыт и знания.
7. Найти электронные адреса и факсы 25 компаний, в которых хочется работать.

8. Запросить рекомендации с прежних мест работы.
9. Взяться за «мертвый» проект.
10. Добавить в резюме раздел результатов в цифрах.
11. Поработать чужими руками.

Пятый день

Как быть, если непосредственный начальник ничего не решает? Если руководитель ничего не может сделать, идите к следующему вышестоящему лицу или 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 осложнит дело.

Устраиваться на новую работу надо со своими предложениями и проектами . Так вы показываете свой наработанный багаж: «Я реализовал такие-то проекты и хочу взяться за 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 хотели бы работать.

В прилагаемом тексте содержится **важнейшая часть вашего резюме** . Вы делаете выжимку именно для этой компании. Напишите, почему с вами будет интересно работать.

Фактически вы должны показать самые важные качества, которые будут оценены в компании на должности, которая вас интересует. Опишите, какие у вас есть достижения в данной области.

Сопроводительное письмо показывает, что вы изучили бизнес

предприятия. Как минимум знакомы с сайтом, нашли где-то отзывы, разобрались со спецификой деятельности.

Не надо писать одно и то же во все компании. Важно проработать вопрос вашей полезности на конкретной должности.

Пример из практики Николая Мрочковского

Мы сейчас в очередной раз подбираем команду в «Финанс Консалтинг». Я пишу объявление о том, что требуются такие-то люди и нужно ответить на вопросы. И дальше – список.

Если приходит просто резюме, я даже не смотрю, что там написано. Понятно, что 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 вопросы, изучил наш бизнес и как минимум полазил по сайту. Узнал, кто я такой, какие у нас продукты и пр. То есть человек серьезно к этому относится.

Если заметна халтурная подготовка, сразу его отправляю. А если проявляется серьезное отношение, хочется встретиться и пообщаться.

В сопроводительном письме надо не просто показать, что получит новая компания, взяв вас на работу. Сделайте это со спецификой ожиданий. Вы ведь видите, как они описывают 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 пообщаться на эту тему?»

Надо отправлять письмо не абы куда. Узнайте электронную почту: «На

какой адрес можно отправить письмо с резюме и дополнительной информацией?»

Обращайтесь к конкретному человеку: «Здравствуйте, Владимир Николаевич! Мне сказали, что вопросами трудоустройства занимаетесь вы. Я изучил деятельность компании и 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 затем обосновывайте, почему именно вы нужны. **Это сильно выделит вас** на фоне тех, кто просто увидел на job.ru или headhunter.ru объявление и послал типовое резюме.

Мифический черный список кандидатов

У многих появляется 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 отнесутся, не надо этого бояться.

Во-первых, вас могут просто не вспомнить. В крупных компаниях огромный поток людей. Во-вторых, за полгода многое может измениться: и компания, и ваши амбиции. Вероятно, вы захотите попасть в другое место. В-третьих, если вы отказались – это нормально. Можете обосновать отказ тем, что на текущей работе сделали заманчивое 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 понизили. И я вновь готов рассмотреть ваше предложение».

Может, вам откажут, но лучше не заморачиваться, а **использовать возможность почувствовать рынок**. Надо увидеть, на что вы можете претендовать. Как только предложат значительно большую зарплату, подходите к начальнику.

Скажите ему: «Дорогой руководитель, мне предлагают зарплату в полтора раза больше. Но мне нравится текущая работа, что посоветуете? Как

поступить? Мне нравится работа, но все-таки деньги – важный вопрос». Такая позиция и подход сильны.

Зачем замедляться в выходные

Если все время работать в темпе, который мы задали, легко перегореть. Поэтому надо замедляться и отдыхать: не занимайтесь почти ничем из того, что мы давали, и хотя бы полдня посвящайте отдыху. **Тогда вам хватит сил на следующую неделю.** Ведь дальше будет много активной работы.

Мы добавим вам экспертности. Еще одно задание: напишите статью по теме, в которой работаете и разбираетесь. Лучше, если сделаете ее чужими руками. Наймите фрилансеров, наговорите на диктофон текст. На основе этого вам сделают красивую статью, которую потом дошлифуете. Укажете в резюме, что вы – автор статей, и приложите пример.

Кроме того, надо изучить рынок вакансий. Узнайте, сколько платят другим людям на аналогичных позициях. **Разберитесь, какая есть вилка зарплат.**

Допустим, вы получаете 40 000 рублей, а разброс составляет 30 000–70 000. Хорошо, что вы ниже середины – проще стартовать. Если видите, что находитесь у верхней грани – это не будет весомым аргументом. Но надо определить, сколько в среднем по рынку платят на аналогичной позиции.

Зарплаты на серьезные вакансии обычно не указывают. Понятно, что если вы устраиваетесь коммерческим или генеральным директором в крупную компанию, оплату в Интернете не узнать. Здесь придется отправлять резюме и мониторить ситуацию по ходу дела.

Также вилку зарплат можно узнать из отчетов. Достаточно поискать информацию на сайтах headhunter.ru, rabota.ru и подобных. На этих порталах предлагают примерный анализ рынка.

Вы придете с распечаткой к вашему начальнику и скажете: «Смотрите, сейчас такой диапазон, и моя зарплата ближе к нижней границе. Хотелось бы это исправить». 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 обзвонив.
5. Провести мониторинг рынка вакансий.

Шестой день

У вас есть мелкие дела и серьезные задачи, которые нужно двигать. Задача на предстоящую неделю – **распределить текучку по блокам** . Есть одна особенность: если заниматься мелочами по мере их поступления, они съедают огромное количество времени.

С другой стороны, объединять текучку гораздо эффективнее. Можете сделать в течение дня пару блоков и разгрести накопившиеся дела. Допустим, вы занимаетесь ими в 12:00 и 18:00. А остальное время посвящаете серьезным крупным задачам и на мелочи не обращаете внимания. Поступают письма – ничего, подождут до вечернего блока или завтрашнего утра.

Второе задание: **если написали статью, разошлите ее во все журналы** . Найдите адреса редакций, которые работают по вашей теме. Кроме того, отправьте материал на интернет-порталы и разместите его в социальных сетях.

Еще надо ответить на хороший вопрос: «Как быть с постоянными вопросами подчиненных?» Рекомендуем хороший рецепт. Введите такое правило: если сотрудник пришел с вопросом, он должен предложить как минимум три ответа.

«Вот такая ситуация, и вот три варианта, как я предлагаю действовать.

Считаю, что второй – оптимальный». Тогда все сильно меняется. Работник приходит, а вы говорите: «Да, молодец, так и делай». Разговор отнимает намного меньше времени.

Также выделите для подчиненных приемные часы, как в государственных структурах. К начальнику нельзя в любой момент войти с текущим вопросом. Так и говорите: «Отвечаю на вопросы с 16:00 до 18:00, в остальное время ко мне не подходите».

Следующее задание: **создайте блог** на ru.wordpress.org – это несложно сделать руками фрилансеров. Или начните регулярно писать что-то по своей теме в социальных сетях. Скорее всего, вы неплохо 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 верно, хотя допустимо. Можете сделать новый раздел, посвященный нужной теме. Другой вариант – быстро создать новый ресурс.

Достаточно небольшого блога, буквально из двух разделов : «Обо мне» (главная страничка, на которой написано, кто вы такой) и «Статьи» (ваши материалы).

Делается это на платформе WordPress. Фрилансеры берут за такую работу 200–300 рублей. Можете сами за 20–30 минут сделать простенький сайт.

Когда наберется хотя бы 20–30 статей, это еще один плюс в вашем резюме. Можно в него добавить: «Пожалуйста, посмотрите мой блог, в котором я публикую информацию по этой теме». Если вас это занятие зацепит, дальше можете трансформировать все в инфобизнес.

Как писать статьи

Выберите тему, в которой разбираетесь. Допустим, вы – менеджер по подбору персонала. У вас есть определенные наработки, и вы знаете типичные ошибки. Составьте первую статью: «10 критических ошибок менеджера по подбору персонала». Опишите нюансы тезисами: «Ошибка

№ 1 – такая-то, № 2 – в этом, № 3 – часто встречается...»

Запишите свои тезисы на диктофон. Можно использовать компьютерную программу Audacity. Рассказывайте в микрофон так, будто делитесь опытом с коллегой. Можете попросить кого-то из окружающих задавать вам вопросы. Так будет естественнее.

Когда 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, который выполнит литературное редактирование. 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 советы, которые помогают в работе. Расскажите в микрофон 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 вы сейчас – рядовой сотрудник, цельтесь на позицию руководителя отдела или еще более высокий уровень.

Если уже возглавляете отдел, претендуйте на вакансию топ-менеджера. Ваша задача – прийти на собеседование, пообщаться с людьми. Как минимум 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 более высокого уровня, каковы профессиональные требования. Так вы увидите, чего реально ждут от людей, которым предлагают зарплату в три-пять раз больше вашей. Далее начинайте развивать в себе эти навыки.

А пока смело идите на одну-две позиции выше. Скорее всего, вас не возьмут. А может, будет интересное предложение. Находясь в текущей должности, вам сложно 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 личные качества?» Обязательно спрашивайте!

Если кандидат серьезно интересуется позицией работодателя по отношению к вакансии – это нормально. В вопросах нет ничего страшного. Скорее всего, вам ответят и вряд ли сразу откажут. По крайней мере услышите 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 их, 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 подняться на другую ступеньку** .

Если кажется, что вас вряд ли пригласят даже на собеседование, просто подайте заявки в несколько компаний. Откажут – ничего страшного. Вы не представляете, как часто нам отказывают.

Скорочтение

Если прочитали все книги по своей теме, **идите по второму кругу** . Сначала вы собрали общую информацию и получили представление, о чем пишут книги в данной сфере. Что именно пишут, пока не знаете, но о чем, уже понятно.

Если вам задают вопрос и вы помните, в какой книге есть ответ, легко

найдете нужную информацию. Возьмите книгу, которую сканировали и читали за 10–15 минут. Сегодня **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 ничего не разжевывая, вы уложите в 40–60 минут. Включается интересный фактор: за две недели вы перечитываете книгу в третий раз. Именно потому скорость чтения гораздо быстрее. Есть люди, которым некомфортно 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 раньше. 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 поможет определиться, будете вы читать эти книги или нет.

После определения рейтингов выпишите сюда 10 названий, которые оказались вверху рейтинга, начиная с наибольшего количества баллов. Ваша задача – отобрать книги с 7 баллами и выше. Их вы будете перечитывать как интересные и полезные.

Составьте список самых рейтинговых книг:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

Способ чтения книг от Андрея Парабеллума

В Америке и Канаде в каждом книжном магазине есть «Старбакс». Можно зайти, взять кофе, пачку книжек и быстренько их прочитать. Мой принцип таков: я подхожу к книжной полке с изданиями на интересующую тему. 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», 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 я путешествую и не хочется тащить их 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 нахожусь в Москве, кладу на почтовый ящик в подъезде все материалы, от которых хочу избавиться. Кто-то их забирает. Причем однажды провел интересный опыт: выкладывал книги на английском языке, когда делал чистку у себя дома. Даже такие издания кто-то утаскивает!

Мне не жалко: если не буду перечитывать, хранить незачем. В такой

ситуации место дорожке книги. В Америке, Канаде или в других странах, где путешествую, я оставляю ненужное в «Старбаксе». Книга всегда найдет своего хозяина.

Если голова ничего не воспринимает при таком подходе, нестрашно. Мозг вас обманывает! Глубокое понимание прочитанного придет с опытом, когда вы поймете, что книги нужны как повод, а не являются целью. Важно лишь взять и проверить информацию.

Когда вы начинаете кого-то учить, быстро разбираетесь в теме . Поэтому некоторые тренеры для ускорения процесса самообучения делают какой-нибудь недорогой тренинг.

Параллельно разбираясь, отвечая на вопросы и копаясь в теме, легче получить общее представление всего 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 деньги. Как он их зарабатывает?

Когда средства почти заканчиваются, знакомый приезжает в Москву, идет на крупные сайты и ищет самые денежные вакансии, где платят 300 000–500 000 рублей в месяц. Раньше брал от 150 000 и выше, особо не разбираясь в сфере деятельности.

Это может быть директор по маркетингу, генеральный или коммерческий и т. д. Ему совершенно все равно. Он «играет в казино», используя закон больших чисел, и **на все крупные вакансии подает 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 позвонят 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 интервью, и меня берут на работу. Там я обычно нахожусь месяцев шесть –

работал бы и дольше, просто не умею. В конце концов меня выпирают».

Трудовой кодекс РФ написан так, что для того, чтобы выгнать сотрудника, его нужно предупредить заранее, выплатить зарплату и т. д. Этот человек старается продержаться максимально возможное количество времени. В среднем получается полгода. Потом он берет накопленную сумму – примерно 500 000 – и едет путешествовать.

Вот пример, как сделать быстрые деньги на работе. Если вы работаете обычным менеджером в небольшой компании, никто не возьмет вас генеральным директором «Газпрома». И что? Ничего страшного!

В Москве много крупных компаний, которые периодически дают хорошие вакансии. За один раз вы сходите максимум на 20 интервью, после чего вас куда-нибудь возьмут. И не думайте, что они 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. Черпаете вы воду пипеткой, столовой ложкой или цистернами – океану все равно. То же самое с работой и деньгами.

Никому не важно, сколько вы зарабатываете, поэтому получайте больше. Найдите десяток вакансий, которые находятся вне предела вашей компетентности. Вы на таких должностях просто не сумеете работать. Попробуйте пройти интервью – это прикольно, развивает мышление и коммуникативные навыки.

Если задают много вопросов, переходите в наступление и говорите: «Отличный вопрос, сейчас я на него отвечу. Но сначала спрошу про вашу компанию и рассматриваемую позицию». И начинайте задавать конкретные хорошие вопросы. После них зачастую и берут на работу, потому что видят, какой вы умный.

Вот вам чит-код: любую работу фрилансеры могут выполнить за 100–500 рублей. У нас был тренинг «Быстрые результаты» [4] и его продолжение – **«Быстрые результаты чужими руками» [5]**. Мы учили, как брать вместо себя удаленного сотрудника, который будет за копейки делать львиную долю работы.

Никто не должен знать, например, 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. Не обязательно соглашаться с предложением, но попробовать себя интересно. Можете попытаться получить работу, в которой вообще 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 занимаете сейчас.
5. Прочитать первую книгу от корки до корки.
6. Построить для книг систему рейтингов.

Седьмой день

Одна из самых больших проблем, когда начальник говорит, что вам нужно сделать одно, второе, третье – в надежде, что вы от него отвяжетесь. А когда все сделано, сошлется на то, что имел в виду другое.

Ваша задача – прийти завтра к начальнику, чтобы посоветоваться . Разговор должен строиться так: «Правильно ли я вас понял, что..?» И далее рассказываете, что нужно выполнить. Лучше записать слова начальника и подойти с двумя распечатками – уточнить, все ли правильно уяснили.

Вторая итерация: пришлите руководителю слова благодарности за встречу. И еще раз укажите пункты, которые обсуждали, и ваш денежный результат. Ему на это отвечать 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, надо быть ближе к деньгам, даже если компания это не ценит.

Сделайте на платформе InSales интернет-магазин вашей фирмы, если его пока нет. В противном случае найдите другую компанию, которая нуждается в таких услугах. **Первый сайт делайте сами – вам не нужно его продавать.**

Расскажем фишку, которая не очевидна для 90 % населения. Когда дизайнер Артемий Лебедев начинал создавать сайты, он просто придумывал себе заказы. Каждому дизайнеру нужно портфолио. Сейчас у Артемия базовый сайт стоит минимум 80 000.

Вам необязательно брать заказ у конкретной фирмы или банка и получать за это деньги. Достаточно показать, что вы умеете делать. Все просто.

Задание на сегодняшний день: быстро сделать «на коленке» интернет-магазин на платформе InSales. Он должен быть профильным – для определенной сферы деятельности. Если на что-то не знаете цену, пишите: «Обращайтесь!»

Необязательно, чтобы сайт продавал. 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!). Поэтому соберите ресурс и прикрутите симпатичную тему, которых навалом в Интернете.

Это задача на один вечер – на все 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 . А вы потратили 3 минуты, чтобы пролистать ее в первый раз, еще 15 минут, чтобы просмотреть ее вдумчиво, и минут 40 – чтобы прочитать в третий раз. В сумме получился час.

Все делается в три захода, но этому никто не учит. Хотя, согласитесь, очень полезный навык. С таким подходом вы не будете читать шлак, а потратите на него максимум 3 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 из них сканируете. Если возникнет вопрос, у вас в голове появится картинка, что вы где-то об этом читали.

Зачастую обложка и содержание сразу всплывают в памяти. Это сильно экономит время. Еще можно не покупать книги, а читать 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 потом у вас будет откат.

Самое страшное, когда вы просыпаетесь и понимаете, что замедлились. Вы 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. **Скорость в этом мире решает все** , и это правильно. Поэтому цените то,

что получили.

Скорочтение – неочевидный навык, но это самый большой плюс в данной части книги. Надо продолжать развивать скорость, читать литературу. Ваша задача – прочитать весь книжный магазин, то есть все темы, которые нравятся.

Заходите туда, как к себе домой: все книги уже читали. Знаете, какое классное чувство! Когда начнете проглатывать информацию по вашей теме, **будете знать больше, чем все люди в вашей компании** . Это очень большая фора – то, без чего, однажды испытав, не сможете жить.

Спокойная жизнь

Спокойной жизни вам уже не видать.

И вас не будут 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 обойти вас стороной. Иногда это страшно, прикольно, непонятно, но всегда хорошо.

Дополнительное задание : выберите большое дело, которое тяжело закончить за один день. Но если сильно постараться и не отвлекаться ни на что другое, теоретически его можно сделать. Запишите суть:

Теперь идите к начальнику и говорите, что сегодня все доделаете. Надо взять на себя обязательства. Спросите, есть ли у руководителя пожелания и рекомендации.

Если работа связана с клиентами, поставьте высокую планку по их количеству. Допустим, если обычно обслуживаете за день 20 человек, примите решение обслужить 30.

Можете набросать мысли, как на 20 % поднять товарооборот в розничном магазине. Прослушайте наш бесплатный курс «Mini-MBA: Продажи» [6] плюс прочтите книгу «**Выжми из бизнеса всё**» . Там огромное количество рецептов для розницы, только внедряй. Чтобы достичь стопроцентного увеличения, нужно напрягаться, а 20 % – это чуть-чуть подкрутить и доработать мелочи.

Необходимость корочек

С одной стороны, качество образования сильно падает и большинство корочек бестолковые. 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. А сомнительные корочки вряд ли кого-то убедят. Но всегда ценится, если вы положительно относитесь к образованию и вкладываете 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. Взять на себя обязательство ее выполнить.

Восьмой день

Увеличение продаж

Начальник не заинтересован просто так поднимать зарплату. Если вы не будете об этом просить, он и не подумает это делать. Его логика проста: если человек и так нормально 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 консультировать других людей.

Задание: посмотрите курс «**Mini-MBA: Продажи**» (бесплатно доступен на сайте infobusiness2.ru/MBAvProdazhah1). Выпишите оттуда фишки по увеличению продаж.

Это запись трехчасового семинара, где мы выдали гору секретов. Дальше составляете список 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, куда вы собираетесь устроиться. И дальше отправьте идеи самому высокому начальнику, до которого можете дотянуться.

Если вы работаете в относительно небольшой фирме, отправляйте письмо по электронной почте генеральному директору. И затем приходите к нему с предложением обсудить и реализовать эти идеи.

Даже если вам откажут, вы все равно выделитесь на фоне других сотрудников, потому что так не делает почти никто. Вы показываете, что интересуетесь продажами, разбираетесь в этом и предлагаете возможности.

Главное в бизнесе – денежный поток . Выступая с инициативой его увеличить, вы повышаете свою ценность. И получаете большее преимущество по сравнению с другими сотрудниками или соискателями.

Консалтинг

Следующий шаг – консалтинг. Вы идете со списком идей в крупный торговый центр и ходите по всем магазинам. Просите вызвать 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 100 %-ную гарантию** . Если клиенту не понравится, как вы поработаете, полностью вернете деньги.

Надо быть идиотом, чтобы отказаться от такой возможности. Понятно, что вам будут отказывать, но если обойдете хотя бы 20 компаний, точно найдете двух-четыре заказчика. Это даст колоссальный опыт. С такими знаниями вы будете невероятно сильно цениться в любой компании, куда бы ни пришли 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 общайтесь 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.

Самый простой способ для тех, кто боится: **идете к знакомым бизнесменам и предлагаете консультацию** . Убеждаете их, что проанализируете бизнес и дадите уйму возможностей для увеличения продаж. Это будет стоить всего 5000 рублей с гарантией. У вас есть прикрытия: 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. Звучит?

Возможно, вы прочитали сейчас 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 книгу Дэна Кеннеди, которая стоит на полке в Москве. А я нахожусь в Лас-Вегасе, и мне эта 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, – просто копейки. Это даже 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 – в 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 уйма материала стала технологией, пошаговым руководством, нужен опыт. У меня это происходит в голове. **Вам понадобится системное мышление** . «Я – не сексист, но женщинам с системным мышлением живется сложнее». Вам хватит уровня, когда сбрасываете информацию в Mind Map.

Есть бесплатная программка **XMind** . Я постоянно ею пользуюсь, когда

нужно сделать интеллектуальную карту. Помещаю информацию в Mind Map и в таком виде ее 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 правило.

С автомобилями так же. Красивая машина служит лучше, в ней приятно ездить. Если у вас есть выбор, выбирайте из двух зол то, которое красивее. Мне XMind при его бесплатности тоже нравится больше, потому что Mind Map выходит симпатичнее.

Насчет цены есть такой момент: **чем больше вам будут платить, тем сильнее будет удовлетворение от работы**. Проводили исследования, в которых людям давали различные таблетки от боли и называли их стоимость. От более дорогих таблеток люди быстрее выздоравливали. Маразм, но факты таковы.

Подобные исследования проводили с кофе, вином, и люди всегда получали больше удовольствия от более дорогих вещей. Им сканировали мозг и выяснили, что при использовании дорогих товаров центр наслаждения задействован чуть ли не в шесть раз сильнее.

Чем больше вам будут платить, тем лучше станут относиться. Нас часто спрашивают, как продавать консалтинг без опыта. Советуем взять нашу книжку в дополнение к «Mini-MBA» – «Выжми из бизнеса всё». Там перечислено 200 способов увеличить продажи.

Вы же понимаете, что все приходит 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, что он безумно

уникален: «Я ведь один такой!» Если вы – новичок, сделайте аудит бесплатно, затем находите энное количество проблем и за их решение берите деньги. Когда вырастите и у вас будет очередь из клиентов, начнете и аудит проводить за деньги.

Если клиенты просят примеры работ или рекомендации, гоните их лесом. Такие люди будут постоянно выносить мозг. Когда на бесплатные услуги ставят такие условия, 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 уйму денег. Посчитали, написали – отлично. Если будете делать самостоятельно, с какой скоростью продвинетесь, какие будут ошибки и сколько денег при этом не заработаете? Я гарантирую такие результаты: увеличение прибыли на 30 % или больше новых клиентов – на 20 %.

И добавляете:

– При этом вы должны выполнять то, что я говорю. Если ничего не будете делать, гарантий никаких, потому что результаты – от действий, а не от знаний. У вас месячный объем продаж – 1 млн рублей, годовой —12 млн, из них прибыли – 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. Просмотреть видеокурс «Mini-MBA: Продажи» (<http://mba4free.ru>).
2. Составить список из 20 идей по увеличению продаж в вашей компании. Отправить их самому высокому начальнику с предложением обсудить и реализовать.
3. Продать свой консалтинг.
4. Подойти к ведущему специалисту компании, компетентному в вашей теме, и попросить совета, что почитать.

Девятый день

Работать как все – тупиковая стратегия. Не надо думать, что начальник сам вас оценит и заслуженно поднимет зарплату. Даже если вы не пойдете в бизнес, стоит начать мыслить как предприниматель. **Благодаря этому вы сразу становитесь «своим» для руководителей.**

Большинство сотрудников смотрят на них примерно так: «Я пащу, а начальник ничего не делает и гребет бабло». Стоит приехать на работу на новой машине, и руководителя начинает ненавидеть весь коллектив.

...

Людам кажется, что деньги в компанию приносят они, все происходит благодаря их труду, а при распределении средств их обделяют несправедливые начальники.

Когда в этой толпе появляется человек, который понимает и разговаривает с тобой на одном языке, решает насущные проблемы, он сильно растет в цене. Его хочется привлекать не как сотрудника, а уже на уровне партнера – за процент от прибыли. Если вы сможете выйти на эту стезю, ваши доходы будут неограниченны.

Еще одна рекомендация: **даже если вы работаете на кого-то, воспринимайте себя как консультанта** . Вы – не сотрудник, который работает за зарплату, а эксперт, который приходит в бизнес решать проблемы.

Независимо от того, есть ли у вас такие друзья, вы можете быстро и легко начать позиционировать себя как консультанта. Почему? Если вы просматривали наш курс «Mini-MBA: Продажи», уже понимаете, что в большинстве бизнесов с продажами полный караул.

Консультант нередко получает больше собственника бизнеса . Когда мы работаем с бизнесменами, наш консалтинг стоит дорого – от 200 000 в месяц. Нередко во время работы руководитель кладет в свой карман меньше, чем в наш.

Особенно это касается первого месяца, пока нет быстрых улучшений. Когда вы начинаете перепозиционировать себя, приходите и говорите: «Я в этих вопросах действительно эксперт. 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, по консалтингу в телекоме вы тут же станете № 1. Не так сложно выиграть олимпиаду в виде спорта, где вы – единственный участник. При этом стать экспертом в продажах намного проще, чем кажется.

Атрибуты эксперта

Первое – это **книга** , ее можно сделать быстро и легко. Неважно, будете вы куда-то трудоустраиваться или преподносить себя как консультанта. Наличие статей или книги – огромный плюс.

У нас год назад проходил тренинг «Быстрые деньги в консалтинге». За три недели ребята добились публикации статей в журнале «Генеральный директор», а это очень приличное издание. Многие написали статьи в местные газеты.

Если вы идете к крупным работодателям, это не так сильно ценится. Но если работаете в Самаре и в местном журнале разместили статью – отлично. Книжки плюс статьи – первый внешний атрибут эксперта. Какое у людей к этому отношение? Раз написал книгу, явно что-то знает.

Второй атрибут – **наличие своего сайта** . Сделать его можно просто и быстро. Создайте сайт, где будете регулярно публиковать материалы по своей теме. Можете совмещать: пишете статью, нарезаете ее на кусочки и выкладываете в Интернет.

Хорошие деньги делают только в продажах. На порядок проще добиться дохода в 100 000 рублей в этой сфере, 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 вы быстро прокачаете себя в продажах и начнете продавать топовым клиентам. А это не так сложно сделать.

Есть великолепный тренинг Сергея Азимова «Продажи – переговоры». Вы тут же начнете продавать больше всех остальных – это мы вам обещаем. Те, кто не проходил такую подготовку, начинают давать вам более вкусных и ценных клиентов.

Ваша задача – связать свою работу с денежным потоком. Тогда текущие действия будут напрямую влиять на количество денег, получаемых компанией. А вы – получать проценты, что всегда мотивирует.

Другое близкое направление – маркетинг или привлечение новых клиентов. По сути, можно выделять его как часть продаж. Предлагайте: «Давайте я сделаю сайт компании». Это хорошая возможность, если вы работаете в небольшой фирме, у которой бестолковый сайт или вообще никакого.

Или можете предложить продвигать компанию и находить клиентов через соцсети. Мы ведем **тренинг «Быстрые деньги в соцсетях»** . Они растут гигантскими темпами, там огромные деньги и возможности, но никто не умеет с ними работать. При этом действовать там очень просто.

Простейший вариант – у компании нет странички в соцсети. Вот вам супервозможность быстро и легко получить новых клиентов. Делаете

страницу, настраиваете там некоторые элементы и даете небольшую рекламу.

И все – у вас есть люди, приходят новые покупатели. Представьте, что недавно не было телевидения и вдруг его изобрели. Все понимают, что оттуда можно привлекать клиентов, но никто не умеет этого делать. Поэтому вы можете не напрямую заниматься продажами, а предложить 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. Идите прямо к генеральному директору.

Любой здравомыслящий руководитель заинтересован в увеличении оборота. Скажите ему: «Я сейчас активно изучаю технологии продаж. Мне кажется, я вижу ряд возможностей, как наша компания может заработать больше денег. Я хотел бы их обсудить. Если сочтете некоторые идеи здоровыми, готов взяться за их реализацию».

Если вы придете с таким посылом, любой нормальный бизнесмен скажет: «Наконец-то пришел адекватный человек. Он 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 возьмите за **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 будет вас ценить. Когда начнете управлять людьми, надо прокачать соответствующие навыки.

Хорошо, если вы 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.

Вы можете браться за более сложные задачи, понимая, что у вас есть люди. В чем плюс фриланса? Вам не надо держать эту команду в офисе и платить зарплату. Рассчитываетесь только за результат.

Всегда старайтесь **документировать свои достижения** . Когда есть четкий 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 некритических ситуациях и т. д.

Вы удивитесь объему работы, который помощник готов выполнить за относительно небольшие деньги. Проходя очередной тренинг, вы можете записать его в todo-лист и отдать на внедрение другому человеку. Необязательно все делать самому. Как это сделать, детально рассказывается на тренинге «Быстрые результаты чужими руками».

Финальный совет Николая Мрочковского

Метьте выше! В карате есть принцип: в упражнениях с доской спортсмены метят кулаком чуть выше цели и бьют будто за доску, тогда она нормально пробивается. То же самое у вас. Не бойтесь стремиться выше. Мы давали задание замахнуться на более высокие должностные позиции.

Понятно, что страшно и поначалу сложно. Но это самый быстрый способ роста. У вас не будет возможности халтурить. Придется быстро учиться и прокачивать 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! Главное – не останавливайтесь на достигнутом и двигайтесь вперед.

Психология

Финансовая дисциплина

К сожалению, большинство людей не умеют себя контролировать. Они с радостью несутся тратить все заработанные деньги на всякую ерунду. Многие не любят откладывать, особенно поначалу, потому что не видят от этого 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 пробежишь либо проплывешь один раз, никакого внешнего эффекта не увидишь. И только когда начнешь тренироваться регулярно, появится видимый результат.

Вспомним пример: если каждый день вкладывать \$1 под 20 % годовых, через 32 года они превратятся в \$1 000 000. Ведь \$1 – смешная сумма. Но постоянные вложения плюс сложный процент от инвестиций превратят ее в \$1 000 000. Если же просто собрать все доллары, миллиона не получится. В этом и заключается смысл инвестиций.

Подушка безопасности

Рекомендую как можно скорее начать вкладывать деньги. Какой процент? Определяйте сами, но 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 финансовые резервы – подушка безопасности.

Финансовые резервы делятся на несколько уровней.

◆ **Базовый уровень** : сколько денег нужно для того, чтобы выжить и удовлетворить простые 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. Допустим, 70 000 рублей в месяц.

◆ **«Счастливый» уровень** : когда вы в принципе можете себе позволить все, что хочется, прямо сейчас, за исключением каких-то очень крупных целей, например строительства дома. Пусть это будет 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 на черный день, чтобы было проще пережить какие-то сложные 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** , появятся смелость и уверенность. Вы сможете пойти на более рискованные шаги: заняться бизнесом или начать вкладывать в другие инвестиционные инструменты.

Новые возможности всегда имеют короткое «окно». Вдруг внезапно звонит знакомый: «Слушай, тут такая ситуация: у меня сосед внезапно иммигрировать решил, срочно продает участок в два раза дешевле. Хочешь

купить? Деньги нужны завтра».

Подобные примеры – не редкость, но у большинства людей нет денег, чтобы прямо сейчас воспользоваться этой возможностью. Поэтому резерв крайне важен, чтобы вы успевали использовать все шансы. Почему богатые люди постоянно богатеют? Потому что у них **есть возможность ухватиться за каждую возможность !**

Например, вы можете за 100 000 рублей написать отличную книгу со своими идеями, но руками хороших журналистов-фрилансеров, чтобы она выглядела литературно и была правильно оформлена. С такой книгой вы тут же станете экспертом высокого уровня и сможете претендовать на более высокую зарплату. И таких способов много.

...

К сожалению, страх бедности настолько силен, что вы перестаете видеть массу возможностей, витающих вокруг.

После создания минимальной трехмесячной подушки безопасности стремитесь создать в идеале **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 будут автоматически начисляться ежемесячные проценты.

Почему человеку нравится быть бедным

Как бы удивительно это ни звучало, но многие люди не хотят быть богатыми. Почему? Давайте немного окунемся в психологию денег. Быть бедным выгодно. Называя себя неимущим, человек получает уйму **дополнительных бонусов** : не нужно ничего создавать, можно лениться, избавиться от ответственности.

...

Люди невероятно любят жаловаться на всех 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 имеющемся коллективе, где их все знают. Но чтобы выйти на новый уровень дохода, нужно менять работу и, следовательно, привыкать к новым людям и другим местам. Многие не хотят таких перемен.

Бедные стремятся быть в состоянии покоя. А его основной источник – привычная, предсказуемая обстановка, теплое и уютное «болото», которое связывает по рукам и ногам. Очень просто продолжать делать то, что делал раньше, и ничего не менять.

Еще бедняки имеют массу свободного времени. Если посмотрите на тех, кто зарабатывает меньше всех, вы увидите, что у них время уходит на разную 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 напишите 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 укажите его примерный месячный доход.

Потом нужно посчитать 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 прямо влияет на доход. Под этим кроется серьезное психологическое объяснение. Человек – стадное животное. Как бы нам ни хотелось казаться индивидуальностями, мы автоматически копируем поведение людей, с которыми проводим большую часть времени.

Если вы хотите что-то изменить в своей жизни, вам придется серьезно поработать над своим окружением. У этой работы есть два направления. Прежде всего добавляйте в свой круг общения **людей, которые зарабатывают на несколько порядков больше, чем вы** .

Где взять таких людей? Я (Николай Мрочковский) к таким езжу на семинары, как правило, далеко и за очень большие деньги. Так можно дотянуться до очень богатых личностей. Естественно, они не будут входить в ваше близкое окружение, но не использовать такие возможности нельзя.

Окружение делится на нескольких уровней.

◆ **Самое близкое** — люди, с которыми мы общаемся повседневно.

◆ **Такие же люди, как и вы, движущиеся с вами в одном направлении** — тоже хотят расти и развиваться: вы можете друг друга поддерживать, контролировать в общих вопросах, спорить, обсуждать свои успехи. Гораздо проще чего-то добиться в группе, чем одному. Не забывайте о стадном инстинкте!

◆ **Круг менторов и наставников** — пообщаться с ними напрямую удастся достаточно редко, но можно поглощать их идеи через книги, и даже короткое общение с мастерами такого уровня многого стоит.

Еще, 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 – принять участие в семинаре Тони Роббинса.

Вы обязаны стать **человеком на миллион долларов**, прокачать себя. Самые выгодные инвестиции – в свое развитие. Недвижимость могут конфисковать, машину украсть, квартира может сгореть, а банк обанкротиться. Но те навыки, которыми вы уже 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 решили создать свой капитал, нужно навсегда **отказаться от потребительских кредитов**. Во-первых, вы за них сильно переплачиваете. Во-вторых, потребительский кредит создает иллюзию, что ты можешь себе многое позволить, хотя на самом деле это не так.

Я, например, долго ездил на слабенькой Hyundai Getz – наверняка вы видели такую машину. Даже зарабатывая приличные деньги, не менял ее. И лишь относительно недавно пересел на Mercedes.

Я обучался финансам у одного невероятно успешного человека по имени Генрих и хорошо запомнил одну из его фраз. Однажды я ехал с ним на машине. Он уже тогда был долларовым миллионером, но при этом ездил на Mazda-323, причем семилетней давности. Я спросил: «Генрих, ты вроде очень хорошие деньги получаешь, 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, что раз богатый человек так

говорит, это правда. И поэтому сам долго ездил на простом автомобиле.

Сегодня я понимаю, что Генрих абсолютно прав.

Большинство людей не умеют себя контролировать. Как только появляются какие-то деньги, они с радостью бегут покупать новые iPhone, ноутбук, шубу, сумочку, кофточку, машину.

У меня много знакомых, друзей, одноклассников, однокурсников, которые говорили: «Ты – бизнесмен, пишешь книги, выступаешь на телевидении, ведешь тренинги, а едешь на несчастном Hyundai Getz. А я – наемный работник, но у меня Nissan Qashqai».

Мне было смешно – ведь почти все свои деньги они отдавали за кредит. И ради чего? Во имя никому не нужных понтов, чтобы казаться тем, кем ты не являешься на самом деле.

Хотите отдыхать на Мальдивских островах лишь потому, что все хотят туда поехать? Научитесь быстро зарабатывать на такие мечты либо избавляться от них. Все равно они не принесут никакого удовольствия.
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** .

Заключение

На этом наша книга-тренинг заканчивается. Признайтесь (прежде всего себе), насколько плотно вы с ней поработали? Прочли от корки до корки? Или составили подробный конспект?

Каждый из этих вариантов ошибочен. Потому что «Быстрые деньги на работе» **нужно внедрять** . Тогда вы получите результаты, о которых ваши коллеги и конкуренты даже не мечтают.

Знания, полученные из этой книги, задают направление действий. Сама по себе информация не принесет дохода. Поэтому отложите книгу и начинайте воплощать свои знания на практике. Прямо сейчас! Если за окном – глубокая ночь, хотя бы напишите план, который начнете реализовывать с утра.

Не откладывайте на завтра то, что нужно было сделать еще год назад! Помните: **успех приходит к тем, кто делает хотя бы что-то** , а не к тем, кто много знает. «Умнобедных» людей много. Гораздо меньше тех, кто использует свои знания на практике и богатеет – в плане личностного роста и финансово.

Информации у вас достаточно: в этой книге мы дали пошаговый алгоритм повышения дохода и карьерного роста. Дело за малым...

Желаем вам просто взять и сделать. Тогда результат неизбежен!

Андрей Парабеллум, infobusiness2.ru

Николай Мрочковский, ultrasales.ru

Специальный подарок для наших читателей – бесплатный видеокурс «Mini-MBA: Продажи»

Если вы давно мечтали пройти курс MBA, но вас отпугивала безумная цена – заплатить \$10–20–50 000 может не каждый – то сейчас у вас есть уникальная возможность.

Мы – Андрей Парабеллум и Николай Мрочковский – провели серию семинаров по основным дисциплинам курса «**Mini-MBA**» :

1. Продажи (данный блок наши читатели могут получить совершенно

бесплатно).

2. Маркетинг и реклама.

3. HR и управление персоналом.

4. Личная эффективность в бизнесе.

5. Управление проектами.

6. Стратегический менеджмент.

Семинары исключительно практические – с минимумом теории и максимумом рабочих фишек, тактик и стратегий. То, что необходимо менеджерам и руководителям для повседневной работы.

Важно! Наша программа ориентирована на малый и средний бизнес. Мы уверены, что 4/5 знаний, преподаваемых в стандартных программах MBA, рассчитаны на крупные компании и неприменимы в малом и среднем бизнесе.

Тратить драгоценное время и деньги на то, чтобы изучить макроэкономику и тонкости финансового управления холдингом, мало кто может себе позволить. В первую очередь необходимо решать насущные проблемы.

Поэтому мы не обещаем, что за короткий семинар вы узнаете столько же, сколько выпускники стандартной программы MBA, которые учатся два года. Но мы дадим огромное количество практических инструментов для их применения ПРЯМО СЕЙЧАС в вашей сфере деятельности.

Пройти курс «Mini-MBA: Продажи» можно совершенно бесплатно:
<http://mba4free.ru>

ПРОЕКТ АНДРЕЯ ПАРАБЕЛЛУМА И НИКОЛАЯ МРОЧКОВСКОГО

А. Парабеллум, Н. Мрочковский, П. Алпатов

Удвоение продаж в интернет-магазине



В этой книге описано, как без финансовых вложений увеличить прибыль в несколько раз (как минимум в два) в действующем интернет-магазине. Рассматриваются маркетинговые инструменты и фишки, которые позволяют построить максимально эффективную систему продаж и достичь результата. На момент выхода издание является единственным в своем роде в России. Книгу отличает практическая направленность и простота изложения. Ее можно использовать как руководство к действию. Информация была множество раз проверена на практике в действующих интернет-магазинах, многие из которых стали лидерами в своих нишах благодаря методикам, описанным в издании. Владельцам и руководителям интернет-магазинов, предпринимателям, руководителям и сотрудникам служб сбыта, маркетологам, специалистам по рекламе и PR.

ПРОЕКТ АНДРЕЯ ПАРАБЕЛЛУМА И НИКОЛАЯ МРОЧКОВСКОГО

А. Парабеллум, Н. Мрочковский, О. Горячо

Инфобизнес с нуля. 100 шагов к созданию своей денежной империи



Инфобизнес (бизнес по продаже информации, обучение, тренинги) даст вам настоящую свободу: у вас не будет начальников; не нужно будет тащиться в пробках на работу; ваш доход будет зависеть только от вас; вы сможете наслаждаться путешествиями и зарабатывать в любой стране мира; и что самое главное – вы получите радость и удовлетворение от своей деятельности! Если вы хотите получить все, что описано выше, – читайте эту книгу – пошаговое руководство по построению информационного бизнеса с нуля. Выбор ниши, привлечение первых клиентов, создание линейки продуктов и увеличение продаж – эти и многие другие вопросы освещены в этой книге максимально подробно. Особую ценность представляют алгоритмы действий и чек-листы, которые помогут внедрить рекомендации быстро и с максимальной эффективностью.

Примечания

1

<http://ultrasales.ru/fmconsulting.html>.

2

<http://ultrasales.ru/fmbusiness.html>.

3

<http://ultrasales.ru/frez-deligating.html>.

4

<http://ultrasales.ru/fastresults.html>.

5

<http://ultrasales.ru/frez-deligating.html>.

6

<http://mba4free.ru>

.

А. Парабеллум Н. Мрочковский



БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ НА РАБОТЕ

