

# Содержание

<b>Введение</b> . . . . .	5
Почему я решил написать эту книгу. . . . .	5
Почему люди имеют меньше денег, чем хотелось бы . . . . .	6
Ставим перед собой цель . . . . .	10
Планируем. . . . .	15
Напутствие. . . . .	16
<i>Время действовать</i> . . . . .	19
<b>Развилки карьеры</b> . . . . .	21
Пути развития . . . . .	21
Основы эффективности . . . . .	25
Секреты рынка труда . . . . .	27
Что такое откаты и как работают агентские схемы. . . . .	45
<i>Время действовать</i> . . . . .	51
<b>Карьера специалиста</b> . . . . .	53
Начало карьеры . . . . .	53
Способы увеличения дохода. . . . .	58
Продолжение роста . . . . .	62
<i>Время действовать</i> . . . . .	72

<b>Карьера менеджера</b> . . . . .	73
Три подхода к карьере менеджера . . . . .	73
Последовательный подход . . . . .	74
Форсированный подход . . . . .	78
Предпринимательский подход . . . . .	82
<i>Время действовать</i> . . . . .	88
<b>Фрилансер</b> . . . . .	90
Фрилансер или предприниматель? . . . . .	90
Делаем первые шаги. . . . .	96
Фриланс на основе хобби. . . . .	99
Блог. . . . .	105
Особенности работы фрилансера . . . . .	111
<i>Время действовать</i> . . . . .	115
<b>Свой бизнес</b> . . . . .	116
Рецепт успеха. . . . .	116
Цепочка добавленной стоимости . . . . .	120
Стартовый капитал. . . . .	122
Бизнес без капитала. . . . .	124
Найм и мотивация персонала. . . . .	126
10 ошибок начинающих бизнесменов. . . . .	131
<i>Время действовать</i> . . . . .	138
<b>Заключение</b> . . . . .	140
<b>Об авторе</b> . . . . .	141

# Введение

## ПОЧЕМУ Я РЕШИЛ НАПИСАТЬ ЭТУ КНИГУ

Жизнь предоставляет нам огромные возможности для счастливой и богатой жизни, однако многие люди не раскрывают и десятой части своего потенциала. Некоторые люди настолько погружены в свою работу, зачастую ту, которая им не нравится, что не замечают альтернативных путей, которые ведут не только к более высокому доходу, но и к большему удовольствию от жизни.

Есть такая притча.

Однажды ученики пришли к своему Учителю и сказали:

— В деревне есть бедный человек, он работает от рассвета до заката и едва сводит концы с концами, давайте поможем ему!

— Хорошо, — ответил Учитель, — положите каждый по монете в мешок и оставьте мешок





на мосту, по которому он каждый вечер возвращается домой, а утром навестите его.

Ученики сделали то, что сказал учитель, и на следующее утро зашли в гости к бедняку. Его глаза были такими же унылыми, как обычно, а лицо таким же безрадостным.

— Почему ты так невесел? — спросили ученики. — Разве вчера на мосту ты не нашел ничего удивительного?

— Ох, я уже так устал от однообразной работы, что вчера прошел весь мост с закрытыми глазами!

Я написал эту книгу для того, чтобы показать те возможности, которые открыты перед вами, и чтобы то, чем вы занимаетесь, приносило не только высокий доход, но и душевное удовлетворение.

## **ПОЧЕМУ ЛЮДИ ИМЕЮТ МЕНЬШЕ ДЕНЕГ, ЧЕМ ХОТЕЛОСЬ БЫ**

***«Чтобы получить то, что вы желаете, вы должны быть готовы потерять то, что имеете».***

Задумайтесь над этой фразой. Она относится почти ко всем решениям, которые влекут за собой

## КАК ЗА ГОД УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД В 2 РАЗА

увеличение дохода, и часто именно страх упустить «синицу в руках» останавливает людей от получения «журавля в небе».

**Лень и страх** — главные препятствия на пути к увеличению дохода, причем их сочетание иногда приобретает самую причудливую форму. Так, одни не могут уволиться с работы, хотя отлично знают, что могли бы получать больше. Другие покорно терпят невыносимых начальников, которые медленно, но верно превращают их жизнь в кошмар. Третьи не могут начать собственный бизнес, ссылаясь на отсутствие стартового капитала, связей и уникальной бизнес-идеи, хотя каждый день открываются вполне успешные бизнесы, использующие проверенные бизнес-идеи и почти не требующие начальных вложений.

Список можно продолжить. Так, многие знают, что если бы выучили английский язык, могли бы рассчитывать на более высокооплачиваемую работу. А если бы начали работать раньше, то могли бы сейчас зарабатывать больше.

Однако у большинства людей находятся **оправдания**, позволяющие им комфортно себя чувствовать. Например: «Я бы выучил английский, но времени катастрофически не хватает» или «Если

бы я приложил все возможные усилия, я стал бы лучше всех».

Зачастую окружающие нас люди поддерживают наши оправдания, поскольку и сами постоянно оправдывают свою посредственность. Поэтому главная задача человека, который хочет увеличить свой доход, — это ориентироваться на лучших в своем деле и постоянно самосовершенствоваться. Общаясь с успешными и эффективными людьми, вы будете постепенно перенимать их лучшие качества, и это благоприятно скажется на вашем благосостоянии.

Постоянное самосовершенствование позволит вам увеличить вашу ценность для работодателя, если вы работаете по найму, или для клиентов, если вы работаете на себя. *«Чтобы взять, нужно сначала дать»*, — учит древняя китайская поговорка, и это очень точно отражает связь усилий с доходами. Возможно, вам придется отказаться от той деятельности, которой вы сейчас занимаетесь, или совершить другие решительные шаги, но разумнее сейчас отказаться от малого, чтобы потом получить больше.

В этой книге вы найдете практические советы, которые помогут справиться со страхом и ленью, найти более высокооплачиваемую работу, продви-

## КАК ЗА ГОД УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД В 2 РАЗА

нуться по карьерной лестнице или основать свое дело. Более того, на сайте книги [www.superdohod.ru](http://www.superdohod.ru) вы можете найти много дополнительного материала, который постоянно обновляется.

А сейчас предлагаю проделать простое упражнение, которое позволит понять, как лень связана с вашими доходами и достижениями в жизни.

Возьмите лист бумаги и с правой стороны листа напишите текущий год, а под ним в столбик ваши значимые достижения. Это могут быть деньги, работа, спорт, путешествия или что-либо еще в зависимости от личных предпочтений. Например, «работаю старшим консультантом, зарабатываю 2 тыс. долл. США, спортом не занимаюсь, в этом году был в Хорватии и на Филиппинах». А с левой стороны — достижения в тех же категориях пять лет назад. Например, «нигде не работал, не зарабатывал, занимался карате, в путешествия не ездил».



Дальше распишите свои достижения в каждом из промежуточных годов. Вы получите карту своего прогресса во всех важных для вас областях за пять лет.

В большинстве случаев прогресс в каждой из областей нелинейный, т.е. будут периоды резкого

роста, связанные с вашими активными действиями, и периоды практически без изменений, связанные с вашим бездействием.

Проанализировав карту, вы поймете, насколько большего вы могли бы добиться, если бы не лень. Лучшее средство против лени — цель, от которой у вас загораются глаза, поэтому перейдем к постановке цели.

## СТАВИМ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛЬ

Правильно поставленная цель — залог успеха, и если мы хотим зарабатывать больше денег, то должны определить, зачем нам это нужно. Эта книга даст вам ответ на вопрос «**Как** заработать больше денег?», но на вопрос «**Зачем?**» вы должны ответить сами.

Если поставленная цель будет действительно важна для вас, если при мысли о ней у вас будут загораться глаза, то она создаст **желание** достичь вашей цели. Желание — самая сильная мотивация для достижения цели.

К сожалению, многие люди хотят зарабатывать больше не потому, что им некомфортно жить с тем уровнем дохода, который они имеют, а из-за социального давления, когда родные и близкие постоянно говорят о более успешных и преуспевающих



## КАК ЗА ГОД УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД В 2 РАЗА

людях, ущемляя, таким образом, наше самолюбие. Это давление разрушительно влияет на личность и стимулирует прожить не свою, а чужую жизнь, в которой вы, может быть, заработаете больше денег, но они не принесут вам желаемого удовлетворения.

Сколько бы вы ни зарабатывали, всегда можно найти человека, который зарабатывает больше, поэтому погоня за деньгами только ради денег, соревнование с другими и зависть разрушают все лучшее, что есть в вашей личности. Если вы преследуете конкретную, измеримую цель, то ее достижение принесет вам удовлетворение.

Цель должна вдохновлять вас, и тогда вы будете просыпаться с новыми идеями, которые помогут вам в ее достижении. Если ваша цель — не деньги как таковые, а то, что на них можно приобрести, например автомобиль или кругосветное путешествие, то это обогащает вашу жизнь новыми возможностями. Так, поездку в 5-звездочный отель можно приобрести за кругленькую сумму или получить бесплатно по приглашению отеля, если вы журналист, пишущий о путешествиях, или сотрудник турфирмы, работающий с данным отелем.

*«Каждое мгновение — это еще одна возможность»*, — утверждает Габриэль Гарсия Маркес. Прислушайтесь к словам классика.

Запишите свою цель. Пока вы не сделаете этого, ваша цель не имеет силы. Большинство людей никогда не достигают своих целей всего лишь по двум причинам: 1) не могут точно определить, чего на самом деле хотят, и 2) не верят в достижимость своих целей.

Но как только вы запишите вашу цель на бумаге, ваши шансы достигнуть ее увеличатся по крайней мере в 10 раз. Чем чаще вы будете думать о своей цели, тем скорее ее достигнете.



Чтобы думать о своей цели чаще, полезно повесить листок с описанием цели на видном месте, а под описанием цели написать утверждение, которое будет с каждым разом повышать вашу уверенность в себе: «Я знаю, что с четко поставленной целью я обязательно достигну успеха. У меня высокие ожидания, и я буду им соответствовать. Я сам выбираю направление своей жизни и НЕИЗБЕЖНО достигну своих целей».

Если вы желаете добиться важной цели, то на некоторое время, и чем дольше, тем лучше, эта цель должна стать приоритетом в вашей жизни. Вам нужно принять установку: «Я сделаю это во что бы то ни стало».

Это очень сильная установка, которая помогала мне в самых важных начинаниях в моей жизни.

## КАК ЗА ГОД УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД В 2 РАЗА

Когда я учился на 1-м курсе университета, нам предложили самим выбрать тему курсовой работы по программированию. Я хотел быть самым лучшим студентом, поэтому сказал, что напишу программу, которая будет играть в шашки, но ни один человек не верил, что у меня получится. Однако именно это придало мне сил и энергии для огромной работы. Через три месяца я сделал первую версию. Готов поспорить, что вы никогда в жизни не видели программы, которая бы играла хуже.

Я не мог показать эту программу, поскольку моя репутация была поставлена на кон, но я не сдался и продолжил работу. За следующий месяц я изучил лучшие наработки в области шашек, которые были доступны в Интернете, и связался с экспертом из международного шашечного клуба. Еще через месяц мои шашки играли на уровне спортсменаразрядника, но их все еще нельзя было показывать — алгоритм был слишком медленным. И снова я не опустил руки, а взялся с удвоенной энергией за изучение быстрых алгоритмов. И через месяц я гордо представил свои результаты. Полгода никто не мог обыграть мою программу, и вплоть до окончания университета однокурсники считали меня классным программистом, хотя уже с 3-го курса я совсем не занимался программированием.



Мое огромное желание достичь цели и установка «Я сделаю это, во что бы то ни стало» позволили мне сделать то, что большинству моих однокурсников казалось невозможным.

Принимая эту установку, вы должны рассказать о ней другим людям: одни поддержат вас, другие, наоборот, будут говорить, что у вас ничего не получится и лучше бы вам даже не начинать. Важно прислушаться к мнению и тех, и других. Для одних людей лучше работает мотивация «к» — им нужно говорить, что у них получится; для других — мотивация «от» — когда им говорят, что у них не получится или что они недостаточно хороши, это придает им сил, чтобы свернуть горы.

Примером мотивации «к» является история Джона Аквари из Танзании.



На Олимпиаде 1960 г. он был последним бегуном, пересекшим финишную линию 26-мильной дистанции. Во время забега Джон упал и серьезно повредил колено. Он с трудом добрался до финиша, и, когда ему задали вопрос, почему он не сошел с дистанции, он ответил: «Моя страна послала меня сюда не чтобы стартовать, а чтобы прийти к финишу».

## КАК ЗА ГОД УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД В 2 РАЗА

Выдержка этого человека достойна восхищения, поскольку обстоятельства не сломили его волю, он сделал все, чтобы выполнить свою миссию.

### ПЛАНИРУЕМ

План — важный инструмент для достижения цели. Начинать нужно с долгосрочного плана, расписывающего все этапы ее достижения. Затем первый этап детализируйте, пока не дойдете до задачи, которую можно выполнить **сегодня**. Когда первый этап будет завершен, нужно приступить к детализации второго этапа.

Допустим, вы хотите через год совершить поездку на острова стоимостью 5 тыс. долл. Для этого нужно скопить необходимую сумму, а если это не удастся, недостающую сумму нужно взять в кредит. Соответственно нужно решить, сколько денег вы можете откладывать каждый месяц при текущем уровне доходов. Предположим, вы можете ежемесячно откладывать 200 долл., тогда через год у вас будет примерно половина нужной суммы. А так как брать кредит на отпуск нежелательно, то получаем первый этап нашего плана: увеличить свой ежемесячный доход минимум на 200 долл.



Для увеличения дохода можно применить множество стратегий, описанных в этой книге, поэтому детализация первого этапа будет включать в себя работу с книгой и применение на практике описанных в ней стратегий.

Важно все делать письменно, поскольку записанный на бумаге план сам по себе является инструментом мотивации и позволяет эффективно отслеживать ваш прогресс.

## НАПУТСТВИЕ

Иногда вам будет казаться, что все валится из рук и цели достигнуть не удастся. Вы много работали, а результата нет. Самое простое, что можно сделать, — опустить руки и сдаться, но вы НИКОГДА не должны этого делать.



Когда Уинстон Черчилль был уже стар, его пригласили выступить с речью в университете его родного города. Это было событие для Англии. Люди прибывали издалека, чтобы увидеть самого великого и самого известного из живущих тогда англичан. Говорили, что он собирается выступать со своей самой значительной речью — сконцентрированной мудростью всей его жизни. Тысячи

людей заполнили самый большой лекционный зал университета и напряженно ждали великого человека. Черчилль встал, подошел к микрофону и сказал: «Никогда, никогда, никогда, никогда не сдавайтесь».

После этого он снова сел и больше не сказал ни слова.

Постепенно присутствующие начали понимать: Черчилль не захотел говорить больше, так как ничего настолько же важного он сказать не мог. «Не сдаваться!» — девиз всей его жизни.

Если речь его оказалась столь лаконичной, почему же он не довольствовался тогда словами «Никогда не сдавайтесь!». Почему четырежды повторил слово «никогда»?

Черчилль слишком хорошо знал человеческую натуру. Люди склонны указывать сами себе границы допустимого и недопустимого. Легко найти причину, из-за которой можно сдаться. Если мы укажем себе границу, мы рано или поздно достигнем ее и остановимся.

***Победители никогда не сдаются,  
а сдавшиеся никогда не побеждают.***



Вот пять способов поддержать вашу мотивацию.

1. Представьте себе, что вы уже достигли цели. Если ваша цель — роскошный автомобиль, сходите в автосалон, посидите в автомобиле, понажимайте на кнопки, почувствуйте себя королем жизни. Вам так понравится это чувство, что у вас сразу прибавится энергии для достижения цели.
2. Награждайте себя после каждого достижения. Этим вы закрепляете свой успех. Если вы заключили новый контракт или завершили важный проект, сделайте себе что-нибудь приятное. Это может быть поход в ресторан, обновление гардероба, поездка за город или что-то еще. Так вы будете привыкать к своему успеху и делать достижение целей приятным процессом.
3. Окружите себя успешными людьми. Они будут поддерживать вас на пути к вашей цели, и их пример будет вдохновлять вас. Общаясь с людьми, которые лучше вас в какой-то области, вы перенимаете их лучшие качества и развиваетесь.
4. Найдите свой источник вдохновения. Источник вдохновения — это то, что придает вам силы перед сложным испытанием. Это может



## КАК ЗА ГОД УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД В 2 РАЗА

быть ваша любимая песня, фильм, автобиография великого человека — все, что угодно, если это наполняет вас решимостью идти до конца.

5. Заботьтесь о своем здоровье. Плавание или бег по утрам заряжают вас энергией на целый день. Попробуйте — и вы полюбите это.

Я призываю каждого попробовать эти простые и эффективные способы и **гарантирую**, что, если вы примените их, ваша мотивация повысится.



### ***Время действовать***

Легко зарабатывать много, но еще легче зарабатывать мало. Легко научиться основным принципам увеличения дохода, которые описаны в этой книге, но чтобы она действительно принесла пользу, нужно применить ваши знания на практике. Начните прямо сейчас, не откладывайте действия на завтра, потому что путешествие в тысячу миль начинается с одного шага, и чем раньше вы сделаете этот шаг, тем быстрее пройдете путь.

- Определите для себя действительно важную цель, такую, которая будет вдохновлять вас каждый день.
- Запишите вашу цель на бумаге и еще раз скажите себе вслух: «Я знаю, что с четко поставленной целью обязательно достигну успеха. У меня высокие ожидания, и я буду им соответствовать. Я сам выбираю направление своей жизни и НЕИЗБЕЖНО достигну своих целей».
- Примите установку: «Я сделаю это во что бы то ни стало». Если вы сделаете это и у вас хватит мужества справиться со всеми сложностями, вы **ОБЯЗАТЕЛЬНО** достигнете вашей цели.
- Напишите план достижения цели.
- Сделайте первый шаг вашего плана **СЕГОДНЯ**.

# Развилки карьеры

## ПУТИ РАЗВИТИЯ

***«Делай то, что тебе нравится,  
и деньги придут»***

— один из самых мудрых советов на тему карьеры, которые мне приходилось слышать. К сожалению, многим людям не хватает смелости признать это, и они продолжают трудиться над тем, что не приносит им удовлетворения, все глубже увязая в трясине посредственности.

Образуется порочный круг: люди не занимаются тем, что доставляет им удовольствие, потому что не знают, как этим делом можно зарабатывать деньги. Но еще никто никогда не зарабатывал настоящих денег, делая то, что ему не нравится. Из-за нехватки средств люди продолжают заниматься делом, которое им не нравится, и потому не могут хорошо зарабатывать.

Решение проблемы таково: *постройте карьеру на своем хобби*. Однако к этому можно прийти только тогда, когда вы дадите себе время проанализи-

ровать, что вам на самом деле доставляет удовольствие и в какой области у вас талант.

Для начала нужно определить, насколько вас устраивает имеющаяся работа.

Ответьте на три вопроса.

1. Нравится ли вам ваша работа? Если вы ответили «нет» — у вас есть повод задуматься, если ваш ответ «да» — спросите себя: «Почему вы любите свою работу?» Далеко не все могут ответить на этот вопрос, особенно сразу, что это то дело, от которого загораются глаза. Если вы не знаете, почему вам нравится ваша работа, это тоже повод для размышлений.
2. Чему вы научились на работе за последние три месяца? Если на работе вы приобретаете новые знания и навыки, ваша ценность объективно увеличивается, но если вы не учитесь новому, значит, вы движетесь назад. Постоянное развитие — основа вашего растущего благосостояния.
3. Читаете ли вы деловые и профессиональные газеты и журналы? Если вам интересно узнавать все новое, что происходит в вашей сфере деятельности, то это серьезная заявка на успех. Если нет — подумайте, зачем вы занимаетесь этим делом.

## КАК ЗА ГОД УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД В 2 РАЗА

Оторвитесь от чтения и подумайте над этими вопросами и вашими ответами.

Вы должны определить, находится ли ваша работа в гармонии с вашей личностью, ценностями и талантами. Действительно ли это та профессия, которой вы хотели бы заниматься? Действительно ли это та компания, в которой вы хотели бы работать?



Хотите увеличить свое благосостояние? Вы родились в подходящее время. Миллионы людей в России и миллиарды людей по всему миру с удовольствием заплатят вам деньги, если вы сможете удовлетворить их потребности. Если вы найдете свое призвание в жизни, вы с легкостью найдете людей, которые готовы за это заплатить.

*«Ваш доход — это прямое вознаграждение за количество и качество услуг, которые вы отдаете миру. Чем бы вы ни занимались, если вы хотите удвоить ваш доход, просто удвойте количество или качество того, что вы делаете для получения дохода. Или займитесь тем, что оценивается вдвое дороже»,* — говорит Брайан Трейси, и эти слова стоит прочитать еще раз.

Вам необязательно быть топ-менеджером или владельцем компании, чтобы зарабатывать столько денег, сколько нужно для осуществления ваших целей.

Существуют следующие четыре направления, в которых вы можете развиваться:

- 1) можно стать высокооплачиваемым специалистом экстра-класса, возможно, лучшим в мире в этой области;
- 2) можно стать профессиональным менеджером, способным решать самые сложные задачи;
- 3) можно стать фрилансером и самому находить для себя заказы и клиентов, работая ровно столько, сколько захотите;
- 4) можно стать предпринимателем и основать собственную компанию.

Выбор за вами!

Возможно, карьера наемного работника не для вас, и вы добьетесь большего, отправившись в самостоятельное плавание. А может быть, работа по найму — идеальный вариант именно для вас. В этой книге мы рассмотрим каждое из этих направлений.

***Для каждого из направлений — свой путь к удвоению дохода:***

- у специалиста и менеджера — выстраивание эффективной карьеры, переход на новые должности и расширение круга обязанностей;
- у фрилансера — увеличение дохода за счет дополнительного заработка или более выгодной продажи своего времени;
- у предпринимателя — развитие бизнеса, которое прямо связано с ростом его доходов.

Если вы пока не знаете, которая из этих дорог ваша, запишите на своем листе с описанием цели следующее утверждение: «Мне постоянно встречаются новые возможности. Я постоянно нахожу новые пути к благосостоянию. Я обязательно найду идею, которая изменит мою судьбу».

Чем чаще вы будете читать это утверждение, тем сильнее будет становиться ваша уверенность в собственных силах.

## ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Когда не ставится задача быть эффективным, человек обычно не понимает разницы между понятиями «быть загруженным» и «быть эффектив-

ным». Чтобы увеличить доход, нужно **увеличить свою эффективность**. Когда вы загружены, кажется, что вы делаете много всего, но в реальности это может быть лишь пустая трата сил.

Задумайтесь, как часто вы проверяете электронную почту? Ведь постоянно проверять новые сообщения на форумах или e-mail в почтовом ящике равносильно тому, чтобы каждые 60 сек. бегать открывать входную дверь, чтобы посмотреть, не пришел ли кто.

Как часто вы читаете блоги и общаетесь по ICQ? Безусловно, некоторые блоги очень информативны, но стали бы вы их читать в нерабочее время?

Это отличный тест, чтобы проверить полезность того или иного поглотителя вашего времени: подумайте, стали бы вы заниматься этим ПОСЛЕ работы? Если ваш ответ «нет», то и на работе заниматься этим не следует. Кстати, когда люди занимаются делом, которое им действительно по душе и полностью захватывает их, они выкладываются на 100% и не отвлекаются на второстепенное.

От использования ICQ на работе желательно отказаться, так как у 99% людей обсуждение деловых вопросов по «аське» магическим образом превращается в обсуждение того, куда пойти вечером, и прочих вопросов, которые можно было бы быстрее решить по телефону.



## КАК ЗА ГОД УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД В 2 РАЗА

Важный элемент управления временем — это умение отключаться от внешнего мира и полностью погружаться в текущий проект. Никаких входящих телефонных звонков. Никаких e-мейлов. Никаких sms-сообщений, ICQ или скайпа.

Вы будете поражены тем, сколько можно успеть сделать, следуя этим простым правилам.

И последнее: **никогда не делайте сами того, что за вас могут сделать другие.** Вы должны делать только то, что у вас получается лучше всего, потому что такой подход принесет вам больше всего денег.

Если вам нужно сделать сайт, эффективнее будет договориться с тем, кто умеет это делать, чем самому изучать азы веб-дизайна. Если нужно развезти кучу документов, пусть это сделает курьер.

Поступая таким образом, вы многократно повышаете вашу эффективность.

## СЕКРЕТЫ РЫНКА ТРУДА

Задумывались ли вы когда-нибудь о том, почему заработная плата менеджера по маркетингу или системного администратора именно такая? Почему некоторые профессии оплачиваются значительно выше, чем другие?