

Олег Вергуленко

ЧЕМУ Я НАУЧИЛСЯ
ЗА
#15ЛЕТРАБСТВА



Олег Вергуленко

Чему я научился за #15летрабства

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28744604
ISBN 9785449022158*

Аннотация

30 лет назад свою зрелость и независимость доказывали курением и распитием вина, сегодня – берут кредиты и, не читая, подписывают договоры. Эта книга – не учебник, не страховка от всех ошибок и не решение всех проблем. Это – опыт человека, который подростком мечтал о независимости, а попал в «рабство» на 15 долгих лет. Перед вами 10 простых уроков, которые помогут сэкономить годы жизни, ведь большинство ошибок уже совершены до вас.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
БРАТЬ КРЕДИТЫ	8
Официальное трудоустройство	10
Стаж	12
Уровень дохода	14
Поручители	15
Кредитная история	18
На что стоит взять кредит	21
Образование	21
Здоровье	23
Бизнес	26
Путешествия	28
Прочие активы	32
На что НЕ стоит брать кредит	41
Свадьба	44
Повседневные расходы	47
Конец ознакомительного фрагмента.	57

Чему я научился за #15летрабства

Олег Вергуленко

*Вы читаете эту книгу благодаря поддержке
и участию четвёрки отчаянных:*

СЕРГЕЙ МАЛЕНКОВ

МАРИЯ ВИШНЕВСКИ

ВАСИЛИЙ МАЗУР

ЮЛИЯ МИЩЕНКО

Редактор Яна Ерина

Дизайнер обложки Мирослава Хурхач

© Олег Вергуленко, 2018

© Мирослава Хурхач, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4490-2215-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРЕДИСЛОВИЕ

«О'кей! Что за книга и почему я должен её читать?» – вполне нормальный вопрос любого читателя.

«Эта книга сэкономит вам 15 лет жизни, поможет закрыть все долги по кредиткам и...» – хотел бы я с уверенностью ответить, но пока не владею достаточным количеством статистических данных для подобных выводов. Однако, мне очень хочется, чтобы так было.

В детстве я мечтал стать писателем и создавать бестселлеры. До сих пор я озвучил это лишь однажды своему другу детства Диме. «Бестселлер?! – удивился он тогда. – В твоей книге что, будет что-то полезное?»

Этот вопрос пережил нашу дружбу и стал для меня главным критерием книги, достойной чтения. Этот же вопрос все эти годы удерживал меня от написания моей первой книги. Спасибо, что продолжаешь меня учить.

«Что-то полезное...» В этой книге вы определённо найдёте что-то полезное:

- 15+ лет жизненного опыта, по горло в кредитах и долгах;
- 10 ключевых навыков, осознание и применение которых коренным образом изменили мою жизнь;
- 5 часов увлекательного личного общения (примерно столько времени займёт чтение этой книги), после которого уже ни вы, ни я не останемся прежними.

Но эта книга не для всех. Она будет бесполезной для снобов, «троллей» и людей, ищущих волшебную пилюлю от всех бед. Пытливый, благодарный читатель знает, что каждой книге – своё время. Надеюсь, сейчас именно то время, когда вы сможете извлечь из неё максимум пользы.

И пока вы не приступили к чтению, хотелось бы озвучить имена и поблагодарить людей, благодаря которым эта книга вышла в свет.

В первую очередь – соавторы. Люди, которые стали основной мотивацией и движущей силой в моменты, когда очень хотелось всё бросить. Четвёрка отчаянных, которые просто поверили мне, когда я объявил сбор вполне конкретных сумм настоящих денег на довольно размыто описанный проект. По правде сказать, я и сам не знал, что из этого выйдет и доведу ли я дело до конца. Скорей всего, без их участия не было бы никакой книги. Поэтому «соавторы», а не «спонсоры».

Итак: Сергей Маленков, Мария Вишневски, Василий Мазур и Юлия Мищенко.

Люди, возможно, сами того не подозревая, внёсшие неоценимый вклад в реализацию проекта «...15 лет рабства», – огромная вам БЛАГОДАРНОСТЬ.

Спасибо всем, кто узнает себя в этой книге, несмотря на несовпадение имени или приукрашенные обстоятельства. И тем, кто не узнает, но прочитав, будет уверен, что принял участие в её написании. Быть может, тут затерялась ва-

ша мысль или цитата без указания авторства, вы принимали участие в опросах или мы общались на тему одной из глав.

Вы все помогли мне не просто написать книгу, но и кое-что понять о жизни, о людях, о себе.

Спасибо всем, кто в течение года работы над книгой ежедневно подбадривал меня словами: «Ну, как твоя книга?»

И я безмерно благодарен вам, дорогой читатель, особенно, если вы выбрали эту книгу, не будучи со мной знакомы лично. Спасибо за ваше время и внимание. Надеюсь, она будет вам полезна.

БРАТЬ КРЕДИТЫ

С наступлением совершеннолетия темп жизни становится таковым, что не всегда успеваешь и жить, и зарабатывать.

Хотел было сказать, что мы в такое время живём, но вспомнил, как в детстве, роюсь в старых фотографиях моего деда, обнаружил кредитные договоры времён СССР. Оказалось, что и они с бабушкой обустроивали свой быт в кредит.

Если углубиться в историю человеческих отношений, то упоминание о кредитовании встречается ещё в Библии. Цитировать не буду. Те, кому понадобятся подтверждения, легко смогут их найти.

Исходя из того, что кредиты существуют с библейских времён, что является очевидным, дело тут не в информатизации и темпе жизни. Предполагаю, что всё-таки – во взрослении.

Для меня совершеннолетие было ознаменовано довольно крутым ускорением темпа жизни, а с ним и ростом ответственности. Это было примерно так:

- Здравствуй, мальчик! Есть кто-то из взрослых?
- Нет, – отвечаю, не уточняя, что женская часть семьи в течение последних нескольких лет почила, а мужская – просто съехала в неизвестном направлении.
- Тут вам акт на выселение, долги за квартиру очень боль-

шие. Месяц у вас есть.

Ещё и электричество отрезали.

И вот стою я такой, уже месяц, как восемнадцатилетний парень, и пытаюсь осознать новую картину мира. Откуда берутся такие долги? Как люди живут без электричества? Где мне взять сумму, в десятки раз превышающую мою зарплату?

Это я к чему веду – ведь никогда не знаешь, в какой момент тебе вдруг придётся искать деньги, и вполне вероятно, что спасение ты найдёшь только в кредите.

Моя ситуация разрешилась. С тех пор и началась моя положительная кредитная история. Я научился не только тому, как брать кредиты, но и правильному к ним отношению, что немаловажно.

Начну, пожалуй, с того, почему сложно получить кредит.

Прежде, чем дать вам возможность воспользоваться своими деньгами, банк должен быть уверен, что риск невозврата или возникновения каких-либо задержек минимален. Поэтому вас сравнивают с идеальным, с точки зрения банка, работником. Вы должны соответствовать всем (или большей их части) критериям, иначе вам откажут в кредите. Насколько это сложно, судите сами.

Официальное трудоустройство

Один из первых моментов, которыми интересуется банк – официально ли вы трудоустроены. Это может трактоваться по-разному.

Вы – взрослый, стабильный, ответственный человек, ориентированный на официальные долгосрочные взаимоотношения. Почему бы ни помочь вам в сложившейся ситуации за небольшое, но долгосрочное вознаграждение?

Вы зарабатываете настолько много, что даже можете себе позволить платить налоги. Почему бы не предоставить вам возможность тратить немного больше тогда, когда вам этого хочется, а не когда у вас с собой деньги? Так и вы будете себя чувствовать более комфортно и свободно, и банк сможет получить своё «скромное» вознаграждение.

Вы настолько слабы, что продолжаете держаться за любую малооплачиваемую работу с официальным оформлением. И настолько послушны, безропотны, что с вами будет удобно и выгодно сотрудничать.

Каким бы ни был реальный ход мыслей банковских аналитиков, для них важно одно – платить вы будете. И официальное трудоустройство выступает своего рода гарантией вашей платёжеспособности.

Но не мне вам рассказывать о реальной ситуации в некоторых странах постсоветского пространства. Высокие нало-

ги и отвратительные условия для ведения малого и среднего бизнеса делают своё дело. Официальное трудоустройство – это, скорее, исключение из правил теневого ведения бизнеса, вынужденная галочка об ответственности предприятия перед государством.

Стаж

Даже если вы трудоустроены официально, не факт, что вам дадут кредит.

Потому что не менее важным вопросом для банка является ваш стаж работы – то есть на протяжении какого времени вы работаете на текущем месте. Цифра должна быть не менее шести месяцев.

Количество мест работы, которые мне довелось повидать и тех, где я был устроен официально, можно сосчитать на пальцах одной руки. Но даже на этих предприятиях мне приходилось проработать не менее полутора лет до официального оформления наших взаимоотношений.

Получается, что никто никому не верит, и все друг друга обманывают.

Государство не верит предпринимателю: повышает налоги, ужесточает контроль и не понимает, как тот может продолжать вести бизнес, постоянно находясь на грани разорения.

Работодатель не верит работникам: требует честной работы и преданности, часто не обеспечивая своих подчинённых элементарными человеческими условиями труда и не проявляя малейшего уважения. Искренне удивляется каждый раз, когда люди уходят.

Ну, а люди? Люди, похоже, уже свыклись с мыслью о том,

что ни государству, ни работодателю верить нельзя.

«Все вокруг обманщики, поэтому лучше я их буду обманывать первым», – типичный ход мыслей простого трудяги.

И ему совсем не в кайф то, что он получил зарплату и на следующий день просто не вышел на работу. Или то, что на митинге стоял за одного кандидата, получил от него деньги, продукты, а проголосовал за другого. Или вообще на выборы не пошёл.

«Какой я красавец! Всех обдурил», – гордо будет он рассказывать жене и друзьям.

Вот и банк ему не верит, справки всякие требует в подтверждение того, что он взрослый человек со стабильным доходом.

А ему просто очень страшно – ему семью кормить нужно и телефончик недорогой супруге на годовщину подарить.

Уровень дохода

Иными словами, это – ваша официальная зарплата за вычетом, конечно, необходимых ежемесячных затрат.

Банк рассчитывает размер и срок кредита таким образом, чтобы вашего официального дохода хватало и на жизнь, и на ежемесячные выплаты по кредиту.

Именно поэтому, помимо подтверждения факта официального трудоустройства, от вас могут потребовать ещё и подтверждающий документ о доходах. Иначе это называется справка о заработной плате.

Бухгалтерия вашего предприятия без проблем может выдать вам справку, в которой будет указано, что последние шесть месяцев вы занимаете такую-то должность с таким-то окладом согласно штатному расписанию, и расписать вашу заработную плату помесячно.

Совсем другое дело – это отличие официальной зарплаты от реальной. Ну, вы помните: налоги, предприниматели выживают, как могут и т. д.

То есть для какого-то серьёзного кредитования вам понадобится довольно внушительный размер официальной зарплаты, с которой, естественно, будут отчисляться немалые налоги. Мало кто из работодателей в странах СНГ на такое пойдёт. По крайней мере, я таких не встречал.

Поручители

Люди, которые могли бы за тебя поручиться – крайне неоднозначная и даже философская тема.

В зависимости от банка и суммы кредита, третьи лица, которые ручаются или же просто подтверждают, что знакомы с тобой лично, привлекаются для выполнения различных функций. И называться они также могут по-разному.

Поручитель – согласно гражданскому праву, это одна из сторон договора поручительства, которая заключением этого договора берёт на себя обязательство отвечать перед кредитором должника за исполнение последним его основного обязательства полностью или частично.

Иначе говоря, это человек, который готов выплатить за вас весь ваш кредит. И его готовность подтверждается заключением договора с банком или другим кредитором.

Как правило, такой поручитель может вам потребоваться при оформлении кредита на крупные суммы и отсутствии залога.

Если же вы оформляете небольшой потребительский кредит, то заключение договора с поручителем не требуется. Но это вовсе не значит, что банк просто даст вам денег, не привлекая третьих лиц.

Существует ещё одна безобидная процедура, такая, как идентификация вашей личности. Вас просят предоставить...

внимание! – городской номер телефона человека, который подтвердил бы вашу личность. Городской!

Когда со мной впервые такое приключилось, я был сбит с толку. Я принёс полный пакет документов, которые проверил сотрудник банка. Параллельно сотрудники службы безопасности банка «пробили» мои данные по всевозможным базам данных. Со мной разговаривают, меня снимают на веб-камеру, делают моё фото, делают копии всех документов, я подписываю все эти копии и ещё несколько договоров. И им всё равно нужно куда-то позвонить, чтобы какой-то человек подтвердил, что он со мной знаком лично?

Как бы не так!

Банку нужны дополнительные рычаги. Мало у кого есть знакомые, у которых до сих пор установлен стационарный телефон. И тогда они говорят, что подходит и мобильный номер, но их нужно два. Вы называете банковскому работнику номера самых близких вам людей, тех, кому вы можете доверить такую интимную информацию, как оформление кредита. И это ещё на шаг приближает вас к получению заветного займа.

«А где же те самые рычаги?» – спросите вы.

Как правило, вы о них и не узнаете до тех пор, пока не просрочите все сроки платежей и не намотаете уйму штрафных процентов.

Вот тогда-то на заёмщика и начинают «давить» всеми мыслимыми и немыслимыми способами, в том числе и через

самых близких людей, осторожно склоняя их «помочь» вам с возвратом долгов.

Столкнувшись с подобной ситуацией всего раз, люди часто перестают верить самым близким. И дело тут вовсе не в том, что человек, взявший кредит, намеренно подставил двух своих родных или друзей. Вряд ли он этого хотел или хотя бы предполагал, что так может получиться.

Всё дело в методах, которые используют такие популярные сегодня коллекторские агентства. Они же не просто возвращают банку его деньги, получая при этом немалый доход в виде штрафных процентов. Они портят взаимоотношения между людьми.

Люди боятся доверять друг другу. Люди боятся помогать. И такой простой пункт, как номера телефонов двух людей, способных подтвердить вашу личность, становится не проще, чем поиск поручителя.

Кредитная история

Пожалуй, это один из самых понятных разделов. Она либо положительная, либо отрицательная. И не факт, что отсутствие кредитной истории будет оценено кредитором положительно.

Вообще многое в оценке кредитной истории, как и любого другого предмета или явления, зависит от точки зрения.

Если взглянуть с точки зрения банка на мою кредитную историю – долгую, стабильную, без просроченных платежей и с преждевременными погашениями, с оформлением уймы накладывающихся друг на друга страховок и покупкой прочих сопутствующих ненужностей, то она, несомненно, положительная.

Если взглянуть на неё с точки зрения, например, предпринимателя, то её можно назвать провальной. Всё потому, что предприниматель никогда не «заморозит» деньги, не вложит их в то, что не сулит дохода, не станет бросать деньги на ветер.

Если же взглянуть на мою кредитную историю с точки зрения обычного человека, того, кто сам постепенно выстраивает свою жизнь, мечтает о большем, трудится, не покладая рук, чтобы достичь цели, то её можно назвать, как минимум, полезной.

Полезной в первую очередь для меня, полезной для того,

кто прочтёт эту книгу, а также для всех тех, с кем я общался, общаюсь или буду общаться на тему кредитования.

Тут уж вам выбирать, какой вы хотите видеть свою кредитную историю. Но если вас интересует точка зрения банка, то неплохо бы иметь хотя бы кредитную карту, иногда рассчитываться ею в магазинах и пополнять до истечения льготного периода.

Банку понравится, что вы уже оформляли небольшой, пусть и беспроцентный, кредит и успешно его выплатили, дисциплинированно соблюдая все условия и сроки.

И наоборот, если у вас были задержки по ежемесячным платежам или вы довели ситуацию до привлечения коллекторов или суда, то можете быть уверены – вы попали в чёрный список неблагонадёжных заёмщиков.

Неважно, что все банки конкурируют между собой и борются за клиента. Когда дело касается риска, они – единая система. И стоит вам единожды проколоться в одном банке, как все об этом узнают. И спустя год, два, пять лет, эта информация будет продолжать висеть на вас клеймом.

Самые ярые кредитоманы и любители жить на широкую ногу при минимальном доходе применяли технику «сжигания мостов», нарочно затягивая с выплатами по одному из десятка займов. Да-да, есть люди, которые специально портили себе кредитную историю, чтобы выбраться из долговой ямы. Ну, вы поняли, кто надоумил.

Хотите организовать себе волшебный пендаль и заранее

сжечь один из мостов – возьмите кредит и не отдавайте в срок. Убедитесь заблаговременно, что не попадёте на бешеные штрафные или в тюрьму.

Если же вы всё ещё верите, что кредит может быть полезен, тогда предоставляю вам и такую информацию во избежание обвинений в зашоренности.

На что стоит взять кредит

Несомненно, есть вещи, ценность которых сложно преувеличить. Вот только стоимость их нередко превышает сумму, которую человек готов или способен выложить одномоментно. И я сейчас говорю вовсе не о новой, сверх навороченной модели iPhone. Есть вещи, на которые действительно стоит взять кредит.

Образование

Многим из нас в детстве говорили: «Учись хорошо, и тогда ты сможешь поступить в вуз, а после его окончания найти хорошую работу». Многие из нас повторяют это и своим детям. Некоторые сейчас улыбаются потому, что знакомы с трудами Роберта Кийосаки, в частности, читали или хотя бы слышали о книге «Если хочешь быть богатым и счастливым, не ходи в школу».

Я тоже улыбался, когда писал эти строки. И я тоже как раз пытаюсь донести своим детям восьми и шести лет, что учиться важно и нужно, но ценность учёбы – в приобретаемых знаниях, а не в школьных оценках.

Мой бакалаврский диплом дался мне далеко не с первого раза, и одной из активных отговорок было как раз отсутствие свободных средств на контрактное обучение. Да, особой ода-

рённостью для обучения за счёт государственного бюджета я никогда не обладал. Поэтому контрактная основа была единственным выходом.

Несколько кредиток разных банков, рассрочка платежей по контракту и поддержка моего шефа Вадима Белоусова позволили довести начатое дело до конца, получить диплом и устроиться работать в иностранную компанию. В моём случае диплом был одним из основных условий заключения контракта. Во множестве других случаев – он не так важен.

Кредита стоит вовсе не диплом, а те знания, навыки, контакты, которые вы приобретаете в ходе обучения. Именно поэтому я продолжаю ходить на курсы и семинары, покупаю платные аккаунты на обучающих сайтах и даже книги.

Ваши знания и навыки – это то, что останется с вами в любом случае. Эти ресурсы вы можете привезти с собой в любую страну мира без дополнительных пошлин и использовать для получения дохода или выживания. Это не только и не столько школьные или университетские программы в полном объёме, сколько отдельные модули действительно нужной вам для жизни информации.

То, что вы знаете и умеете, на самом деле и есть вы. Ни одежда, в которую вы одеты, ни дом, в котором вы живёте, ни машина, на которой ездите, не являются частью вас. Лишь то, что внутри вас.

Поэтому, да – образование действительно стоит того, чтобы взять на него деньги в кредит. В конце концов, деньги

вы банку вернёте, а ваши знания останутся с вами и помогут заработать ещё.

Здоровье

О ценности здоровья мы многократно слышим с самого детства:

«Надень шапку!», «Здоровье – одно», «В здоровом теле – здоровый дух», «Деньги потерял – ничего не потерял, время потерял многое потерял, здоровье потерял – все потерял», «Кто не болел, тот здоровью цены не знает», «Не дай Бог лечиться да судиться».

Но понимать истинность всех этих слов мы начинаем лишь тогда, когда «здоровье уже не то».

Я, конечно, не сторонник частых визитов к врачу, но могу с уверенностью сказать: когда вы здоровы – вы видите намного больше возможностей и решений, нежели, когда находитесь в состоянии недомогания. И неважно, болеете вы серьёзно и долгосрочно или у вас просто разболелся зуб.

Люди редко думают о том, что было бы, будь они больны или как-то ограничены в своих физических возможностях. Люди также не очень любят думать, а тем более говорить, о собственной смерти. Тем не менее, это один из мощнейших инструментов для повышения мотивации и жизненного тонуса.

Только представьте, что однажды наступит такой день, ко-

гда мир останется без вас. Заметит ли он это? И что вы будете с этим делать?

Представьте, что вам повезло, и вы выжили в какой-то страшной катастрофе. Сможет ли отсутствие какой-либо конечности омрачить радость от «второго рождения»? А как вы относитесь к протезам? Так ли важна идеальная походка, когда вы вновь обрели возможность ходить?

Теперь вы просыпаетесь и понимаете, что это всего лишь сон. Но ваши изменившиеся ценности останутся с вами надолго, если не навсегда.

Кто-то из скептиков постарается смоделировать ситуацию вроде такой:

Например, у человека рак, он умирает. Ни у него, ни у его родственников нет денег на дорогое экспериментальное лечение. Но жить-то хочется.

Вот родственники и берут невероятно огромный кредит на спасение жизни, а продлить её удалось всего лишь на год или вообще на пару месяцев.

В конечном итоге и родственники на много лет в кабале, и больной в свои последние дни мучился не только от физической боли и недомогания, но и от осознания того, что загнал своих близких в долги.

Скажем так, подобная ситуация вполне возможна в жизни любого из нас. И правильное решение, найденное вне ситуации, может значительно отличаться от того, которое человек принимает, непосредственно проживая её.

А если оценивать шанс выздоровления для близкого человека не деньгами, а временем, которое вы потратите на зарабатывание денег для оплаты лечения? Сколько своего времени вы отдали бы, чтобы он смог ещё хотя бы год наслаждаться жизнью? Смогли бы отказаться, например, от социальных сетей или от ежедневного утреннего кофе в любимом кафе?

Тема цены и ценности здоровья человека, да и жизни человеческой, довольно объёмна и многогранна. Её можно развивать и спорить не один день. Особенно, если включить в уравнение такие понятия, как родственники, близкие люди и так далее.

Но этот раздел написан с точки зрения ответственности хотя бы за себя. Есть вы, есть ваше здоровье. Допустим, у вас серьёзные проблемы с зубами, и есть варианты решения: ждать и копить деньги или взять кредит, решить проблему, а потом рассчитываться постепенно с банком.

Тут ведь не «Подумаешь, пара зубов!» и «Ого, какие деньги!» на чашах весов. На чашах весов – ваше ВРЕМЯ и ваше ЗДОРОВЬЕ и настроение, от которых, кстати, зависит, будет ли это время у вас вообще, и насколько качественно вы сможете его прожить.

Лично мне не жаль ни одной минуты, потраченной на своё здоровье.

Только вдумайтесь: когда вы здоровы и счастливы, вы полны сил и идей о том, как вы можете помочь своим родным,

близким, всем окружающим вас людям. Вы способны видеть мир в более ярких красках, творить и помогать другим увидеть самое лучшее, что есть в этом мире.

Как вы думаете, стоит это того, чтобы взять кредит?

Бизнес

Вероятно, бизнес – это слишком громко сказано. Тем более, что официально у меня никогда не было собственного бизнеса.

Да, я наблюдал за тем, как ведут бизнес другие люди. Да, мне нравится читать о том, как создавались величайшие бренды. И да, я пытаюсь подойти к организации своей жизни так, как принято в бизнесе – взвешенно.

По сути, все мои расчёты всегда вращались вокруг работы и подработок, стоимости проезда и питания, цены той или иной вещицы и их соответствия. Естественно, в этих расчётах всегда было место ежемесячным платежам по тому или иному кредиту.

Конечно, мои расчёты нередко оказывались некорректными, или же в них учитывались не все переменные. И именно это мне позволяет сейчас утверждать, что бизнес стоит того, чтобы взять на него кредит.

Ещё одна оговорка, дабы не задеть чувства реальных предпринимателей и бизнесменов: бизнесом в этом разделе я называю ту активность или дело, которое приносит чело-

веку хоть какой-нибудь доход.

Это может быть создание веб-сайтов, написание текстов, шитьё, вязание, выпечка, handmade, репетиторство и так далее. Этакая самозанятость, которую человек выполняет помимо основной работы.

Итак, если вы шьёте, и у вас стали появляться собственные заказы, поступающие не от прямого работодателя, то вам, конечно, не помешает заменить бабушкину швейную машинку на новую, с большим количеством функций и с меньшим количеством технических странностей.

Если вы создаёте, настраиваете или продвигаете интернет-ресурсы, то вам однозначно необходим компьютер, который справляется с теми задачами, которые вы на него возлагаете, то есть вам таки придётся его периодически обновлять.

Если вы что-нибудь делаете своими руками – игрушки, домашнюю утварь, различные приспособления для организации быта или улучшения качества жизни и настроения, то вам для этого наверняка понадобятся инструменты.

Словом, покупка предмета, использование которого принесёт вам прибыль, и в результате определённого количества повторных использований может окупить затраты на покупку и даже принести прибыль, это уже не трата денег – это инвестирование. Да, в самом мелком, практически зародышевом своём состоянии, но это оно.

Какую пользу, помимо более обдуманых покупок, может

принести образ мышления инвестора?

Как насчёт экономии, вытекающей из этого? Добавьте осознанное управление собственной жизнью, погашение долгов и кредитов, растущую уверенность в себе. Уменьшающаяся зависимость от работодателя и графика работы также не может не радовать.

Каждый из вас сможет не просто продолжить этот список, но и написать свою собственную книгу, если захочет, где сможет рассказать о том, что принесло мышление инвестора лично ему.

Кто-то может подумать, что это «проплаченный» раздел, и вот-вот мелькнёт название банка или кредитной организации, которая за всем этим стоит. Не ждите.

Кредит, как нож – может быть оружием, отнимающим жизни, а может быть инструментом, помогающим создавать шедевры. Всё дело в вас самих, в том, как вы относитесь к деньгам, как считаете и как читаете договоры.

Путешествия

Путешествие путешествию рознь. И для того, чтобы путешествовать, далеко не всегда нужны безумные деньги. Но то, что каждому человеку полезно хотя бы раз побывать за пределами своей страны – неоспоримо.

Я, как и многие дети девяностых, ни разу не был за пределами своей страны. Даже за пределы собственного горо-

да я выбрался, когда мне стукнуло двадцать пять. Я с завистью и недоумением пересматривал программы и видеоролики о путешествиях и мечтал.

Сейчас я сижу в кухне своей съёмной квартиры в Братиславе и рассуждаю о том, что может дать человеку путешествие и насколько полученное будет дороже процентов по кредиту.

За окном – начало марта, рассвет. Как всегда, приоткрыл окно, чтобы слышать, как под нарастающее многоголосье птиц просыпается город, дышать этим небом и настроиться на новый хороший день.

В бой вступили две мои противоположности. Одна часть меня терпеть не может кредиты и высокие цены. Другая же считает, что переживаемые ощущения и эмоции, получаемые знания и расширение кругозора стоят любых потраченных денег. Но только в балансе этих мнений вам удастся найти верное решение.

Вы можете путешествовать лениво и дорого, обратившись к туроператору, а можете потратить собственное время и силы, чтобы запланировать и реализовать свою поездку.

Будут ли стоить ваши усилия тех денег, за которые туроператор решит почти все ваши дорожные вопросы, – считать и решать вам.

Думаю, стоит отметить, что для меня существует огромная разница между туризмом и путешествием. Изначально я попытался найти список различий в сети Интернет, но про-

читав определение понятия «туризм», понял, что это скучно, и информацию вы, если захотите, найдёте самостоятельно.

Поэтому я составил небольшую таблицу, в которой показал, какую разницу между туристом и путешественником вижу я.

Турист	Путешественник
Обращается за помощью в организации поездки к специалистам.	Сам создаёт, планирует и рассчитывает свой маршрут, готовит и оформляет документы.
Следует протоптанной сотнями и тысячами предшественников безопасной тропой.	Изучив множество различных маршрутов, следует своим уникальным курсом на свой страх и риск.
Туристические маршруты коммерциализируются и подстраиваются под ожидания, нужды и желания приезжих.	Имеет возможность увидеть настоящую жизнь коренного населения, отклонившись от заезженных туристических маршрутов.
Перекладывает ответственность на организаторов и наслаждается видами, красотами, достопримечательностями.	Несёт полную ответственность за своё путешествие, все перемещения и графики, поэтому порой не может себе позволить полностью расслабиться.
Конечный результат, равно как и эмоции, полученные в результате путешествия, в основном, заранее известны.	От начала до конца путешествия сохраняется доля таинственной неизвестности, так как при наличии плана с направлением движения до конца не знает, что его ждёт впереди.
Двигается строго в определённых рамках маршрута.	Не имеет жёстких рамок.

Чем отличается турист от путешественника

Да, я считаю, что туризм – для более богатых и занятых людей. Для тех, чьё время, будь оно потрачено на организацию путешествия, можно было бы считать потерянным зря или проданным дёшево. И да, я уверен, что на туризм не сто-

ит брать кредит. Ну, не стоят штампованные впечатления даже нескольких ежемесячных платежей.

Взяв кредит на тур, вы экономите время на его организацию, но вы потратите куда больше времени и сил на то, чтобы вернуть долг. Действительно ли ваше время настолько дорого, что вы не можете себе позволить тратить его на организацию собственного незабываемого путешествия? Тогда почему у вас нет денег, чтобы рассчитаться за тур?

Путешествие не только дарит впечатления от соприкосновения с другой культурой, но и значительно расширяет ваш кругозор, одно за другим убирает ограничения вашего мышления.

Гуляя по улицам Вены, Братиславы или Будапешта, наблюдая самые обычные ситуации из повседневной жизни местных, вы увидите множество сходств и в то же время невероятное количество различий в поведении и досуге европейцев и наших с вами соотечественников.

У кого-то это вызовет восторг, кого-то расстроит, но это неважно. Главное, что цепи ваших предрассудков и закостенелых убеждений, сформированные изоляцией, были натянуты. Их практически невозможно разорвать в первом путешествии, но они будут постепенно терять свою жёсткость. Это даст вам возможность мыслить шире, творить ярче, зарабатывать больше и стремиться ещё дальше.

Вот почему путешествие стоит того, чтобы взять на него кредит. Во-первых, это будет совсем небольшой кредит

по сравнению с покупкой новейшего компьютера с 25-ядерным процессором и монитором во всю стену. Самая дорогая часть – перелёт, самая муторная – оформление необходимых документов. Во-вторых, путешествие принесёт вам намного больше пользы, нежели доставит неудобств кредит, взятый на него.

Конечно, существуют и более бюджетные варианты: поездки внутри страны, посещение соседних городов, прогулки по городу, наконец. Расходы, нуждающиеся в кредитовании, исчезают, а расширение границ собственного мышления остаётся.

Однако, тут уж решение за вами.

Прочие активы

Многие люди до сих пор живут стереотипами и ценностями прошлого века: одна работа, автомобиль, квартира, отпуск за отпуском, пенсия – жизнь удалась.

Причём люди до сих пор продают своё время, а не знания и навыки. Ещё очень много тех, кто стремится получать деньги, оценивает себя как специалиста с точки зрения того, сколько часов он протирал штаны в вузе, а затем в офисе, а не исходя из количества реализованных проектов, реальных знаний или способности быстро и качественно решить ту или иную задачу.

Не хотелось бы обидеть тех, кто в вузе действительно

учился, а на работе действительно решает важные и полезные задачи. Вы то понимаете, что речь не о вас, в отличие от тех, кто даже не задумается, что речь идёт именно о них.

Так жили наши дедушки и бабушки, этому учились наши родители, это впитывали с молоком матери и мы. Иногда печально слышать и осознавать, что этому же многие из нас учат своих детей. Учим делать то, чего не хочется, ругаем за проявление эмоций или высказанное собственное мнение, ориентируем на оценки, а не на изучение того, что интересно. Много-много пережитков, которым пора бы кануть в лету, до сих пор остаются с нами и грозят испортить жизнь ещё и нашим детям, а может, даже и внукам.

Одним из таких пережитков является финансовая безграмотность и элементарное неумение обращаться с деньгами.

Да, когда-то это, возможно, было ни к чему. Например, моему прапрадеду, который был пекарем или кузнецом и у которого каждый день на протяжении всей его жизни была и работа, и клиенты.

Прадед принял эстафету от отца, но мировые войны уж точно не давали зародиться мысли об образовании. Хорошо, что хоть дед мой появился на свет, но и ему строительством социализма так забили голову, что проработать всю жизнь на одном заводе было верхом мастерства и любых желаний. По крайней мере, таблицу умножения он знал отменно, сколько его помню.

Планы моих родителей на жизнь наверняка были разру-

шены перестройкой.

И только у нас с вами оправданий нет. Нам нужно уметь учиться и продолжать учиться всю свою жизнь.

Обращение с деньгами, какую бы форму они не приняли, является важным навыком вот уже не одну тысячу лет. Думаю, что в ближайшие пару сотен лет ситуация не изменится. А потому знание таких понятий, как «актив» и «пассив», хотя бы в рамках темы «На что стоит брать кредиты», лишним не будет.

Актив, с точки зрения бухгалтера предприятия – совокупность имущества, принадлежащего юридическому лицу или предприятию. Именно это определение и вводит многих обычных людей в заблуждение.

Покупая квартиру, автомобиль, яхту и так далее в кредит, они считают, что приобретают активы. Конечно, они ведь могут в любой момент продать это всё и вернуть себе вложенные деньги.

Продать, конечно, могут, но вот в отношении «в любой момент» могут возникнуть сложности. Хотя ещё более спорным моментом является возврат денег.

В своё время я очень увлекался идеями Роберта Кийосаки. Читал и слушал его книги в захлѐб. И вот что я понял по поводу активов. **Актив** – это то, что приносит тебе доход, пусть небольшой, но доход. **Пассив** – это то, что требует расходов.

Итак, по мнению Кийосаки, квартира или дом, поку-

паемые для проживания в них, являются пассивами. Они не приносят дохода, а лишь требуют расходов на выплату ипотеки, на проценты по ней, на коммунальные услуги, ремонт, поддержку работоспособности техники и коммуникаций и так далее.

Квартира, автомобиль, новый крутой смартфон или компьютер – это всё пассивы по своей сути. Они съедают деньги обычных людей. Но я вписал их в самый конец списка активов, на которые стоит брать кредиты.

Возможно, у меня просто крыша поехала в процессе написания этой длинной и довольно сложной главы. Вы можете подумать, что я вступил в сговор с банками и кредитными организациями, чтобы нанести вам неожиданный удар в спину в виде советов брать кредиты на то, что вам не нужно. Довольно забавный вариант.

Но прежде, чем вы начнёте читать моё обоснование, я хочу, чтобы вы ещё раз вспомнили: здесь я делюсь личным опытом, который не является единственно верным для всех правил. Это лишь один из вариантов развития ситуации, который даст вам возможность сэкономить годы жизни и поберечь нервную систему.

Не принимайте на веру всё, что сказано или написано. Проверяйте, примеряйте к себе и, если вас всё устраивает – берите на вооружение.

Итак, почему, или вернее сказать, когда стоит брать кредит на новый, ну очень крутой смартфон, быстрый и мощный

компьютер, автомобиль, квартиру и прочие потенциальные пожиратели вашего бюджета.

Приведу один пример. Мой коллега Сергей, с которым мы несколько лет делили одну съёмную квартиру в Одессе, а затем почти год – в Братиславе, наконец, взял ипотеку на собственную небольшую квартиру.

Он – довольно трудолюбивый и настойчивый, увлекается идеями предпринимателя-политика Геннадия Балашова и Илона Маска, читал Роберта Кийосаки и совершенно не склонен к необдуманным поступкам и импульсивным покупкам. Ладно, тут перебор – к крупным импульсивным покупкам. А тут такая, как сказал бы Кийосаки, каббала на 30 лет.

Но, что мы видим с другой стороны? Сергей, прожив в Братиславе, столице страны, которая является не самым ярким представителем Евросоюза, понял, что возвращаться жить в Украину он не планирует и решил, что называется, пустить корни. Собственная квартира – хороший вариант, но ипотека!

Обсудили и оказалось, что сумма полной ежемесячной выплаты по ипотеке примерно равна сумме, которую он ежемесячно выкладывает за аренду жилья. Получается, что практически в ноль выходит, только он платит уже за свою квартиру.

Конечно, можно рассуждать и философствовать на тему, что лучше – несколько лет собирать, инвестировать или в ка-

кой-то момент просто купить, чтобы не платить проценты банку.

Да, такой вариант я рассматривал. Говорю ему:

– Ты что!?! Это же нереальная переплата получится за все годы кредитования.

Я-то знаю, какие проценты на валютные кредиты в Украине. Последняя ставка, которую помню – 12% годовых. За десять лет можно было бы купить две квартиры и ещё на авто недорогое осталось бы.

А сейчас – **ВНИМАНИЕ!** – я просто напишу цифру, после которой я перенёс квартиру в список «На что СТОИТ брать кредит» – 1,5% годовых.

Да-да, это не опечатка и не заблудившаяся запятая – это полтора процента годовых на кредит в евро.

Только из-за этой одной разницы в процентной ставке я уже готов был бежать в банк оформлять ипотеку. Хотя не исключено, что это просто очень и очень хорошо замаскированный крючок.

В любом случае, за развитием событий в жизни Сергея я буду продолжать наблюдать, и, возможно, он расскажет о своих успехах и выводах в одной из следующих книг.

Немного отойдя от первого впечатления и утихомирив эмоции, я могу заключить следующее: если потенциальный пассив, такой, как квартира, при тщательном изучении и планировании обещает не только не вносить в вашу привычную жизнь дополнительные расходы, но и немного сэко-

номить – небольшой кредит не повредит.

Думаю, что в ситуации Сергея 1,5% годовых – достойная плата за сэкономленное время. То время, которое он потратил бы на жизнь в съёмной квартире и попытки собрать деньги на собственное жильё.

Что касается автомобиля с расходами на заправку, амортизацию, страховку и, конечно же, выплаты по кредиту, то и тут возможны варианты. Если это автомобиль для бизнеса, то важно, чтобы он не просто окупал вложенные в него деньги, но и приносил немного больше.

Не каждому предпринимателю удаётся корректно рассчитать будущие расходы и доходы, но вы, раз уж решили тратить разумно, постарайтесь проникнуться этим вопросом, углубиться, насколько это возможно. В конце концов, это ваши, кровно заработанные, деньги.

В этом году я отмечаю четырёхлетний период без телевизора и собственного компьютера. В этом списке мог бы быть и смартфон, но последний я приобрёл в апреле. До этого мне хватало моего старого аппарата и корпоративного смартфона.

Телевизор я все эти годы принципиально не смотрю, жалко времени и нервов, а вот собственный компьютер оказался и вовсе ненужным. Для моих нужд – почитать, написать статью или книгу (конкретно эту), послушать музыку, иногда посмотреть фильм, оставаться на связи в социальных сетях, ну и конечно же, поработать, – вполне достаточно рабо-

чего ноутбука и облачного хранилища информации. А посему в покупке нового, навороченного компьютера, тем более в кредит, я для себя смысла не вижу.

Но, если бы я вдруг остался без компьютера, стал бы, например, фрилансером, то он бы стал одной из первых моих покупок, пусть даже в кредит. Ведь с его помощью я могу выполнять работу, находить заказчиков и общаться с ними, зарабатывать больше и проще, чем если бы я размещал и искал объявления в газете и общался посредством рукописной переписки.

По большому счёту, при грамотном расчёте и использовании любой пассив можно превратить в актив. Мой секрет в том, что я на любые расходы стараюсь посмотреть с точки зрения бизнеса. Согласен, это громкие слова для человека, у которого официально, повторяю, ещё не было ни одного собственного бизнеса. Вот я и стараюсь перенести эту нерас-траченную энергию в свою жизнь.

Моя жизнь и есть мой бизнес, а моё имя – мой бренд. С ними и работаю.

Задумываясь о каких-то расходах, я всегда стараюсь про-считать:

- смогу ли я этим заработать;
- в какие сроки вернётся вложенное;
- что ещё я могу приобрести, кроме денег, в результате этой инвестиции;
- что я могу потерять, если не приобрету это сейчас;

– что может оказаться больше – затраты на приобретение или расходы, к которым приведёт отказ от покупки.

Ответы на эти простые вопросы помогают мне оставаться в более или менее сбалансированном как материальном, так и духовном состоянии, чего и вам желаю.

На что НЕ стоит брать кредит

Вот уже тридцать семь минут я бродил по супермаркету, выбирая самые изысканные ингредиенты к сегодняшнему ужину. В наушниках, как обычно, вопил эпик, сопровождая адреналиновыми ощущениями каждое моё движение.

С важным и знающим видом я рассматривал две пачки замороженных мидий, искоса поглядывая на их ценники. С неудовлетворённым лицом положил обе пачки на место и проследовал дальше к креветкам, затем к кальмарам. И место в моей корзине достаётся крабовым палочкам, в которых нет ни грамма крабового мяса.

Я выбрал самые дорогие варианты привычных мне продуктов, нарочно игнорируя ценники с акциями и как бы предварительно изучая действительно дорогие альтернативы.

Я рисовался. Я предвкушал скорое поступление немаленькой суммы и уже чувствовал себя чуть ли не хозяином жизни.

Звонок сотрудника банка застал меня в настолько приподнятом настроении, что я не сразу ответил. Я дослушал мелодичный припев и лениво достал смартфон. Я знал, что моя заявка на кредит одобрена, и мне нужно лишь пойти и получить деньги.

– Говорите, – произнёс я, как будто меня оторвали

от невероятно важных переговоров.

– Олег Викторович? Это Виктория из банка. Вам удобно сейчас говорить?

– Да, Вика, я вас слушаю, – снисходительно бросил я.

– Пришёл ответ по вашему запросу, вам отказано, – всё также спокойно продолжил женский голос в трубке. – Попробуйте обратиться в другой банк.

– Отлично, спасибо, – ответил я полушёпотом, рухнув с небес на землю.

Во втором наушнике, который оставался в моём ухе, уныло завывла вокалистка. Эпичная яркость в один миг превратилась в постапокалиптическую эпичную серость.

Стараясь не подавать вида, я медленно побрёл вдоль рядов менять продукты из моей корзины на самые дешёвые их аналоги.

Тогда я ещё не знал, как мне повезло.

Современная система ценностей ориентирована на потребление. С одной стороны, это хорошо – у нас всего в достатке, при наличии желания и денег любую потребность можно удовлетворить. С другой стороны – мы забываем, а чаще даже и не знаем о том, что нам действительно жизненно необходимо, а что мы используем, являясь жертвой рекламы, идя на поводу у системы.

Хотя понятию «займ» уже не одна сотня лет, активное кредитование любых нужд и желаний на постсоветском пространстве появилось сравнительно недавно. Деньги из сред-

ства расчёта превратились в товар номер один.

«Желаю крепкого здоровья и много денег – остальное ты сможешь купить», – как заклинание звучит на большинстве наших праздников. Как по мне, от такого пожелания веет безразличием и к самому человеку, и к его желаниям и потребностям. Ясное дело, что мы не всегда можем знать, чем живёт и чего действительно хочет человек, которого мы поздравляем, например, с днём рождения или с бракосочетанием, но и простое общение и использование фантазии тоже никто не отменял.

Хотя называть безразличными людей, которые всего-навсего следуют правилам системы, в которой живут, это немного грубо. Тем более, что акцент я хотел сделать не на этом, а на влиянии этих пожеланий на жизнь человека. Прислушайтесь – они ведь действительно звучат как заклинания, как программирование и соответствующим образом реализуются.

В жизни людей и вправду появляется много денег, чтобы купить всё остальное. Только люди не всегда успевают зарабатывать эти деньги, а всё чаще берут их в кредит, закладывая свой предполагаемый будущий заработок.

Но ведь существуют вещи, на которые не то, что нежелательно, но и откровенно не стоит брать кредит.

Свадьба

Со всей ответственностью и уверенностью в каждом слове заявляю, что свадьба – номер один в моём личном чарте событий, на которые категорически не стоит брать кредит.

– Да как ты смеешь!?

– Да это же святое дело! Это – праздник любви, символ единения двух сердец.

– Свадьба ведь один раз в жизни!

...и ещё много-много подобных упрёков и свист полетели бы в мою сторону, если бы эту книгу читали люди постарше, в возрасте моих родителей, например. Хотя и среди молодёжи таких предрассудков достаточно.

У меня за плечами – две свадьбы и два развода. На организацию второй я даже пытался взять кредит – не дали.

На тот момент мне это было совсем непонятно: все составляющие оптимального субъекта кредитования, перечисленные в первой части этой главы, – в наличии. Что не так?

Цель не та! И кредитному инспектору с его опытом это стало понятным за несколько минут общения. В то время это был не продавец-консультант отдела кредитования и рассрочки, а финансово грамотный, подкованный представитель банка, который не был заинтересован в разбазаривании столь ценного продукта и финансировании сомнительных предприятий.

Ведь, что такое свадьба с финансовой точки зрения?

Это – благотворительный спектакль, жертвоприношение святому Желудку, чёрная дыра, если хотите.

Извините, но то, что сегодня принято на свадьбах, часто не имеет никакого отношения к чувствам молодожёнов.

Ну, например, разве они станут любить друг друга меньше, если приедут в ЗАГС на велосипедах, а не на лимузине?

Разве их отношение друг к другу изменится от того, что они не закатили пир на весь мир, а вернее, на 250 человек доселе неизвестных им родственников и друзей семьи, а устроили себе романтический ужин на двоих?

И каким образом огромный, трёхъярусный свадебный торт сможет повлиять на долготу и счастье их семейной жизни больше, чем разделённое пополам пирожное, купленное в супермаркете?

Громкие, дорогие свадьбы – пережиток прошлого, отголоски тех дней, когда переход рабочих рук из одной семьи в другую был действительно судьбоносным событием. Когда и жених, и невеста должны были через ряд ритуалов доказать значимость своего личного вклада в новую ячейку общества: кто – охотой и добычей, строительством дома, кто – готовкой и шитьём одежды.

Да, некоторые молодожёны относятся к свадьбе с расчётом, как к бизнес-идее. Мол, будет столько-то гостей, подарят столько-то денег, потратим мы меньше, значит, прибыль такая-то. Что же, занятный способ заработка, вот толь-

ко риск не стоит усилий.

Могут ведь и не подарить, могут ведь и вовсе не прийти.

Свадьба – не бизнес и не обязанность, свадьба – личный выбор каждой пары. Вам решать, оправданы ли те или иные затраты на организацию свадьбы, нужен ли стол, нужны ли гости. Никто не имеет права осудить вас за ваше решение.

Главное, что я хотел здесь донести – свадьба не стоит того, чтобы брать кредит на её организацию.

Конечно, если денег, как говорится, «завались», и есть непреодолимое желание шикануть, то почему бы и нет. Если достаточной суммы нет, то есть два варианта: сделать свадьбу немного скромней и тише в рамках бюджета или отнестись к ней как к бизнес-проекту, но не в плане расчёта полученной прибыли, а в плане подготовки.

Один мой знакомый, которого зовут Евгений, очень хотел удивить свою будущую жену. И она, и её родители знали, что огромным состоянием он не обладает, богатых родственников не имеет, поэтому, когда он скромно попросил её руки, все рассчитывали на тихую роспись и ужин в семейном кругу. Но у него был план. Он уже знал, что и сколько стоит: прокат лимузина, фотограф, ужин в дорогом ресторане и так далее. Он расписал себе финансовый план на ближайшие шесть месяцев и просто дисциплинированно откладывал запланированную сумму.

Полгода спустя он устроил для своей возлюбленной шикарную свадьбу и увёз её в путешествие на целый месяц.

И ни копейки в долг!

Можете поступить так, а можете отказаться от всех изживших себя традиций. Только помните, что кредит на свадьбу может заставить вас пожалеть не только о нем, но и о самой свадьбе.

Не допустите этого.

Повседневные расходы

Если вам приходится снимать деньги с кредитки, чтобы дожить до зарплаты, значит, вы что-то делаете не так. Вы или мало работаете, или много тратите. В любом случае, нужно срочно что-то предпринимать.

На самом деле, очень хочется указать и третью причину – вы работаете не с теми. Это когда вроде работаешь много, а зарабатываешь мало. Но, поразмыслив, я решил отказаться от подобной трактовки, так как она даёт возможность переложить ответственность за свои неудачи на других: на бездушного босса, на зажавшихся политиков, не поднимающих уровня минимальной заработной платы, на банк, установивший невероятные проценты за обналичивание средств с кредитки и так далее.

На сегодняшний день мне хватает опыта и смелости признать, что все мои бытовые финансовые проблемы были созданы мною лично. И не то, чтобы я плохо работал – по большей части я выкладывался по полной, старался, рос. Просто,

когда выросстал из той или иной должности, начинал мыслить иначе, тратить больше – всё равно продолжал работать на прежнем месте, даже упёршись в потолок, выше которого в пределах компании мне не прыгнуть.

Какой-то непонятный страх – уйти с прежнего места работы и не найти нового – как и у многих неуверенных в себе молодых людей, однажды заставил меня просто выйти на новое место работы и не отвечать на звонки прежнего босса.

Стыдно до ужаса.

Сегодня я понимаю, что большая часть убеждений и страхов рядового наёмного работника такова:

– нынешний шеф будет мешать устроиться на новую, лучшую работу;

– не отпустит;

– даст плохие рекомендации;

– он заслужил такого моего отношения и ухода.

Они рождаются, как сказал бы Вадим Белоусов, «от нечего делать». Мой нынешний шеф уверен: когда человеку есть чем заняться или же на нём лежит какая-то ответственность, ему некогда лелеять глупые мысли, страдать и придумывать себе причины для переживаний.

Согласен с ним в этом. Особенно после того, как прочувствовал ситуацию резкого ухода сотрудника по эту сторону трудовых отношений.

Когда вроде есть договорённость, мало того, даже есть закон, рекомендуемый предупреждать о разрыве трудовых от-

ношений минимум за 2 недели до фактического разрыва, а Александр решает иначе. Он не учитывает, что на его обучение и введение его в курс дела компания потратила полтора месяца. Он великодушно сообщает в четверг после обеда, что в понедельник он уже не выйдет на работу, при этом ставя себе это в заслугу: «Ну, я же предупредил за три дня (пятница, суббота, воскресенье), а мог бы просто не выйти».

Или, когда Сергей после месяца законного отпуска звонит и говорит, что не может выйти на работу ещё две недели, так как его отец находится в больнице. А через две недели, якобы заботясь о том, что компания теряет деньги, пока он занимает рабочее место, не приходя в офис, увольняется, чтобы ухаживать за отцом после выписки из больницы. А я всё это время знаю, что он с первого дня отпуска находился на бесплатной стажировке в другой компании и жду одного-единственного – честности.

Работодателю даже не приходит в голову мысль о том, чтобы испортить ушедшему сотруднику жизнь. Особенно, если сотрудник хороший, но платить ему ещё больше нет возможности. Это – совершенно другой образ и масштаб мышления, у него совсем другие приоритеты и задачи.

Все эти страхи от того, каков человек внутри, а не от того, какие плохие работодатели и вообще люди вокруг. Человек отдаёт, транслирует в своё окружение то, чем наполнен и кем является он сам, таким образом создавая негативную обстановку и всё больше углубляясь в неё.

Не спорю, иногда вы можете встретить HR-а или довольно мелкого руководителя. Но они всего лишь единицы, которые взобрались по карьерной лестнице, внутри оставшись на уровне стажёра, грузчика или какого-то младшего помощника. Так бывает, просто продолжайте свой путь.

Вы же не вступаете в борьбу или перебранку с дождём, который внезапно застал вас в пути. Вы просто достаёте зонт или переживаете непогоду в любом удобном месте, реже просто танцуете под дождём.

– Хорошо! Вот ты говоришь «работаешь мало», а как мне понять, что я мало работаю? Я так не считаю, вроде, как все – прихожу к 9:00, ухожу в 18:00, – решил защитить честь всех офисных работников мой знакомый Кирилл.

– Ну, смотри, – отвечаю. – Рабочий день у тебя во сколько начинается?

– В девять.

– Ровно в девять?

– Ну да. Как везде.

– Хорошо. Ты в котором часу в офисе появляешься?

– Ровно к девяти и успеваю.

– И никогда не опаздываешь?

– Бывает, к 9:15, – улыбается. – Ну, 15 минут – не опоздание.

– Часто на 9:15 получается?

– Не часто. Раз, два в неделю.

– Я понял. Ровно в 9:00 вошёл в офис и сразу работаешь?

Прямо вот так с ходу?

– Стебёшься? – как будто учуяв неладное, ответил Кирилл. – Включил комп, и пока система запускается, иду делать кофе, я без дозы кофеина – не работник.

– Кофе растворимый пьёшь? – попытался подловить Кирилла и одновременно отвлечь его внимание от основной траектории диалога.

– Нет, ну ты за кого меня принимаешь?! – он как-то даже немного обиделся. – Все же нормальные люди в курсе, что в растворимом кофе и кофеина-то нет. Там этого, теобромина много, а он усыпляет, – со знанием дела выдал Кирилл.

– Ого! Откуда инфа? – пришлось прикинуться, что не смотрел на YouTube нашумевшего видео.

– Ну, доктор какой-то на YouTube рассказывал, – и, словно прочитав по моему выражению лица следующий вопрос, Кирилл поспешил добавить, – я в обеденный перерыв смотрел.

Вопрос о времени, проводимом в социальных сетях, стал ещё более очевидным, можно сказать, почти ожидаемым. Секундная пауза показалась очень длинной и неловкой. Кирилл, кажется, понял к чему я веду, начал предугадывать вопросы и подбирать ответы, которые играли бы в его пользу.

В тот момент мы были похожи на двух ковбоев из фильма про Дикий Запад. Пристально вглядываясь в лицо друг другу, пытались предугадать момент, когда оппонент готов выстрелить, чтобы, опередив его на долю секунды, доказать

своё превосходство.

– Получается, что ты совсем от мира оторван? – попытался я зайти с другой стороны. – Как птица в клетке...

– Это почему ещё? – удивлённо и недоверчиво пролепетал он.

– Ну, соцсети же наверняка запрещены.

– Соцсети – да, это – «вселенское зло», но мессенджеры... Извините, у меня там несколько публичных групп, в которых по несколько сотен программистов. Порой лучше Гугла работает: ответ в считанные секунды, со всеми подробностями.

– И что там? Чисто по делу общаетесь?

– Нет, бывает, кто-то там ссылочку на прикольный закинет или анекдот, но в основном по делу, – быстро исправился Кирилл.

Я чувствовал, что диалог заходит в тупик. Кирилл всё больше закрывался и привирал, а из меня Сократ явно не получился. Тогда я решил превратить этот почти спор в монолог и на отвлечённом примере показать, как некоторые из офисных работников не просто мало работают, а даже не осознают, что их почти нулевая продуктивность вредит, в первую очередь, им самим, а затем уже компании.

– Да-да, я слышал о таких чатах. Есть у меня знакомый, ты его не знаешь, Митяй зовут, так он в этих чатах – всегда-гдай. И вот он как раз – яркий пример мало работающего человека.

– Ну-ну, наконец-то по делу, – с облегчением и интересом

уоставился на меня Кирилл.

– Так вот, если сказать, что он никогда не появляется в офисе к 9:00 утра, то это – не сказать ничего. Он даже на 10:00 утра умудряется опаздывать. Любые уговоры бесполезны. Митяй абсолютно со всем соглашается, и всё продолжается в прежнем режиме.

Не так давно руководство даже откорректировало его график работы, предложив приходить к 10:00 и работать до 19:00. Согласился, но порой приходит даже после 11:00.

Ну, о'кей! Утро – это такое спорное время. Я, например, в 4:00 встаю и к 11:00 столько всего успеваю переделать, что даже не понимаю, как он хоть что-то успевает.

Любой рабочий день у Митяя начинается с завтрака. Он перебирает свои три-пять судочков с едой, заготовленных любящей мамой, и выбирает, что должно быть на завтрак. Затем – огромный пивной бокал чая, почистить зубы после еды и можно приступать к работе. Вот этот ритуал обычно занимает от тридцати до сорока пяти минут РАБОЧЕГО, прошу заметить, времени.

Далее по расписанию: не позже, чем через 2 часа после завтрака – «законный обед», приправленный очередной серией очередного анимационного сериала. И снова заваривается бокальчик чая и чистятся зубы.

В течение дня есть ещё перекус и ужин в районе шести часов вечера, когда все остальные уже пытаются сбежать из офиса.

Естественно, режим питания – это ещё не всё. У него есть девушка, которая живёт в другом городе и по которой он очень скучает. Поэтому они постоянно общаются в Viber.

Также есть социальные сети и постоянная прокрастинация, из которой его не выводит даже практически не растущая вот уже несколько лет зарплата.

Он, конечно, поднимает время от времени этот вопрос, но руководство кормит его такими же «завтраками», какими он сам кормит руководство по поводу завершения того или иного проекта.

При всём при этом, он – очень позитивный и добрый человек, активно занимается спортом и наслаждается общением с друзьями. Любит тусовки и сон. Наверное, и у тебя найдётся такой знакомый? – как бы намекая на окончание повествования, спросил я Кирилла.

Он ответил не сразу. То ли искал сходство со своими знакомыми, то ли в некоторых моментах узнал себя. Через пару секунд молчания и моего вопросительного взгляда, впившегося в его отрешённое лицо, Кирилл встрепенулся, как ото сна, и отрывисто ответил:

– Да-да... что-то похожее я наблюдал... И что, ему всё ещё платят зарплату? Вот это житуха-а, – то ли с восхищением, то ли с иронией протянул Кирилл.

– По непонятной мне причине он всё ещё работает в этой компании, – ответил я. – Видимо, там человеческие качества ценят больше профессиональных, и надежда, что он состо-

ится, как профи, не угасает.

Но взгляни на его график – сколько бесполезно и безжалобно уничтоженного времени. Это же громадные убытки не только для компании, но и для него лично. Он мог бы иметь зарплату в три раза выше, просто посвящая рабочее время работе, а моменты, когда действительно нечем заняться или мысль не приходит, такие в программировании бывают, тратить не на болтовню с подружкой и наблюдение за поклоняющимся ему героем какой-то странной мобильной игрушки, а на чтение или просмотр видео-уроков, например.

Кирилл, вздохнув, потупил взгляд. В некоторых моментах он узнал себя, и это заставило его серьёзно задуматься. Я понял это, но не подал виду. Я был счастлив, что моя минимальная цель была достигнута.

Больше в тот вечер мы серьёзных тем не затрагивали. Он, казалось, что-то переосмысливал, продолжая веселиться и травить байки. А я боялся вытеснить из его сознания те зёрна, которые уже удалось посеять.

Взгляните на свой рабочий день критично, прищурившись, как будто вы работаете на вас. Как много отведённого вам рабочего времени вы тратите на решение рабочих задач? А сколько уходит на личные вопросы или пропадает в небывшие?

Ответ мне не требуется. Я почти уверен, что вы – невероятно добросовестный работник. Вы только присмотритесь, не закрадывается ли в вас Митяй. Потому что, если хоть

в малейшем проявлении он есть, если рассказ о его рабочем дне вызвал у вас восхищённую улыбку – нужно срочно что-то с этим делать.

Ну, не может человек работать много, а получать мало. Если человек действительно много и честно работает, то и доход его обязательно должен вырасти. Ему поднимут зарплату, он продвинется по карьерной лестнице, на него будут сыпаться бонусы и премии, в крайнем случае, его, как специалиста, заметят там, где смогут платить больше. И ещё десятки положительных вариантов развития событий существуют для тех, кто действительно работает, а если уж случилось переделать всю работу, то учиться, как делать своё дело ещё лучше и быстрее.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.