

18+

Валентина Рут  
*Трамплин*

Пошаговый план выхода из найма во фриланс для офисных  
сотрудников



Валентина Рут

**Трамплин. Пошаговый план  
выхода из найма во фриланс  
для офисных сотрудников**

## **Рут В.**

Трамплин. Пошаговый план выхода из найма во фриланс для офисных сотрудников / В. Рут —

«Мне 40, я ненавижу работу, но уволиться страшно». Знакомо?  
«Трамплин» — не просто книга, а пошаговый план для офисных сотрудников, которые мечтают о фрилансе, но боятся. Вместе с Еленой, 40-летним логистом, вы пройдете путь от страха до стабильного дохода. Никакой воды: подушка безопасности, поиск клиентов, ценообразование, баланс. Реальные истории и упражнения внутри. Прочитайте — и однажды утром вам просто не захочется включать будильник.

## Содержание

Введение: Почему вы всё ещё в офисе, хотя мечтаете о свободе?	6
Глава 1. Мышление наёмного работника и мышление фрилансера	7
Глава 2. Страхи и риски: как превратить их в топливо	10
Глава 3. Финансовый аудит и создание подушки безопасности	14
Глава 4. Ваш скрытый капитал: что можно продавать прямо сейчас	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

# **Трамплин Пошаговый план выхода из найма во фриланс для офисных сотрудников**

**Валентина Рут**

© Валентина Рут, 2026

ISBN 978-5-0069-8379-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Введение: Почему вы всё ещё в офисе, хотя мечтаете о свободе?**

Елена, 40 лет, логист с пятнадцатилетним стажем. Каждое утро она встаёт по будильнику, который ненавидит уже лет десять; едет в офис, который рядом с домом, – это единственный плюс. В голове – бесконечные отчёты, согласования, переписка с поставщиками. Начальник вечно недоволен, зарплата застыла, как бетон, а до пенсии ещё четверть века. Вечером – усталость, раздражение, чувство, что жизнь проходит мимо. Знакомо?

Если вы узнали себя в этом портрете, вы не одиноки. Я написала эту книгу для вас – для умных, ответственных, опытных специалистов, которые чувствуют, что застряли в найме, как в клетке, которые мечтают уволиться, но боятся потерять стабильность, неизвестности, что не справятся, что не смогут зарабатывать достаточно, что придётся начинать с нуля.

Я знаю этот страх изнутри, сама прошла через него. Но ещё я знаю десятки людей, которые прошли этот путь и теперь живут свободно: сами планируют свой день, сами выбирают проекты и зарабатывают больше, чем в найме. Их истории я приведу в этой книге.

Да, возможно, вы уже пробовали что-то менять: может быть, писали тексты, пытались найти подработку, но конкуренция огромна, времени в обрез, а результат не приходит. Легко опустить руки и сказать: «Не моё». Но дело не в вас, а в отсутствии системы. Когда нет чёткого плана, легко заблудиться.

Эта книга – ваш навигатор. Она не про то, как «быстро уволиться и заработать миллион». Она про безопасный, пошаговый переход из найма во фриланс; про то, как, оставаясь в офисе, подготовить плацдарм, накопить подушку, найти первых клиентов и уйти без страха; про то, как не заменить одну кабалу другой, а обрести настоящую свободу.

### **Что вы получите, прочитав эту книгу?**

**1. Поймёте, чего боитесь на самом деле, и превратите страх в топливо.** Разберёте свои страхи по косточкам и увидите, что они не так страшны.

**2. Составите личную карту компетенций и узнаете, что можно продавать уже сейчас.** Да, ваши офисные навыки – это капитал, который ждёт своего часа.

**3. Получите конкретные инструкции:** где искать клиентов, сколько просить денег, как общаться с заказчиками. Никакой воды, только проверенные алгоритмы.

**4. Создадите подушку безопасности и поймёте, когда пора увольняться, чтобы не прогореть.** Чек-листы, расчёты, реальные кейсы.

Я не обещаю вам лёгкой дороги, но я обещаю, что, пройдя её шаг за шагом вместе с этой книгой, вы перестанете бояться: начнёте пробовать новое; найдёте своих первых клиентов и однажды утром просто не включите будильник, потому что он вам больше не нужен.

Добро пожаловать на «Трамплин». Поехали.

## Глава 1. Мышление наёмного работника и мышление фрилансера

Давайте ещё раз познакомимся с Еленой. Ей 40 лет, она логист с пятнадцатилетним стажем. Каждый день она едет в офис, который, к счастью, находится рядом с домом, но радости это не прибавляет: начальник вечно недоволен, зарплата не растёт, а перспективы туманны. Елена мечтает уволиться и начать работать на себя, но внутри неё словно сидит голос: «А вдруг не получится? Где я буду искать клиентов? Мне уже 40, какой фриланс? А если заработаю копейки, как тогда прокормить семью, оплатить коммуналку?».

Знакомо? Если вы хоть раз ловили себя на таких мыслях, вы не одиноки. Это не слабость и не отсутствие способностей. Это – мышление наёмного работника, которое годами формировалось в вас офисной средой. Хорошая новость: его можно изменить. Плохая: без этого шага выход на фриланс будет похож на прыжок с завязанными глазами.

### Две реальности

Представьте, что есть два параллельных мира. В первом мире всё стабильно, понятно и... предсказуемо до скуки. Во втором – свобода, но и ответственность. Каждый из миров формирует свой способ думать.

#### Мышление наёмного работника (мир «стабильности»):

- «Здесь надёжнее, а там риск».
- «Мне уже 40, поздно что-то менять».
- «У меня нет связей, где я найду клиентов?».
- «Если уйду, могу остаться без денег».
- «Моя зарплата зависит от начальника и компании».
- «Главное – не высовываться, делать свою работу и получать оклад».

Эти установки – как стены клетки. Они защищают от неизвестности, но не дают двигаться. Психологи называют это «выученной беспомощностью»: когда мы долго живём в определённых условиях, нам кажется, что по-другому невозможно.

#### Мышление фрилансера (мир «свободы»):

- «Я сам определяю, как жить».
- «Мои услуги стоят дорого, потому что я несу ценность».
- «У меня есть постоянные клиенты, которые мне доверяют».
- «Никакой найм я даже не рассматриваю».
- «Мой доход зависит только от моих усилий и качества».
- «Свобода важнее предсказуемости, потому что я сам создаю свою стабильность».

Обратите внимание: в мышлении фрилансера нет места страху «вдруг не получится». Там есть уверенность, что получится, потому что есть опыт, навыки и готовность учиться.

### Таблица различий

Для наглядности давайте сравним эти два типа мышления по ключевым параметрам.

Критерий	Мышление наёмного работника	Мышление фрилансера
Источник дохода	Работодатель, оклад	Клиенты, проекты
Отношение к риску	Избегание риска, безопасность	Управление риском, просчёт возможностей
Возраст	«Уже поздно»	«Опыт — моё преимущество»
Поиск клиентов	«Это задача отдела продаж»	«Я сам ищу и привлекаю»
Цена услуг	«Сколько скажут»	«Сколько стоят мои навыки»
Карьера	Вертикальный рост (должность)	Горизонтальный рост (экспертность, проекты)
Отношение к ошибкам	Страх наказания	Возможность научиться
Главная ценность	Стабильность, гарантии	Свобода, самореализация

Конечно, это упрощение. В жизни редко встречаются «чистые» типы, но важно понять, в какую сторону вы хотите двигаться.

### **Почему мышление важнее навыков?**

Вы можете отлично знать Excel, вести переговоры, управлять проектами, но если внутри сидит страх, что вы не достойны высокой оплаты, что клиенты вас бросят, что вы слишком стары, — эти навыки не помогут. Клиенты считывают неуверенность мгновенно.

Карол Дуэк, психолог из Стэнфорда, в своей знаменитой книге «Гибкое сознание» доказала: люди с установкой на рост достигают гораздо большего, чем те, кто застрял в фиксированном мышлении. Первые верят, что способности можно развить, вторые — что они даны раз и навсегда. Фриланс — это чистая вода установка на рост. Каждый новый проект, каждый отказ, каждый сложный клиент — возможность стать лучше.

Роберт Кийосаки в «Квадранте денежного потока» тоже писал об этом: переход из квадранта «работа по найму» в квадрант «бизнес» или «инвестиции» начинается с изменения мышления. Пока вы мыслите как наёмный работник, вы будете искать защиты у работодателя. Когда вы начинаете мыслить как владелец своего дела, вы ищите возможности.

### **Как меняется жизнь, когда вы меняете мышление**

Возьмём реальный пример (имя изменено). Ольга, 42 года, бухгалтер. Десять лет отработала в одной компании, считала себя «неспособной к продажам» и «слишком старой для фриланса». Когда её отдел сократили, пришлось искать выход. Первые три месяца она брала мелкие заказы на аутсорсе по знакомству, боялась называть цену, соглашалась на любые условия, но постепенно поняла: её опыт стоит денег. Она прошла курс по переговорам, стала изучать маркетинг, перестала извиняться за свои расценки. Через год у Ольги было 5 постоянных клиентов, доход вырос в два раза по сравнению с зарплатой, а главное — она сама планировала свой день.

Что изменилось? Не только навыки. Изменилось её отношение к себе. Она перестала быть «маленьким бухгалтером» и стала экспертом, к которому выстраиваются очередь.

### **Упражнение «Мои страхи и мои ресурсы»**

Давайте прямо сейчас сделаем первый шаг к смене мышления. Возьмите лист бумаги или откройте заметки в телефоне. Напишите список своих страхов, связанных с выходом на фриланс. Будьте честны. Например:

- «Я не найду клиентов».
- «У меня нет опыта продаж».
- «Мне уже 40, кому я нужен?».
- «Доход будет нестабильным».
- «Я не смогу организовать себя дома».

А теперь напротив каждого страха напишите ресурс, который у вас уже есть, чтобы с ним справиться. Например:

Страх	Ресурс
Не найду клиентов	У меня есть связи среди бывших коллег и партнёров, я умею общаться с людьми
Нет опыта продаж	Я научусь, есть много курсов и книг, я быстро обучаюсь
Мне уже 40	У меня огромный опыт, который ценят, молодые этого не имеют
Доход нестабильный	Я могу создать подушку безопасности и постепенно раскачивать фриланс
Не смогу организовать себя	Я успешно веду домашние дела и проекты, у меня есть дисциплина

Это упражнение поможет вам увидеть: ваши страхи – не приговор, а задачи, которые можно решить. Мышление фрилансера начинается с признания: да, есть риски, но у меня есть всё, чтобы с ними справиться.

#### ***Что дальше?***

В следующей главе мы разберём каждый страх подробнее и превратим его в конкретные шаги, а пока запомните главное: ваш главный капитал – не диплом и не трудовой стаж. Ваш главный капитал – это ваша голова и то, как вы мыслите. Начните замечать за собой фразы-паразиты вроде «я не смогу», «куда мне», «поздно». Заменяйте их на «я могу научиться», «я попробую», «у меня получится».

Это и есть первый шаг с трамплина в свободное плавание.

## Глава 2. Страхи и риски: как превратить их в топливо

Помните Елену из первой главы? Она боится, что не получится, что клиентов не найти, что возраст уже не тот. Эти мысли не дают ей спать по ночам. Иногда она листает вакансии, но тут же закрывает браузер: «А вдруг я уволюсь, а потом не смогу вернуться? Вдруг останусь без денег? Вдруг не справлюсь с самим процессом?».

Если вы думаете, что страх – это враг, который мешает действовать, я хочу предложить другой взгляд. Страх – это не враг, это сигнальная система. Как боль говорит нам, что палец сунули в огонь, так страх говорит: «Здесь есть риск. Будь осторожен. Подготовься». Проблема не в страхе, а в том, что мы часто позволяем ему парализовать себя вместо того, чтобы использовать как топливо для подготовки.

### Четыре главных страха будущего фрилансера

За годы общения с теми, кто только задумывается об уходе из найма, я выделила четыре самых распространённых страха. Узнайте в них себя.

#### 1. Страх нестабильности дохода («А вдруг не получится, останусь без денег?»)

Это, пожалуй, самый сильный страх. В найме вы точно знаете: 10-го и 24-го числа на карту упадёт определённая сумма. Можно планировать бюджет, ипотеку, кредиты. Во фрилансе такой гарантии нет. Сегодня заказ есть, завтра – нет.

#### *Что с этим делать?*

Во-первых, признать: да, доход будет нестабильным, особенно в первый год. Но это не значит, что вы обречены на нищету. Это значит, что вам нужны инструменты управления этой нестабильностью.

Один из таких инструментов – **финансовая подушка безопасности**. О ней мы подробно поговорим в главе 3. Суть проста: пока вы в офисе, вы начинаете откладывать сумму, которой хватит на 6—12 месяцев жизни. Это ваш амортизатор. С ним страх «останусь без денег» теряет свою остроту.

Во-вторых, используйте технику, которую проповедовали ещё древние стоики, а современные психологи называют «когнитивной реструктуризацией». Она называется **«Что самое страшное?»**.

Задайте себе вопрос:

«Что самое страшное случится, если я уйду во фриланс и у меня не будет заказов?».

Ответ:

«Я потрачу подушку безопасности, возможно, придётся искать временную подработку или даже вернуться в найм».

А теперь спросите:

«Смогу ли я это пережить?».

Скорее всего, да. Вернуться в найм с вашим опытом – не проблема. Значит, катастрофы не произойдёт. А если катастрофы нет, то и бояться нечего – есть лишь временные трудности, которые можно преодолеть.

#### 2. Страх возраста («Мне уже 40, какой фриланс?»)

Этот страх особенно силён у людей старше 35. Нам внушили, что IT и фриланс – для молодых, что после 40 поздно что-то менять, что работодатели смотрят на возраст.

Но давайте посмотрим правде в глаза: ваш возраст – это ваше преимущество. У вас за плечами 15—20 лет опыта. Вы знаете, как решать проблемы, как общаться с людьми, как доводить дела до конца. Вы видели разные ситуации и умеете находить выход. Клиенты платят не за молодость, а за результат. А результат даёт опыт.

Посмотрите на истории успешных фрилансеров. Многие из них начали свой путь после 40, а то и после 50. Их опыт стал их главным капиталом. Например, Светлана, 48 лет, быв-

ший главный бухгалтер, теперь ведёт бухгалтерию на аутсорсе у пяти небольших компаний и зарабатывает вдвое больше, чем в найме. Или Андрей, 52 года, инженер-строитель, ушедший в проектирование на фриланс и имеющий постоянных заказчиков по всей стране.

### **3. Страх отсутствия клиентов («Где я буду искать, у меня нет связей»)**

Этот страх возникает из-за путаницы: мы думаем, что клиенты – это какие-то незнакомые люди, которых нужно где-то искать, уговаривать, продавать. На самом деле ваши первые клиенты уже рядом. Это бывшие коллеги, партнёры, знакомые, которые знают вас как профессионала. Люди покупают у тех, кому доверяют.

К тому же поиск клиентов – это навык, которому можно научиться. Как вы научились когда-то делать отчёты или вести переговоры. В главах 5 и 10 мы подробно разберём, где и как искать клиентов, как писать коммерческие предложения, как использовать соцсети и биржи. Страх исчезает, когда появляется план.

### **4. Страх не справиться («Я не смогу организовать себя сам, не потяну»)**

Этот страх часто скрывается за другими. Мы боимся, что без внешнего контроля впадём в прокрастинацию, не сможем заставить себя работать, утонем в домашних делах. Или что не справимся с юридическими вопросами (налоги, договоры), с общением с заказчиками, с переговорами о цене.

Что на это сказать? Да, фриланс требует самодисциплины, но если вы годами работали в офисе и выполняли свои обязанности, значит, у вас эта дисциплина есть. Просто она была внешней, а станет внутренней. Это как перейти с велосипеда с дополнительными колёсиками на двухколёсный – сначала страшно, но потом понимаешь, что ты и сам можешь держать равновесие.

А юридические и организационные вопросы – это просто знания. Их можно получить. В этой книге я дам базу, а остальное вы легко найдёте в интернете или у специалистов (тем более что бухгалтер или юрист на аутсорсе – это тоже часть фриланс-инфраструктуры).

#### **Техника «Что самое страшное?» (пошагово)**

Эта техника взята из когнитивно-поведенческой терапии и стоицизма. Она помогает снизить тревогу и увидеть, что за страхом скрываются решаемые задачи. Выше о ней уже кратко говорилось, ниже более подробно.

#### **Шаг 1. Сформулируйте страх конкретно.**

Не «я боюсь уходить во фриланс», а «я боюсь, что у меня не будет заказов первые три месяца, и я не смогу платить за ипотеку».

#### **Шаг 2. Спросите: «Что самое страшное случится, если это произойдёт?»**

Ответ: «Я не внесу платёж по ипотеке, банк начнёт звонить, накопятся пени, может быть, подадут в суд».

#### **Шаг 3. Спросите: «Что я смогу сделать, чтобы этого избежать или смягчить последствия?»**

Ответ: «У меня есть подушка безопасности, которой хватит на 6 месяцев. Я могу поискать временную подработку (такси, курьер, репетиторство). Могу договориться с банком о реструктуризации. В крайнем случае продам машину. Но, скорее всего, до этого не дойдёт, потому что я начну искать клиентов заранее, ещё работая в офисе».

#### **Шаг 4. Оцените реальную вероятность самого страшного исхода.**

Часто она оказывается очень низкой, если у вас есть план.

#### **Шаг 5. Составьте план действий, чтобы предотвратить страшный исход.**

Этот план превращает страх в конкретные шаги.

#### **Карта рисков и их минимизация**

Давайте систематизируем возможные риски и способы их снижения.

Риск	Способ минимизации
Отсутствие заказов	Начинать искать клиентов до увольнения, создать подушку безопасности, развивать личный бренд, иметь несколько источников заказов
Нестабильный доход	Вести бюджет, откладывать часть доходов в «стабилизационный фонд», диверсифицировать проекты
Юридические проблемы	Оформить самозанятость или ИП, использовать шаблоны договоров, консультироваться со специалистами
Выгорание	Планировать отдых, соблюдать режим, не брать слишком много заказов
Проблемы с клиентами	Чётко прописывать ТЗ и условия оплаты, общаться уважительно, не бояться отказываться от невыгодных проектов
Сложности с самоорганизацией	Использовать таск-менеджеры, планировать день, создать рабочее место

Как видите, у каждого риска есть решение. Это не значит, что проблем не будет, но вы можете к ним подготовиться и встретить их во всеоружии.

*История Алексея, 45 лет*

Алексей 20 лет проработал инженером на заводе. Когда завод начал сокращать сотрудников, он задумался о фрилансе. Его страх: «Кому нужен инженер без опыта продаж, да ещё и в 45 лет?». Он боялся, что не найдёт клиентов, что не сможет себя организовать, что останется без денег.

Но Алексей решил действовать по плану. За полгода до возможного увольнения он начал откладывать часть зарплаты в подушку безопасности. По вечерам изучал, где искать заказы, создал профиль на бирже фриланса и в профессиональных сообществах. Начал с мелких проектов – делал чертежи для небольших фирм. Через три месяца у него уже было два постоянных заказчика. Когда завод предложил ему уйти по соглашению сторон, он согласился без страха. Сейчас Алексей работает из дома, сам планирует график и зарабатывает больше, чем на заводе.

Что помогло Алексею? Он не отрицал страх, а признал его и подготовился. Он составил план и шёл по нему шаг за шагом.

#### **Упражнение «Мой главный страх и план его укрощения»**

Возьмите лист бумаги и письменно ответьте на вопросы. Будьте честны, это только для вас.

1. Какой мой самый большой страх, связанный с выходом на фриланс? (Опишите конкретно, как в примере выше).
2. Что самое страшное случится, если этот страх реализуется?
3. Что я могу сделать прямо сейчас, чтобы снизить вероятность этого события?
4. Что я могу сделать, если это всё же произойдёт (план Б, В, Г)?
5. Какие ресурсы у меня уже есть, чтобы справиться? (Опыт, связи, знания, качества характера).
6. Кто может мне помочь? (Друзья, семья, сообщества, специалисты).

Выполнив это упражнение, вы превратите смутную тревогу в конкретные задачи. Страх перестанет быть стеной, а станет картой, на которой отмечены препятствия и обходные пути.

**Что дальше?**

В следующей главе мы займёмся финансовой подготовкой. Научимся считать, сколько денег нужно откладывать, чтобы уволиться без паники, и куда их прятать, чтобы они не обесценились, потому что подушка безопасности – это главный антидот от страха нестабильности.

А пока запомните: смелость – это не отсутствие страха, а умение действовать, не дожидаясь, пока страх исчезнет. Вы уже сделали первый шаг – признали свои страхи и начали с ними работать. Значит, вы готовы двигаться дальше.

## Глава 3. Финансовый аудит и создание подушки безопасности

Елена из предыдущих глав продолжает мечтать о свободе, но каждый раз, когда она подходит к кассе в супермаркете или оплачивает коммуналку, её посещает тревожная мысль: «А если я уволюсь и заказов не будет? На что я буду жить?». Этот страх висит тяжёлым грузом и не даёт сделать первый шаг.

Знакомо? Тогда эта глава для вас. Потому что у этого страха есть простое и действенное противоядие – **финансовая подушка безопасности**. Это не просто «копилка на чёрный день». Это ваш личный амортизатор, который превращает прыжок в неизвестность в просчитанный и безопасный манёвр.

### В этой главе мы научимся:

- Проводить финансовый аудит и понимать, сколько денег вам нужно на самом деле.
- Находить резервы в бюджете, о которых вы не подозревали.
- Создавать подушку безопасности, не отказывая себе во всём подряд.
- Определять точку, когда подушки достаточно, чтобы уволиться без страха.

Поехали.

### Шаг 1. Финансовый аудит: сколько вам нужно для жизни?

Первый шаг к финансовой безопасности – честно ответить на вопрос: «Сколько денег мне нужно в месяц, чтобы жить без роскоши, но и без нужды?».

Многие ошибочно считают, что знают свои расходы, но когда начинаешь записывать, открываются удивительные вещи. Оказывается, 500 рублей на кофе по дороге на работу, 1000 на спонтанные перекусы, подписки, которые не используешь, – всё это складывается в приличную сумму.

### Как провести аудит:

1. Соберите данные за последние 3—6 месяцев. Если вы пользуетесь банковским приложением, там обычно есть автоматическая категоризация расходов. Выгрузите отчёты или просто просмотрите выписки.

2. Разделите расходы на категории: обязательные (квартплата, кредиты, связь, продукты, лекарства) и необязательные (развлечения, рестораны, хобби, лишние покупки).

3. Посчитайте среднемесячную сумму обязательных расходов. Это и есть ваша «минимальная финансовая высота».

Пример таблицы для Елены (данные условные):

Категория Сумма в месяц (руб.)

Квартплата и коммунальные услуги 8 000

Кредиты (ипотека, если есть) 20 000

Продукты 15 000

Лекарства, здоровье 3 000

Связь, интернет 2 000

Транспорт 4 000

Итого обязательные 52 000

Одежда, обувь (в среднем за месяц) 5 000

Развлечения, кафе 6 000

Прочее (подарки, хобби) 4 000

Итого необязательные 15 000

Общие расходы 67 000

Елена поняла, что для комфортной жизни ей нужно около 67 тысяч в месяц, но в случае кризиса она может ужаться до обязательных 52 тысяч.

**Ваше задание:** прямо сейчас откройте таблицу или блокнот и запишите свои цифры. Если данных за несколько месяцев нет, возьмите последний месяц и просто начните. Позже скорректируете.

### **Шаг 2. Сколько откладывать? Размер идеальной подушки**

Финансовые консультанты обычно рекомендуют иметь подушку в размере от 3 до 12 месячных расходов. Для человека, который собирается уходить в свободное плавание, я рекомендую ориентироваться на 6—12 месяцев обязательных расходов.

Почему так много? Потому что поиск первых клиентов и раскочка фриланса могут занять от нескольких недель до полугода. Плюс нужно время, чтобы выстроить систему, понять, где искать, и пережить неизбежные спады.

Формула для Елены:

Обязательные расходы: 52 000 руб.

Минимальная подушка (6 месяцев):  $52\,000 \times 6 = 312\,000$  руб.

Комфортная подушка (12 месяцев):  $52\,000 \times 12 = 624\,000$  руб.

Увидев эти цифры, Елена сначала испугалась: «Где я возьму полмиллиона?!». Но потом она поняла: подушка не появляется в один день. Это цель, к которой можно идти постепенно.

### **Шаг 3. Где найти деньги на подушку (даже если кажется, что их нет)**

Самый частый вопрос: «Я едва свожу концы с концами, как я могу откладывать?». Ответ жёсткий, но честный: если вы не можете откладывать вообще ничего, значит, вы либо слишком мало зарабатываете, либо слишком много тратите. И то и другое можно исправить.

#### **Вот несколько способов найти резервы.**

##### **Способ 1. Аудит необязательных расходов**

Посмотрите на категорию «необязательные» в вашей таблице. Часто там обнаруживаются траты, которые можно сократить без потери качества жизни.

- Кофе с собой вместо кофе в кофейне: экономия 1000—2000 руб./мес.
- Обеды из дома вместо столовой: экономия 3000—5000 руб./мес.
- Отказ от подписок, которыми не пользуетесь: 500—1000 руб./мес.
- Спонтанные покупки одежды/безделушек: можно сократить вдвое.

##### **Способ 2. Дополнительный доход без ухода с работы**

Пока вы в найме, у вас есть уникальная возможность подрабатывать без риска. Это может быть:

- Репетиторство.
- Помощь бывшим коллегам с отчётами, переводами, консультациями за небольшую плату.
- Продажа ненужных вещей.
- Фриланс на биржах (самое время попробовать!).

Весь доход от подработки можно сразу направлять в подушку.

##### **Способ 3. Автоматизация**

Настройте автоперевод в накопительный счёт или копилку в день зарплаты. Начиная с любой суммы: 1000, 3000, 5000 рублей. Главное – регулярность. Через полгода вы удивитесь, сколько накопилось.

Математика для Елены:

Если Елена будет откладывать по 10 000 рублей в месяц, через 31 месяц (2,5 года) у неё будет 310 000 рублей – минимальная подушка.

Если добавить подработку и откладывать 20 000 в месяц, срок сокращается до 15—16 месяцев.

А если найти возможность экономить 5 000 и дополнительно зарабатывать 10 000, то 15 000 в месяц дадут нужную сумму чуть больше чем за полтора года.

Главное – начать.

#### **Шаг 4. Где хранить подушку безопасности**

##### **Подушка безопасности должна быть:**

1. Легкодоступной – чтобы вы могли снять деньги в любой момент без потерь и задержек.
2. Надёжной – чтобы не сгореть и не обесцениться.
3. Отдельной – чтобы не смешивать с текущими расходами и не тратить на спонтанные покупки.

##### **Куда НЕ класть подушку:**

- В акции (могут упасть в цене именно тогда, когда вам срочно понадобятся деньги).
- В долгосрочные вклады с невозможностью снятия.
- В наличные под матрас (инфляция съест, плюс риск кражи/пожара).

##### **Куда лучше положить:**

- Накопительный счёт или вклад до востребования в надёжном банке. Процент небольшой, но деньги всегда под рукой.
- Краткосрочные облигации (ОФЗ или корпоративные) с ежемесячным купоном – чуть выше доходность, но нужен брокерский счёт.
- Смешанный вариант: большую часть на накопительном счёте, меньшую – в коротких облигациях для защиты от инфляции.

**Главное правило: подушка – это не инвестиция. Не гонитесь за высокой доходностью. Ваша задача – сохранить и иметь быстрый доступ.**

#### **Шаг 5. Когда подушка готова: чек-лист для увольнения**

Подушка – это только одно из условий для безопасного ухода. Чтобы принять решение, **пройдите по чек-листу:**

- У меня есть подушка безопасности на 6—12 месяцев обязательных расходов.
- Я уже начал (а) искать клиентов (пробные заказы, первые контакты).
- У меня есть понимание, какие услуги я могу продавать (из главы 4).
- Я оформил (а) самозанятость или готов (а) это сделать в ближайшее время.
- У меня есть план действий на первые месяцы после увольнения.

Если все пункты отмечены, вы готовы сделать шаг. Если нет – продолжайте подготовку, но уже с ощущением цели.

#### **Упражнение «Мой финансовый план»**

Возьмите лист бумаги или файл и выполните шаги:

1. Рассчитайте свои обязательные расходы (минимум, на чём нельзя сэкономить).
2. Определите целевой размер подушки (6—12 месяцев обязательных расходов).
3. Найдите резервы (где можно сократить необязательные траты?).
4. Придумайте 1—2 способа дополнительного заработка на время накопления.
5. Рассчитайте срок достижения цели (сумма подушки / ежемесячные отчисления).
6. Откройте накопительный счёт и сделайте первый взнос сегодня (хоть 100 рублей).

##### *История Натальи, 38 лет*

Наталья работала менеджером в небольшой фирме и мечтала уйти в свободное плавание, но боялась остаться без денег. Она провела финансовый аудит и обнаружила, что тратит около 10 000 рублей в месяц на обеды в кафе и кофе. Она начала готовить дома и брать еду с собой – экономия составила 7 000 рублей. Ещё 5 000 она нашла, отказавшись от двух подписок и спонтанных покупок одежды. В итоге она стала откладывать 12 000 рублей в месяц. Через 14 месяцев у неё накопилось 170 000 рублей (при целевой подушке 240 000 на 6 месяцев). Она также начала по вечерам брать мелкие заказы на бирже фриланса (писала тексты для сайтов). Это приносило ещё 5—10 тысяч в месяц, которые тоже шли в подушку. Через 20 месяцев у Натальи

было 280 000 рублей. Она уволилась, первое время жила на накопления и подработки, а через три месяца вышла на стабильный доход, вдвое превышающий зарплату в найме.

Урок Натальи: подушка создаётся не ущемлением себя, а пересмотром привычек и использованием скрытых резервов.

***Что дальше?***

В следующей главе мы разберём самый волнующий вопрос: «Что я могу продавать? Где мои навыки, за которые готовы платить?». Мы составим вашу личную карту компетенций и превратим офисный опыт в товар, который востребован на рынке фриланса.

А пока – действуйте. Откройте банковское приложение, посмотрите расходы, сделайте первый шаг к своей подушке. Помните: каждый рубль, отложенный сегодня, приближает вас к свободе.

## **Глава 4. Ваш скрытый капитал: что можно продавать прямо сейчас**

Елена прочитала предыдущие главы, сделала упражнения, начала откладывать деньги и даже открыла накопительный счёт. Но внутри неё всё ещё живёт вопрос: «Допустим, я уволюсь. А что именно я буду делать? Кому нужен логист с 15-летним стажем? Какие такие услуги я могу предлагать?».

## **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.