

РАБОТАЮ МНОГО. ЗАРАБАТЫВАЮ МАЛО

Как разобраться в причинах
низкого дохода и изменить
условия своей работы



18+

Олеся Любимова

**Работаю много.
Зарабатываю мало**

«Автор»

2026

Любимова О. В.

Работаю много. Зарабатываю мало / О. В. Любимова — «Автор»,
2026

Вы много работаете, берёте дополнительные задачи и стараетесь всё делать хорошо, но доход не соответствует затраченным силам. Почему так происходит — и что можно изменить? Психолог Олеся Любимова предлагает разобраться, где теряется ценность вашего труда: в неоплаченных задачах, размытых договорённостях, перфекционизме или страхе обсуждать деньги. При этом низкая оплата не сводится к внутренним установкам — значение имеют рынок, профессия и реальные условия работы. В книге — жизненные примеры, упражнения и рабочие листы, которые помогут оценить нагрузку, посчитать стоимость рабочего часа, обозначить границы и подготовиться к разговору о зарплате или цене своих услуг. План действий на 30 дней поможет перейти от размышлений к посильным изменениям. Для тех, кто работает по найму или на себя и хочет осознаннее распоряжаться своим временем, силами и деньгами.

© Любимова О. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Об авторе и издании	5
Содержание	6
Перед началом	7
Введение	8
Вечер когда сил не осталось	8
Глава 1 Почему старание не определяет доход	9
Невидимый договор о справедливости	10
Полезность существует в определённом месте	11
Три уровня объяснения	12
Практика Три объяснения одной ситуации	13
Глава 2 Сколько стоит ваша занятость	14
Деньги за заказ и деньги за час	15
Что включать в расчёт	16
Невидимая стоимость	17
Практика Семь дней наблюдения	18
Глава 3 Карта отдачи	19
Четыре вопроса вместо обвинения	20
История Светланы	21
Где находится главный разрыв	22
Практика Одна работа на одном листе	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Олеся Любимова

Работаю много. Зарабатываю мало

Об авторе и издании

Олеся Любимова

Психолог и автор книги

Работаю много. Зарабатываю мало. Как разобраться в причинах низкого дохода и изменить условия своей работы.

Практическая книга о психологических препятствиях, рабочих договорённостях и связи усилий с оплатой.

Первое издание. 2026.

Текст и иллюстрации подготовлены с использованием искусственного интеллекта. Учебные истории и персонажи вымышлены.

Авторская композиция книги, Карта отдачи и задания представляют собой оригинальную практическую разработку для этого издания. Они не являются диагностическими инструментами и не обещают финансового результата.

Для самостоятельного чтения и работы с письменными заданиями. Рекомендации следует соотносить с реальными условиями, обязательствами и доступными ресурсами.

Содержание

Перед началом	4
Введение	5
Глава 1 Почему старание не определяет доход	6
Глава 2 Сколько стоит ваша занятость	8
Глава 3 Карта отдачи	10
Глава 4 Когда одобрение становится частью оплаты	12
Глава 5 Страх назвать цену	14
Глава 6 Перфекционизм который задерживает оплату	16
Глава 7 Бесплатная работа и размытые договорённости	18
Глава 8 Как говорить о зарплате	20
Глава 9 Как зарабатывать на самостоятельной работе	22
Глава 10 Истощение и финансовая тревога	24
Глава 11 Деньги близкие и право на собственные решения	26
Глава 12 От понимания к переменам	28
Практикум План на тридцать дней	30
Рабочие листы	34
Словарь рабочих разговоров	38
Разбор частых затруднений	40
Заключение	42
Источники и границы выводов	43

Перед началом

Эта книга для человека, который заканчивает день уставшим, а месяц - с ощущением, что усилий было гораздо больше, чем денег. Для того, кто умеет работать, но не всегда умеет защищать условия своей работы. Для того, кто откладывает разговор об оплате, берёт дополнительные задачи и надеется, что старание однажды заметят.

Низкий доход не доказывает ни лень, ни недостаток способностей. На заработок влияют профессия, регион, рынок, здоровье, семейные обязанности и решения других людей. Психологическая работа помогает увидеть собственные решения внутри этих обстоятельств.

Главная мысль книги проста: прежде чем добавлять часы, стоит разобраться, за что именно вам платят, какие условия вы принимаете и где усилия перестают превращаться в доход. Иногда нужен разговор о зарплате. Иногда - другой заказчик, понятный состав услуги, освоение востребованного навыка или выход из перегрузки. А иногда первым шагом становится помощь с состоянием, в котором на перемены нет сил.

Здесь вы найдёте объяснения, учебные истории, речевые формулировки и задания. Все персонажи и ситуации вымышлены; они показывают возможные механизмы, а не описывают конкретных людей. Суммы в примерах условные, указаны в рублях и не являются рекомендациями по ценам или зарплатам.

Книга носит просветительский характер и не заменяет индивидуальную психологическую, медицинскую, юридическую или финансовую помощь. Она не обещает роста дохода за определённый срок. Вопросы налогов, договоров и трудовых прав требуют проверки по действующим правилам и вашей ситуации.

Оригинальная практическая рамка этой книги называется «Карта отдачи». Она помогает рассмотреть работу через четыре вопроса: что я делаю, кому это нужно, как оплачивается результат и какой ценой он мне обходится. Это способ организовать наблюдения, а не диагностический тест и не клинически проверенный метод.

Читайте по одной главе, выбирая посильные задания. При нехватке времени начните с расчёта цены часа и главы о вашем формате занятости.

Введение

Вечер когда сил не осталось

Представьте обычный вечер. Вы закрываете рабочий чат и сразу открываете его снова: вдруг кому-то ещё нужен ответ. На столе остывает чай. В голове остаются незаконченные задачи, обещанный знакомой совет и сообщение клиента, который просит «буквально одну мелочь».

Вы работали весь день. Но очередной обязательный платёж вызывает знакомое раздражение: почему я так много работаю и всё равно считаю каждую покупку?

Советы «больше хотеть» или «просто уйти с работы» пропускают главное: у труда есть конкретная система оплаты и ограничения. Одинаковые усилия в разных условиях дают разные результаты.

Начнём с наблюдения: где возникает разрыв между занятостью и заработком? Не будем заранее объяснять всё самооценкой или отсутствием возможностей.

Есть четыре распространённых разрыва. Работа может быть полезной, но плохо оплачиваемой в выбранной среде. Полезный результат может оставаться незаметным для того, кто принимает решение об оплате. Условия могут размываться: задач становится больше, а деньги остаются прежними. Наконец, нагрузка может быть такой, что человек уже не способен искать альтернативы.

Разрывы сочетаются. У сотрудницы расширилась роль, но не должность. Она боится показаться неблагодарной и молчит. После работы берёт дешёвые заказы, чтобы закрыть расходы. Из-за усталости допускает ошибки и начинает сомневаться в своей квалификации. Одна мысль «надо стать увереннее» здесь слишком мала для всей ситуации.

Сначала отделим человеческую ценность от оплаты. Затем посчитаем нагрузку, разберём страх отказа и бесплатную работу, подготовимся к разговору об условиях. В конце выберем небольшой эксперимент.

Вам не нужно становиться человеком, который ничего не боится. Для многих действий достаточно оставаться взволнованной и при этом иметь подготовленную фразу, понятную цифру и право взять паузу. С этого и начнём.

Глава 1 Почему старание не определяет доход



Невидимый договор о справедливости

У многих из нас есть внутреннее соглашение с миром: если я буду добросовестной, полезной и терпеливой, со мной поступят справедливо. Оно редко звучит вслух. Оно проявляется в готовности задержаться, взять неудобную задачу, самостоятельно закрыть пробел в чужой работе.

Иногда это действительно замечают. Но между благодарностью и оплатой нет автоматической связи. Руководитель может ценить вас и не иметь бюджета. Заказчик может быть доволен и не знать, что объём давно вышел за договорённости. А человек, привыкший получать дополнительную помощь бесплатно, может вообще не считать её отдельной услугой.

Проблема начинается, когда надежда на справедливость заменяет обсуждение условий. Вы словно ждёте, что кто-то сам посчитает ваши усилия и предложит достойную компенсацию. Ожидание понятно, но оно оставляет важное решение полностью в чужих руках.

Полезность существует в определённом месте

Марина работает администратором учебного центра. Когда увольняется коллега, она начинает дополнительно вести расписание преподавателей. Позже к этому добавляются закупки. Зарплата не меняется. Через полгода Марина чувствует себя неспособной к заработку: обязанностей стало больше, а денег недостаточно.

В её ситуации можно исследовать несколько объяснений. Возможно, центр не может платить больше. Возможно, новые обязанности никто официально не закрепил. Возможно, руководитель считает ситуацию временной, хотя для Марины она давно стала нормой. Ни одно из этих объяснений нельзя узнать только через размышления о собственной самооценке.

Первое действие Марины - описать, как изменилась работа. Второе - уточнить, кто принимает решение об оплате. Третье - обсудить либо деньги, либо сокращение дополнительных обязанностей. Если ответ отрицательный, появляется основание изучать другие варианты, сохраняя необходимую текущую опору.

Эта последовательность не гарантирует повышения. Она переводит ситуацию из «со мной что-то не так» в набор проверяемых вопросов. Такой перевод часто полезнее очередного обещания работать ещё усерднее.

Три уровня объяснения

Рассматривайте заработок на трёх уровнях. На уровне условий спросите, как устроены рынок, организация, доступ к клиентам и система оплаты. На уровне действий - что вы предлагаете, как договариваетесь, сколько времени тратите и какие альтернативы проверяете. На уровне переживаний - чего боитесь, чего стыдитесь, какие выводы делаете о себе.

Уровни связаны, но не взаимозаменяемы. Нельзя устранить фиксированную тарифную сетку одной уверенностью. Но можно выяснить условия перехода на другую должность. Нельзя гарантировать себе заказ правильной формулировкой. Но можно перестать оставлять цену неопределённой до конца работы.

Когда причина находится преимущественно вне вашего контроля, задача меняется. Вместо самопеределки вы ищете доступные условия, поддержку, информацию и безопасный темп перехода. Это тоже активная позиция.

Практика Три объяснения одной ситуации

Выберите эпизод, после которого вы подумали: «Я не умею зарабатывать». Запишите наблюдаемые факты без оценок. Например: «За три месяца я получила пять дополнительных задач, оплата осталась прежней». Затем предложите объяснение на каждом из трёх уровней.

Для каждого объяснения сформулируйте вопрос, ответ на который можно получить. Есть ли бюджет? Зафиксирован ли новый объём? Могу ли я показать результат? Откладываю ли я разговор? Выберите один вопрос и один способ его проверить на этой неделе.

Смысл упражнения не в поиске единственной виноватой стороны. Вам нужна достаточно точная картина, чтобы следующее действие соответствовало реальной причине.

Глава 2 Сколько стоит ваша занятость



Деньги за заказ и деньги за час

Когда доход невелик, смотреть на цифры бывает неприятно. Иногда проще согласиться на ещё один заказ, чем выяснить, почему предыдущие не дали ожидаемого результата. Но без расчёта легко перепутать большой платёж с выгодной работой.

Ольга оформляет презентации. За один проект она получает 18 000 рублей. Само оформление занимает десять часов. По первому впечатлению, это 1 800 рублей за час. Однако есть ещё три часа переговоров, два часа поиска материалов, четыре часа правок и час на передачу файлов и организационные вопросы. Всего двадцать часов. Если прямые расходы составили 2 000 рублей, остаётся 16 000 рублей до налогов и других обязательных платежей. В этом учебном расчёте получается 800 рублей за час.

Число не говорит, что Ольга плохой специалист. Оно показывает, что реальный состав работы отличается от того, который она мысленно продавала. Возможно, стоит изменить процесс согласования, состав услуги или цену. Возможно, заказ полезен как осознанный разовый опыт. Но решение теперь можно принимать с открытыми глазами.

Что включать в расчёт

Для проекта учитывайте всё время, которое потребовалось именно для его выполнения: переписку, созвоны, подготовку, основную работу, правки, передачу результата. Отдельно отмечайте общие задачи бизнеса: поиск клиентов, обучение, ведение учёта. Их нельзя бесконечно считать бесплатными, но и не нужно произвольно приписывать одному заказу.

Формула проектной отдачи в этой книге: полученная оплата минус прямые расходы, делённые на все часы проекта. Уточняйте, какие обязательные платежи уже вычтены, чтобы не сравнивать разные показатели. Для общей картины месяца считайте все рабочие часы и все связанные с деятельностью расходы; не вычитайте одну сумму дважды.

Наёмному сотруднику полезен другой ориентир: сумма, фактически полученная за месяц, делённая на часы, фактически отработанные за тот же период. Это личная аналитика, а не юридический расчёт оплаты труда. Дорогу и вынужденное ожидание можно отметить отдельно как нагрузку на жизнь, не смешивая их с рабочими часами.

Невидимая стоимость

Даже точный денежный расчёт не отражает всё. Один заказ позволяет спокойно планировать неделю. Другой требует отвечать в любое время и оставляет ощущение постоянной угрозы. Часов может быть одинаково, а восстановление после них - разным.

Поэтому рядом с деньгами отмечайте предсказуемость сроков, частоту переключений и состояние после работы. Не пытайтесь перевести всё в рубли с мнимой точностью. Достаточно увидеть устойчивую закономерность: какие задачи дают доход и сохраняют рабочую способность, а какие заполняют жизнь и разрушают возможность двигаться дальше.

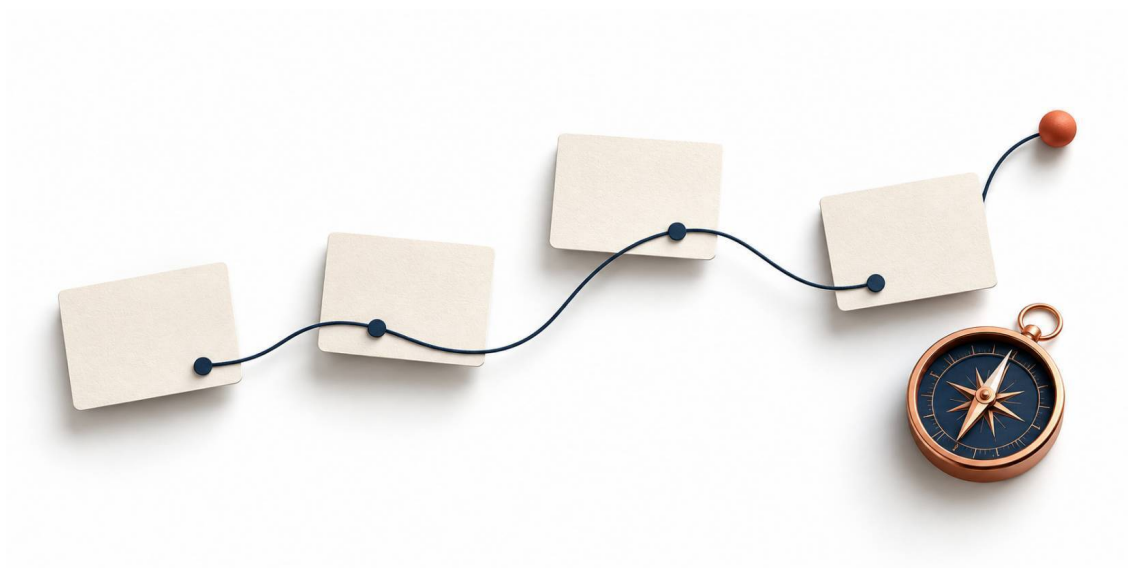
Расчёт не требует немедленно отказаться от невыгодной занятости. Иногда она обеспечивает необходимые деньги. Тогда вывод звучит так: «Я понимаю цену этого решения и буду постепенно искать замену». Это честнее, чем называть вынужденный выбор личным провалом.

Практика Семь дней наблюдения

В течение недели записывайте задачу, длительность, связь с оплатой и неожиданные дополнения. Достаточно приблизительных отметок в конце дня; не превращайте учёт в ещё одну изматывающую работу. Наблюдайте типичную неделю и помечайте исключения.

В конце выделите одну задачу, которую можно упростить, одну договорённость, которую нужно уточнить, и одно действие, которое потенциально улучшает условия. Это может быть разговор, обновление портфолио или анализ вакансий. Выберите только одно изменение для первой проверки.

Глава 3 Карта отдачи



Четыре вопроса вместо обвинения

«Я мало зарабатываю» - слишком широкая формулировка для рабочего плана. Она похожа на сообщение «мне плохо»: правда о состоянии есть, а направления движения пока нет. Карта отдачи помогает перейти от общего ощущения к устройству конкретной работы.

Первый вопрос: что именно я делаю? Не «всё держится на мне», а перечень результатов. Веду запись клиентов. Подготавливаю отчёты. Ремонтирую оборудование. Снимаю фотографии. Организую поставки. Чем яснее действие, тем легче проверить его объём и условия.

Второй вопрос: кому это нужно и почему? Укажите человека или организацию, которые получают пользу. Какие затруднения уменьшаются, какие задачи решаются? Не обязательно переводить пользу в прибыль. Важными результатами бывают надёжность, качество, удобство и соблюдение сроков.

Третий вопрос: как оплачивается результат? За время, смену, проект, единицу продукции, доступность? Кто назначает цену? Что включено? Когда возникает право на дополнительную оплату? Есть ли условия, которые вы подразумеваете, но никогда не обсуждали?

Четвёртый вопрос: какой ценой мне это обходится? Здесь появляются часы, расходы, напряжение, ответственность и влияние на другую работу. Важно смотреть на всю картину, а не только на неприятный эпизод последней недели.

История Светланы

Светлана ведёт социальные сети небольшого магазина. В описании работы сказано: двенадцать публикаций в месяц. Фактически она ещё отвечает покупателям, организует съёмки, согласовывает акции и поддерживает владельца, когда продажи снижаются.

На первом вопросе она обнаруживает несколько разных функций вместо одной услуги. На втором - что владелец ценит оперативность ответов не меньше самих публикаций. На третьем - что обе стороны по-разному понимают слово «ведение». На четвёртом - что постоянная доступность мешает Светлане брать другие проекты.

Возможное решение - разделить работу на согласованные части. Другое - оставить прежний бюджет и уменьшить объём. Третье - сохранить договорённость на ограниченный срок, пока идёт поиск другого клиента. Решение зависит от отношений, рынка и потребности в текущем доходе.

Карта не подсказывает автоматически «поднимай цену». Она помогает сформулировать предмет разговора: «Сейчас в работу входят публикации и ответы покупателям. Давайте отдельно определим объём каждой части и часы связи».

Где находится главный разрыв

Если вы не можете объяснить, что делаете, начните с состава работы. Если можете объяснить себе, но не тому, кто платит, займитесь описанием результата. Если результат нужен, но бюджет ограничен, исследуйте формат и альтернативную среду. Если договорённость хорошая на бумаге, но постоянно нарушается, переходите к границам и фиксации изменений.

Бывает, что все четыре ответа выглядят разумно, но вы всё равно истощены. Тогда изучайте нагрузку и состояние здоровья, а не пытайтесь найти ещё одну ошибку в переговорах. Хорошая система анализа допускает несколько причин и не превращает любой ответ в доказательство собственной теории.

Практика Одна работа на одном листе

Возьмите текущую должность или один тип заказов. Ответьте на четыре вопроса письменно. Отделяйте факты от предположений: «получаю оплату раз в месяц» - факт; «если заговорю о деньгах, меня перестанут уважать» - прогноз.

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.