

АЛЕКСАНДР ГОЛЬДЕНБЕРГ

# МАГНАТ

ПУТЬ  
К ФИНАНСОВОЙ  
СВОБОДЕ



БЕСТСЕЛЛЕР!  
1 000 000  
ЧИТАТЕЛЕЙ!

Александр Гольденберг

**Магнат. Путь к  
финансовой свободе**

Издательство "Путь мастера"

2019

УДК 316.663.2:336  
ББК 88.52

**Гольденберг А. В.**

Магнат. Путь к финансовой свободе / А. В. Гольденберг —  
Издательство "Путь мастера", 2019

ISBN 978-5-9500907-1-4

Бестселлер «Магнат: Путь к финансовой свободе» новый шедевр от Александра Гольденберга, известного бизнесмена, автора популярных книг о бизнесе, достижении успеха и развитии личности. Эта книга является продолжением книги «Компаньон», в которой автор повествует о своем старшем партнере, ставшем для него наставником в мире больших денег и бизнеса. Книга поможет Вам: 1. Набиться управлять личными финансами 2. Выйти из долговой и кредитной зависимости 3. Увеличить свой доход 4. Освоить законы богатых и преуспевающих людей 5. Стать акулой в мире финансов и финансовых достижений 6. Познакомиться с уникальной методикой финансовых уровней Книга легко читается. Все главы – это истории, в которых участвовал автор и его компаньон.

УДК 316.663.2:336

ББК 88.52

ISBN 978-5-9500907-1-4

© Гольденберг А. В., 2019

© Издательство "Путь мастера", 2019

# Содержание

Предисловие	5
Глава 1	6
Телефонный звонок	6
В аэропорту	7
Финансовый дневник	8
Глава 2	9
Избавься от него	9
Выход в ноль	12
С точностью до копейки	14
Огонек надежды	15
Глава 3	16
Хамелеон	16
Финансовая цель	18
Рождественская ночь	19
Финансовые уровни	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# Александр Гольденберг

## Магнат: путь к финансовой свободе

### Предисловие

Здравствуй, дорогой читатель!

Это уже моя девятая по счету книга. Три предыдущих принадлежат перу вашего покорного слуги, и еще пять написаны в соавторстве.

Я очень рад, что ты держишь в руках эту книгу. Прежде всего потому, что эта книга полностью изменит твою жизнь. К лучшему, конечно! Она посвящена деньгам, финансовой свободе и обретению материального благополучия.

Я искренне убежден, что богатый, успешный и обеспеченный человек гораздо более счастлив, чем бедный и нереализованный. Богатство дает свободу, возможность заниматься любимым делом, путешествовать, развиваться. Я буду искренне счастлив, если ты станешь именно таким!

Несколько лет назад на одном из бизнес-семинаров мне посчастливилось повстречать одного из выдающихся предпринимателей нашей страны. Не знаю, как это получилось, но он предложил мне совместный бизнес. Сначала это был один пилотный проект. Но когда дела пошли в гору, мы основали сразу несколько успешных бизнесов.

В какой-то момент он решил, что дальше я буду вести дела самостоятельно, и отстранился. Для меня это было серьезным испытанием. Мне пришлось управлять суммами более миллиона долларов, руководить коллективом более двух тысяч человек.

Благодаря сотрудничеству с компаньоном я перешел на новый режим работы, практически каждые сутки переезжая из одного города в другой. Я стал высокопродуктивным человеком. Меня самого удивляли степень моей концентрации и скорость принятия решений. Я стал абсолютно другим. И мне это нравилось.

Однако не все шло гладко и легко. Один из проектов, который мы начали вместе, через некоторое время потерпел крах. Компаньон вовремя прекратил вкладывать деньги в это дело и вышел из бизнеса. Что рекомендовал сделать и мне. Но в силу своего характера я не послушал его и вложил в этот проект все деньги и все накопления, которые у меня были. Когда проект рухнул, мне пришлось все начать с нуля. Все это осложнялось тем, что к этому моменту я управлял проектами единолично и компаньон не помогал мне.

Я понял, что пришло время встретиться с моим компаньоном и спросить у него совета, как поступить в сложившейся ситуации, чтобы вновь обрести финансовое благополучие и свободу.

# Глава 1

## Встреча

### Телефонный звонок

Я позвонил своему компаньону в 9 утра, это начало моего рабочего дня в последнее время. Так как мы давно не созванивались, я немного волновался, и моя речь мне самому показалась скомканной.

Тем не менее в свойственной мне, унаследованной, кстати, у компаньона, манере, напялив улыбку на лицо, я с энтузиазмом приветствовал его. На всякий случай спросил, не разбудил ли? На что компаньон ответил, что встал в полшестого утра и уже провел несколько встреч.

Компаньон всегда удивлял меня своей высокой производительностью. В нем было столько энергии, сколько, наверное, в нескольких десятках людей. Он имел привычку вставать рано, на рассвете, и переделать кучу дел до обеда. Из-за длительного перерыва в общении я забыл об этом. Кроме того, большую часть времени я имел дело с подчиненными – людьми и по энергетике, и по эффективности существенно уступающими моему компаньону. Их стиль жизни сильно отличался от его поведения.

Когда я позвонил ему, то моментально вернулся в состояние преуспевающего человека – я словно кристаллизовался. В одну секунду отлетели мысли о неудачах и нереализованных возможностях – как будто я вновь очутился в седле, готовый преодолеть любые расстояния, совершить новый прыжок. Я вспомнил, что подобные перемены в настроении после общения с компаньоном случались у меня и прежде.

Так или иначе, компаньон предложил встретиться в аэропорту. Он ожидал вылета в Магадан и сообщил, что у него как раз есть свободные полчаса. Через пять минут я уже мчался в аэропорт.

## В аэропорту

В аэропорту с утра, как водится, было многолюдно. Здесь всегда все торопятся, спешат. Попадая в этот бурный поток, ты сам становишься его частью и начинаешь куда-то бежать. Мне стоило немалых усилий остановить спешку и спокойно дойти до ресторанчика, в котором меня ожидал компаньон.

Мною овладели двойственные чувства. С одной стороны, я был безумно рад его видеть, потому что этот человек был не просто партнером по бизнесу – он был для меня своего рода путеводной звездой. Я испытывал к нему глубокое чувство уважения и благодарности за весь тот опыт, который он успел передать мне. И кто знает, где бы я сейчас был и чем занимался, не повстречай его на своем пути.

С другой стороны, я злился и на него, и на себя за то, что оказался в непростой ситуации, из которой надо выпутываться. Но справедливости ради надо заметить – его вины в том не было. Более того, он многократно предупреждал меня и даже разъяснял, что тот проект, на который я делал ставку, убыточен и в него не стоит вкладываться. Если бы тогда я прислушался к совету, то сэкономил бы несколько миллионов и, кроме того, массу времени и нервов.

Как обычно, встретившись со мной взглядом, он сразу угадал мое настроение и даже мысли. И произнес: «Не переживай так, каждый бизнесмен проходит через финансовые ямы. Все наладится». Я был крайне удивлен его словам и, конечно, не ожидал, что с этого начнется наш разговор: «Неужели у меня на лбу написано, что все так плохо?».

Компаньон ответил: «Каждый человек, который находится в какой-то проблеме, выглядит соответственно проблеме, действует соответственно проблеме, мыслит соответственно проблеме. И тем самым загоняет себя все глубже и глубже». Потом добавил: «Для того чтобы выйти из сложной ситуации, необходимо пересмотреть свое мышление. Если ты оказался в долгах, то это показатель того, что ты не рационально управляешь своим капиталом».

Компаньон продолжал: «Для того чтобы научиться управлять деньгами, нужен холодный расчет и трезвый рассудок. И нет лучшей финансовой школы, чем долги и финансовые обязательства». Он обнадежил меня: «Находясь в долгах, ты будешь вынужден зарабатывать больше. Поэтому после выхода из долговой ямы станешь более состоятельным человеком, чем был до того».

Мой компаньон рассказал, что и сам раньше оказывался в подобных ситуациях. И каждый раз ему приходилось менять мышление и становиться все более трезвым в мире финансов. Только так ему удавалось избежать банкротства и вновь оказываться на коне. Даже сейчас он периодически теряет средства в разных проектах. Но финансовая подушка уже настолько велика, что эти потери сравнительно незначительны и быстро возобновляются за счет поступлений от бизнесов и процентов, которые идут из разных мест.

Компаньон неожиданно спросил, веду ли я финансовый дневник. Я ответил, что все хозяйственные операции на фирме фиксируются и я контролирую все поступления и расходы на предприятии. Он сказал, что этого недостаточно, и познакомил меня с дневником личных финансов.

## Финансовый дневник

Компаньон достал обычный блокнот, который был у него всегда с собой, и ручку. Меня всегда поражало, что в эру невероятно крутых гаджетов и устройств компаньон пользовался обычной записной книжкой, где фиксировал новые идеи и делал пометки. Кроме того, у него был ежедневник, куда он записывал расписание встреч и планы на день.

На обычном листе он начертил простейшую таблицу с тремя столбцами. Сейчас я вам ее покажу:

Доход	Расход	Обоснование
-------	--------	-------------

Далее компаньон пояснил эту табличку: «Она касается только твоих личных финансов. К финансам предприятия она не имеет отношения!»

Доход – это все деньги, которые поступают тебе в карман. Это могут быть любые заработки, зарплата, которую ты себе начисляешь, проценты по вкладам и прочее.

Расход – это все затраты, которые ты делаешь: ЖКХ, оплата за телефон, покупка одежды или еды и другое.

Обоснование – это разъяснение, на что были потрачены деньги или откуда они поступили. Это столбец для анализа, который можно сделать после совершения той или иной операции. На этом пока все», – подытожил он.

Я понял, что финансовый дневник надо заполнять примерно так:

1 февраля

Доход	Расход	Обоснование
35 500 р.		Процент за продажу оборудования для крана
	7560 р.	ЖКХ (квартплата)
520 р.		Кэшбэк по банковской карте
	200 р.	Купил новые носки

И показал пример компаньону. Он подтвердил, что именно так ежедневно надо заполнять дневник личных финансов.

Компаньон добавил: «Дневник желательно заполнять сразу, как только ты получил деньги или что-то купил. Не надо оставлять это на вечер или другое время. Потому что количество операций в течение дня может быть большим, и все их можно просто не упомнить».

Он добавил: «Попробуй в течение ближайшего месяца вести дневник личных финансов в такой форме, и проанализируй, что будет происходить».

«Ну все, мне пора», – мы пожали друг другу руки, и он отправился на посадку в самолет.

Я остался, чтобы немного собраться с мыслями. Заказал чай. Сидел и смотрел в окно на самолеты, которые один за другим приземлялись и взлетали. С некоторого времени я очень полюбил летать: каждый полет давал возможность увидеть новые интересные города и страны, расширял мои горизонты.

Я был уверен, что начался новый этап наших взаимоотношений с компаньоном. Чувствовал, что знания, которыми он обладает, помогут мне решить временные финансовые сложности и выведут на абсолютно новый финансовый уровень. Так и случилось.

## Глава 2

# Выход на поверхность

### Избавься от него

Прошел ровно месяц, как я ежедневно заполнял свой финансовый дневник. Никогда не думал, что этот простой инструмент может дать такой осязаемый результат в деле контроля личных финансов. За месяц я сделал столько выводов для себя, сколько не делал за прошедшие два года.

Всеми своими находками и выводами я стремился поделиться с компаньоном. Каждый день с утра я брал в руки телефон, но никак не решался набрать номер. Но в какой-то момент желание поделиться своими открытиями пересилило, и я позвонил.

Не прошло и двух гудков, как он ответил. Он всегда отвечал на звонок быстро, такое ощущение, что аппарат постоянно находился у него под рукой. Разговор его был подчас отрывистый и стремительный, но всегда содержательный. На этот раз он так ответил на приветствие: «Я ждал твоего звонка». Меня всегда поражало, что большинство событий своей жизни: встречи, звонки, результаты переговоров и даже исход некоторых проектов – он предчувствовал заранее. Это его свойство было настолько удивительным, даже мистическим, что не укладывалось в рамки моего сознания.

Тем не менее, собравшись с силами, я сказал, что месяц ведения личного финансового дневника дал очень многое, и я хотел бы поделиться своими наблюдениями, а также получить дальнейшие рекомендации. «Отлично, – ответил компаньон, – давай встретимся на объекте». «Объектом» он называл новое высотное офисное здание, в котором уже велись отделочные работы. На предпоследнем этаже был оборудован его офис. Поэтому окончанием стройки высотки он управлял, что называется, «не отходя от кассы». «В 9:00 завтра», – назначил день и час компаньон и отключился.

В 8:45 я вошел в здание. Холл многоэтажки был отделан «под золото», повсюду сновали строители, отделочники, ремонтники, монтажники, электрики – создавалось впечатление, что каждый человек знал свою задачу и подчинялся четкой директиве, которую невозможно было нарушить.

Посмотрев на часы, я расслабился. До встречи оставалось достаточно времени. Много лет работы в бизнесе привели меня к пониманию, что на деловые встречи нельзя опаздывать. «Нельзя» подразумевает не то, что иногда можно опоздать, а то, что нельзя в принципе. Я всегда старался выезжать заранее, особенно на встречу с компаньоном и другими важными людьми. Это стало для меня своего рода принципом, которому я следовал неукоснительно. Уверен, что именно пунктуальность и дисциплина позволяют мне быть более успешным.

Компаньон же был человеком сверхпунктуальным. За несколько лет совместной работы он не опоздал ни на одну встречу. Это убедило меня в том, что люди, достигшие выдающихся успехов в жизни, особенно в деловом мире, крайне ценят время – свое и чужое. Для них время – один из самых дорогих ресурсов. И действительно, время – единственное, что нельзя купить, обменять и даже взять в кредит.

Обо всем этом я думал, пока поднимался на скоростном лифте на 65-й этаж здания, временно оборудованный под офис продаж. Отсюда открывался прекрасный вид на город.

Мы уселись за стеклянным журнальным столиком в переговорной. Компаньон распорядился, чтобы Лена, так звали секретаря, принесла черный чай, сухофрукты и овсяное печенье. Он спросил, хочу ли я чего-нибудь еще. Я ответил, что этого будет вполне достаточно.

Лена была высокой блондинкой с прекрасной фигурой. Компаньон не раз отмечал, что это одно из лучших его приобретений, имея в виду Лену как секретаря. Ее внешность была обманчива. Вопреки расхожему мнению о блондинках, она была умна, рассудительна и умела быстро решать поставленные задачи. Она не раз помогала компаньону «охмурять» клиентов. Пока они любовались на «русскую красавицу», которая, кстати, была украинкой, он внимательно изучал их поведение, жесты, фразы, таким образом складывая полную картинку о тех людях, которые находились рядом.

Кроме того, Лена передавала компаньону всю информацию, которую получала от клиентов в частных беседах. Интересно и то, что некоторые партнеры и клиенты не раз пытались выведать через Лену необходимую информацию либо получить доступ к контактам клиентов. Это быстро доходило до босса, и он принимал те или иные оперативные решения.

Итак, мы уютно расположились на 65-м этаже, утреннее солнце дерзко врывается в окна, заливая веселым светом все вокруг. Казалось, удача вновь улыбнулась мне. Я был рад нашей встрече, вероятно, взаимно. Голубые глаза моего компаньона блестели в лучах восходящего солнца. Благодаря яркому освещению на его лице обнажилось множество маленьких морщин, какие бывают у часто улыбающихся людей, живущих с удовольствием.

Мой романтический настрой компаньон прервал фразой: «Ну, что у тебя?». Его взгляд пронзал меня, больше напоминая рентген. Я начал излагать свои наблюдения и выводы, полученные в результате использования финансового дневника.

«Во-первых, мне удалось обнаружить, что ежемесячно около 50 тысяч рублей я трачу на рестораны. Кроме того, кучу денег съедает автомобиль. В этом месяце мне пришлось потратить 60 тысяч на ремонт, и до этого несколько месяцев то же самое». (К тому времени у меня был шикарный «мерседес».) Я продолжал: «Часть денег пожирает яхта, стоящая в гараже, много денег уходит на дом и на содержание семьи». И так далее и так далее. Закончил я свою тираду тем, что добавил: «Я даже не подозревал, сколько средств уходит на содержание всего, что у меня есть, особенно «дорогих игрушек», которыми мне удалось обзавестись».

Компаньон все это время слушал, не перебивая. Он всегда так делал, давая мне возможность высказаться, хотя, припоминая наши с ним разговоры, я понимаю, что порой позволял себе говорить даже чересчур долго, потому что, находясь рядом с ним, просто не мог остановиться. Он сделал еще один глоток чая, а потом спокойно сказал: «Тебе необходимо оптимизировать свои расходы. Сократить содержание семьи вряд ли получится, а вот автомобиль... избавься от него».

Этот совет был подобен грому среди ясного неба. Избавиться от автомобиля, который я так люблю, который олицетворял для меня успех, мои личные достижения. Я переспросил: «Избавиться?». Словно в ответ хотел услышать: «Нет, конечно, это была шутка». «Да, – отрезал компаньон, – а также избавься от яхты, загородной недвижимости и от всех своих «игрушек», имею в виду гидроцикл и тримаран».

Я не знал, что мне делать дальше: злиться на него, кричать или бегать по зданию в поисках моральной поддержки. В одно мгновение рушился весь мир моих финансовых достижений, куда к тому моменту входило немало дорогих вещей. Он предлагал уничтожить то, что служило для меня стимулом много лет, ради чего мне пришлось пахать круглыми сутками.

Компаньон, наблюдая за мной, спокойно добавил: «Нет возможности выйти в ноль, не избавившись от балласта. Ты либо избавишься от него сейчас по собственной воле, либо обстоятельства заставят тебя избавиться от всего этого». О каких таких обстоятельствах он говорил, я представления не имел, да и не хотел иметь. Для меня слова компаньона были очень ценны только лишь потому, что он сам был олицетворением высокой эффективности и самых что ни на есть наивысших финансовых достижений.

Поэтому, скрепя сердце, я пообещал: «Хорошо, сделаю, как вы сказали». Он ответил: «Вот и славно». Потом мы еще около пяти минут поговорили о наших семьях, о том, как скла-

дываются сейчас дела в бизнесе, о погоде. Посмотрев на часы, я заметил, что прошло почти два часа с момента нашей встречи. Я не верил своим глазам – мне казалось, что я десять минут назад вошел в этот офис. Такие странные вещи не раз происходили, когда он находился рядом. Сообщив, что мне срочно пора ехать на следующую встречу, я поднялся. Компаньон пожал мне руку, взял телефон со стола и быстро зашагал в свой кабинет.

## Выход в ноль

Следующую неделю я, по совету компаньона, занимался продажей части своей собственности и «дорогих игрушек». Продавать все это было для меня крайне болезненно: я не представлял себе жизни без своей яхты, гидроцикла и, конечно, загородного дома. Для меня это было то же, что для маленького ребенка, у которого хулиганы хотели отобрать любимую игрушку.

При этом я анализировал себя и не мог не заметить, как сильно я прикипел к материальному миру, который окружал меня. Кажется, он намертво въелся во всю мою сущность. В то же время я любил все те ощущения, которые этот мир дарил мне.

Так или иначе, я дал своему компаньону обещание и должен был его сдержать. С продажей загородного дома и автомобиля проблем не было – это были ликвидные активы. А вот продать гидроцикл и тримаран было гораздо сложнее – покупателей особо не было, а те, что были, предлагали слишком низкую, на мой взгляд, цену.

После продажи любимого лимузина, так я называл свой авто, мне пришлось купить более скромный автомобиль – «тойоту камри», чтобы можно было на чем-то передвигаться. За счет продажи коттеджа и автомобиля мне удалось выручить хорошую сумму. Сделки, которые я совершил, мне казались выгодными. Я поделился своей радостью с компаньоном, отправив ему sms-сообщение. Он тут же прислал ответ, который выглядел дословно так: «Не трать ни копейки из этих денег, направь все на погашение кредитов». К тому времени из-за сложившейся финансовой ситуации я оброс несколькими бизнес-кредитами и даже двумя кредитными картами.

Следуя очередному дельному совету своего компаньона, я сразу закрыл кредитные карты и частично один из кредитов. Хотя был огромный соблазн потратить вырученные деньги на открытие еще одного бизнеса, идея которого давно крутилась у меня в голове. Когда впоследствии я разговаривал со своим компаньоном, он сказал, что я все сделал правильно. А именно: вначале закрыл мелкие кредиты и кредитные карты. По ним идет самый большой процент. И деньги, которые уходят на их содержание, просто сжирают весь бюджет.

Уже потом я понял, что большинство людей активно используют мелкие потребительские кредиты и кредитные карты, даже не задумываясь о том, сколько денег уходит на их содержание. Вообще люди редко задумываются о том, куда тратят свои деньги. И уж конечно, мало кто ведет финансовый дневник, делая детальный анализ своих доходов и расходов.

Я подумал о том, что большинство людей уже рождаются должниками, потому что их родители живут в квартире, находящейся в ипотеке, ездят на автомобиле, купленном в кредит и даже еду покупают по кредитной карте, чтобы потом в конце месяца с очередной зарплатой закрыть задолженность и остальные выплаты по кредитам. Такой же образ жизни они передают своим детям, и так из поколения в поколение. Печальная картина, которая точно никак не вписывалась в мои жизненные планы.

Спустя некоторое время я понял, почему компаньон настоятельно рекомендовал мне избавиться от части моего имущества. Все заработанные деньги уходили на содержание той огромной «материальной машины», которую мне удалось создать. И вместо того, чтобы жить, я неистово занимался зарабатыванием средств, чтобы прокормить все, что меня окружало.

Как только я избавился от роскошного автомобиля, то сразу почувствовал облегчение, новый автомобиль практически не требовал никаких затрат, кроме топлива и планового обслуживания. Загородный дом, точнее, его отсутствие, также существенно снизило мои расходы, и мне даже подумалось, что я смогу выбраться на поверхность.

Наверное, так же выходит на поверхность подводная лодка. С одной стороны, на нее давит огромная толща воды, и если корабль даст брешь, то это давление просто разорвет ее

на части. С другой стороны, вода выталкивает ее на поверхность сама, и субмарине требуется немало энергии, чтобы оставаться под водой. Я чувствовал, как выхожу на поверхность. В течение долгого времени я не испытывал подобного облегчения, потому что был занят поиском выхода из сложившейся финансовой ситуации. Хотя ее решение оказалось весьма простым. Наверное, все решения, которые мы ищем, просты по сути. А сложными их делают наше сознание и привычки. Я рад, что мне удалось пересмотреть свое отношение к материальным благам. Вероятно, это и было поворотным моментом на пути к финансовой свободе.

## **С точностью до копейки**

В одно утро я получил от компаньона sms: «Ты должен с точностью до копейки знать, сколько и кому ты должен». Это поставило меня в тупик – я понял, что не знаю точной суммы. Более того, из-за финансовой суеты я даже не могу вспомнить, скольким людям и организациям я задолжал.

Это было для меня удивительно. Привыкший контролировать все расходы и дела, я обнаружил, что полностью потерял контроль над своими личными финансами. Я перезвонил компаньону и поделился своими наблюдениями. Он ответил: «Именно так всегда и бывает. Никому не нравится находиться в долгах и иметь кредиты. Люди предпочитают делать что угодно, чтобы как можно реже вспоминать об этом».

Он добавил: «Более того, находиться в состоянии финансовых обязательств для многих людей страшно: что если вовремя не выплатишь проценты, что если не отдашь долг, что если они отберут у тебя... и так далее. И часто этот страх приводит к тому, что человек реально забывает, выбрасывает из своего сознания, сколько у него кредиторов и какую сумму он должен. Поэтому первым делом надо определить сумму долга с точностью до копейки, расписать, кому и сколько должен. Сознание человека устроено так, что если он не знает точных сумм или избегает их, то они автоматически вырастают в десятки, сотни раз, превращаясь во что-то огромное и страшное».

В тот день я составил список всех людей и организаций, которым был должен деньги. Благодаря тому, что часть долга я уже закрыл, было легче воспринимать все те цифры, которые я увидел. Точный расчет позволил мне взглянуть в глаза моему страху. Я понял, что боялся финансового краха, банкротства, боялся остаться ни с чем после многих лет упорного труда. Но после того, как мне удалось зафиксировать все свои долги и понять, кому и сколько я должен отдать, этот страх рассеялся и превратился в одну из задач, которые я привык решать по жизни.

## Огонек надежды

Мы стали встречаться с компаньоном чаще. Компаньон избегал разговоров о возобновлении совместной работы. Но я знал, что это был абсолютно новый этап нашего партнерства. Я чувствовал, что для полноценной работы с компаньоном должен избавиться от долгов полностью, чтобы не иметь никаких обременений и быть абсолютно финансово свободным.

У меня оставался важный вопрос, который волновал меня в течение всего прошедшего времени. Благодаря рекомендациям компаньона я уже успел избавиться от части своего имущества и направил эти деньги на погашение кредитов. Это в значительной степени облегчило мне жизнь. Кроме того, выход из долгов стал для меня своего рода игрой. Теперь практически все деньги, которые ко мне приходили, я направлял на погашение долгов. Но у меня оставалось ощущение убытка, потому что я по-прежнему тратил все, что зарабатывал.

Я обратился за разъяснениями к компаньону и уточнил, стоит ли откладывать деньги, будучи обремененным долгами. На что компаньон ответил: «Обязательно! В каких бы долгах ты ни находился, часть денег, в размере 10 % от доходов, ты должен откладывать на свой накопительный счет. Ты и сам прекрасно знаешь, как это делать, я читал твою книгу «Миллионер».

С одной стороны, я был очень рад и доволен, что компаньон знаком с моей первой книгой «Ты – миллионер», с другой стороны, был безмерно удивлен, что он прочел ее. Несколько лет назад я сообщил ему, что на основе наших с ним бесед решил написать книгу, на что компаньон ответил усмешкой. Я не мог и подумать, что он следит за моей писательской деятельностью. Надо сказать, что компаньон – человек не публичный, он редко дает интервью и уж точно не является звездой телеэкрана. Чего нельзя сказать обо мне: я стремлюсь стать известным и раскрывать бизнес в том числе за счет популярности своей личности.

Только я успел подумать обо всем этом, как компаньон, перехватив мой взгляд, добавил к вышесказанному: «Накопив определенную сумму денег, ты сможешь выбрать – пустить ее на покрытие долга или использовать для бизнеса. Но в любом случае у тебя вновь будет образовываться финансовая подушка, которая станет основой финансовой стабильности».

Несколько месяцев спустя я вспоминал этот наш разговор с компаньоном. К тому моменту, несмотря на кредиты, мне удалось аккумулировать неплохую сумму на накопительном счете. И тогда я подумал, что эта сумма для меня словно огонек надежды на то, что рано или поздно я смогу освободиться от финансовых обязательств и вновь обрести свободу, вкус которой мне был хорошо знаком.

## Глава 3

# Школа финансов

### Хамелеон

Случалось ли вам встретить человека, который смог полностью перевернуть вашу жизнь? Случалось ли вам встретить человека, под взглядом которого вы становились сильнее, и любые достижения и цели превращались в реальность?

Как я уже упоминал, некоторое время назад мне несказанно повезло. На одном из бизнес-семинаров я встретил человека, который перевернул мое сознание. Благодаря ему я вышел на абсолютно новый уровень во всех сферах жизни, начиная от финансов и заканчивая отношениями с близкими.

Впоследствии мы стали партнерами, и мне посчастливилось вести с ним бизнес. Однако в какой-то момент нашей совместной деятельности компаньон прервал отношения и отстранился от дел, предоставив мне полную самостоятельность. Это было для меня серьезным испытанием, ведь вести бизнес на миллионы в одиночестве, не имея возможности советоваться во всем со старшим товарищем, гораздо сложнее. Однако это заставило меня стать более жестким, что в бизнесе имеет ключевое значение, отбросить всякую лишнюю чепуху в виде панибратских отношений с сотрудниками, взять личные и корпоративные финансы под контроль и единолично принимать решения, даже если они могли оказаться ошибочными.

Заняв эту позицию в бизнесе, я неожиданно для себя осознал, что сильно изменился. Меня старого уже не стало, был я новый. Компаньон некоторое время спустя рассказывал, что прекрасно чувствовал это. Он понимал, что я был готов к новому этапу нашего сотрудничества, к выходу на новый финансовый уровень. С целью вылезти из финансовой ямы, в которую совершенно незаметно для себя самого я умудрился попасть, я решил обратиться к своему компаньону за советом. С этого момента наше сотрудничество возобновилось, и мы снова начали работать вместе.

Надо сказать, что компаньон на первый взгляд был такой же человек, как и все. Он обычно скромно одет – брюки и свитер. Хотя надо сказать, это очень дорогие брюки и очень дорогой свитер, но несведущему человеку в голову не придет, сколько могут стоить эти вещи. Обычный человек редко обращает внимание на детали, и уж точно мало разбирается в дорогих вещах.

Материальные атрибуты, которые окружают компаньона, выполняют две основные функции: во-первых, они комфортны для него, во-вторых, не привлекают к нему лишнего внимания. Еще на начальном этапе нашего партнерства компаньон привел в пример образ хамелеона. Он сказал: «Обрати внимание, насколько удивительна природа этого существа. Оно меняет окрас в зависимости от внешней среды. В нашей стране не нужно показывать свое богатство. Нужно быть более хитрым».

Это в корне изменило мое представление о богатстве и роскоши. Потому что на тот момент я стремился к обретению всех тех финансовых благ, о которых мечтают многие люди, живущие в нашем материальном мире. Уже к тому моменту у меня была личная яхта, гидроцикл и масса других «дорогих игрушек». От которых, впрочем, спустя какое-то время мне пришлось избавиться, чтобы частично закрыть все свои финансовые обязательства. О чем уважаемый читатель имел возможность узнать из ранее прочитанных глав.

Итак, время шло. И на закрытие долгов в общей сложности у меня ушло около полутора лет. Компаньон заметил, что это нормально. Он также добавил: «После выхода из долгов мно-

гие люди взлетают гораздо выше, чем были до момента их появления. Это связано с тем, что человек становится гораздо более трезвым в мире финансов, его сложнее поймать на удочку финансовых мошенников или что-то в этом роде. Кроме того, он гораздо более умело распоряжается финансами, и это словно начинает притягивать к нему все больший капитал».

В одной из личных бесед компаньон познакомил меня с так называемой «методикой финансовых уровней». Собственно методикой назвал ее я, потому что для компаньона существовали только факты. А желание сделать из этого некую логическую цепь было свойством моего сознания. Так или иначе, методика финансовых уровней стала одной из основ обучения в школе бизнеса, созданной позже.

Это не только доказало эффективность применения всех знаний моего компаньона по отношению к другим людям, но и тешило мои собственные амбиции. Благодаря методике финансовых уровней сотни людей, независимо от социального статуса, рода занятий, независимо друг от друга стали позднее долларовыми миллионерами. Собственно компаньон говорил, что разницы перехода с одного финансового уровня на другой ни в тысячах, ни в миллионах – никакой нет. Это вопрос понимания сути управления финансами.

## Финансовая цель

Мы встретились в баре вечером. Как обычно это бывает по вечерам в подобных заведениях, люди вокруг пили пиво, кричали, танцевали – в общем, отдыхали по полной. Мы сели за столик, компаньон по привычке заказал зеленый чай. Он редко пил алкоголь. Бокал шампанского или очень дорогого вина я мог увидеть у него в руках только после заключения крупных сделок или на Рождество.

Компаньон начал издали: «Обрати внимание на этих людей вокруг, – он указал рукой по сторонам. – Все они хотят стать богаче, все они хотят жить в роскоши. Но далеко не многие знают наверняка, чего именно они хотят достичь. Мысли о благополучии у этих людей слишком широки – в них нет конкретики. Для нашего сознания просто богатство, роскошь, или даже здоровье – это лишь слова, они ничего не значат.

Все эти материальные цели должны быть сосредоточены вокруг конкретных образов. Поэтому, если ты планируешь достичь какой-то материальной мечты, то нужно, чтобы она обрела четкие контуры и ясность. Более того, нужно, чтобы ты ощутил ее. Это даст понимание, что эта цель действительно твоя, а не просто рекламная пустышка. Твое личное отношение к цели позволит достичь ее гораздо быстрее и проще».

Он также добавил: «Большинство людей живут вообще неосознанно. Они загоняют себя в такие финансовые обязательства и рутину, что у них даже нет времени остановиться и подумать, кто они такие, для чего родились на свет, кем бы могли стать. По этой причине большинство людей так и остаются работать в найме, не меняют профессию, живут в одном и том же месте всю жизнь, даже не меняют своих привычек. Это печальная реальность, которая нас окружает, но к которой мы не имеем ни малейшего отношения...

Разумеется, общаясь с этими людьми, ты перенимаешь их образ мышления, их цели, их пути – так большинство людей становятся одинаковыми. Зная это, политики на самом высоком уровне управляют сознанием миллионов людей».

Компаньон продолжал: «Каждого человека особенным делают его мечты и цели – то, к чему человек стремится, и то, кем он станет в будущем. Механизм отсрочки желаний во времени очень важен, потому что в процессе обретения той или иной цели человек становится тем, кем он рожден. Он раскрывает в себе волю, характер, интеллект, даже душу – все это происходило с тобой, пока мы работали вместе, происходило до этого и еще будет происходить после. Именно поэтому в процессе достижения цели люди начинают открывать новые бизнесы, берут на себя ответственность и обязательства, зарабатывают больше денег».

В конце разговора компаньон попросил меня еще раз прописать все свои финансовые цели по разным направлениям жизни, начиная от личного автомобиля и заканчивая садиком для ребенка. Он попросил максимально конкретизировать каждую из целей вплоть до цвета автомобиля или, например, марок одежды, которую я хотел бы носить. Он также рекомендовал подробно расписать, на что я трачу средства, сколько денег уходит в месяц на каждую из статей расходов. Благо, это было несложно, потому что к этому моменту я достаточно продолжительное время вел финансовый дневник.

## Рождественская ночь

Дело шло к Рождеству. Рождественский вечер всегда у меня вызывал теплые воспоминания. Нет ничего лучше праздничного ужина с семьей у камина – такого вечера, когда на столе стоит жареная утка с яблоками, пахнет еловой хвоей, а вокруг расположились красные коробочки с подарками для близких. Как бы мне хотелось встречать Рождество именно так, как я это делал пять лет подряд.

Сейчас не все шло у меня так гладко, как я рассчитывал. По совету компаньона мне пришлось буквально «слить» большую часть активов, в том числе и загородный дом, что навело некоторую печаль. Я спрашивал себя, неужели я совершил такие серьезные финансовые промахи, которые привели меня к этому? Но компаньон сказал, чтобы я не отчаивался. Он постоянно обнадеживал меня, убеждая, что по закрытии всех кредитов и долгов я смогу стать гораздо более финансово обеспеченным, чем раньше.

Во-первых, потому что уже не попадусь на финансовые ловушки, а во-вторых, потому что научусь зарабатывать больше. Что и станет решающим после того, как выход из финансовой ямы будет завершен. Более того, компаньон не раз повторял мне, что не знает ни одного предпринимателя высокого порядка, который не прошел бы через финансовые испытания. Подобные сложности не обошли и его самого. Но ему удалось преодолеть все эти финансовые «риффы» и удержаться на плаву. Сейчас он руководил империей из примерно 40 совершенно независимых предприятий, включая добычу золота и драгметаллов, строительную корпорацию, сеть ювелирных магазинов, пару ресторанов, несколько франшиз, бизнеса по сдаче коммерческой и некоммерческой недвижимости и много чего еще.

Бывало даже так, что я совершенно неожиданно узнавал о его новом бизнесе, который он мог открыть в считанные часы. Он был словно *пожирателем бизнесов*. Любой проект, любая идея, которая нравилась моему компаньону, мгновенно превращались в бизнес. Прежде всего благодаря огромному количеству бизнес-контактов и связей, которыми обладал мой компаньон. Но об этом мы еще поговорим позже.

Итак, в это Рождество вместо привычного отдыха в кругу семьи с елкой и подарками мы с компаньоном летели на заключение сделки. Мы сидели рядом, в салоне бизнес-класса. Это был прекрасный полет. Благодаря новым знаниям, которыми делился со мной компаньон, я понимал, что перехожу на совершенно другой уровень своей жизни, в том числе и в финансовом плане. Я словно чувствовал, как вновь меняется вся моя жизнь под воздействием изменения мышления, и мне это нравилось.

Компаньон не скрывал своего прекрасного настроения. Накануне вылета он заключил выгодную сделку по продаже одного из своих офисных зданий.

Причем сумма сделки была выше, чем та, на которую он готов был пойти. Здание находилось в самом центре города и представляло собой 4-этажный особняк с красивым стеклянным куполом. Это была просто жемчужина в сердце мегаполиса. Цена была весьма высокой, но компаньон не спешил продавать этот объект. На продаже он стоял более пяти лет. За это время здание посмотрело огромное количество людей, в том числе и представителей зарубежных компаний.

Некоторым покупателям он показывал здание лично. И каждый раз делал это так, словно именно этот человек и купит здание. Я поинтересовался у него: зачем так распинаться перед каждым клиентом и какой смысл тратить столько времени на огромное количество встреч.

Также я добавил, что при его прозорливости он мог бы просто отсеять некоторых клиентов, которые уж точно никогда не купят объект, и приезжать на встречу только к тем, кто внушает доверие. Ответ моего компаньона я запомнил на всю жизнь: «Во-первых, Саша, каждая встреча с клиентом, даже если сделка не состоялась, приближает тебя к ней. Неважно, купил

клиент или не купил, важно, что если не купил один, то появится другой, который обязательно купит. И второе: этот объект весьма ценен для меня, он относится к премиум-классу. Никто не сделает его презентацию лучше, чем его собственник».

Затем компаньон спросил: «Приятно ли тебе, когда шеф-повар или владелец престижного ресторана выходит в зал и интересуется, понравилось ли тебе у них, или даже сам выносит блюдо». Я ответил, что, конечно, это доставляет большое удовольствие, я чувствую себя значимым гостем, и мне хочется возвращаться туда еще и еще.

Компаньон добавил: «То же с любым видом деятельности. Если собственник прекращает активно взаимодействовать с клиентами и продавать свой продукт, он теряет связь с реальностью и, как следствие, теряет хватку. Так рушатся многие бизнесы. Мне гораздо проще держать руку на пульсе. Кроме того, только я смог бы продать этот объект по такой цене, потому что только я знаю его истинную ценность».

Компаньон заказал дорогое шампанское, я же ограничился вишневым соком. Когда сероглазая, в красной униформе стюардесса принесла нам напитки, я смотрел в окно иллюминатора на крошечные мелькающие частички снега, с бешеной скоростью пронесившиеся мимо. По-видимому, самолет влетел в облако, и снежинки было видно из-за горящих маячков самолета. Стюардесса, улыбаясь, налила шампанское и вишневый сок. Эта улыбка словно подтверждала, что мы находились на гребне волны успеха и богатства. И я снова с сожалением подумал, как много времени я провел вдалеке от компаньона.

Мы чокнулись бокалами. Некоторое время мы не говорили ни слова. У меня в голове пронеслись несколько наиболее ярких событий этого года.

К моим собственным умозаключениям компаньон добавил: «Новый год и Рождество – важные этапы жизни для любого предпринимателя, да и любого человека вообще. Это время переосмысления и постановки новых целей и планов. Это время, когда можно помечтать, и кто знает, сбудутся ли мечты в следующем году... Ведь для того, чтобы любая мечта сбылась, нужно приложить немало усилий. Клиента, который вчера купил здание, я постепенно вел к сделке почти три года. Запомни, если ты сделал все, что было в твоих силах, если ты хорошо потрудились, то к Рождеству ты обязательно получишь бонус». Я понял, что в своем случае он имел в виду здание, проданное за 20 миллионов долларов.

«А теперь давай-ка посмотрим, какие финансовые цели ты поставил перед собой. Доставь тетрадь!» – скомандовал с улыбкой мой компаньон. «Что, прямо сейчас?» – спросил я. – «Конечно, мой друг, конечно!».

## Финансовые уровни

В школе я учился в целом на отлично. Только по русскому языку иногда получал четверки и тройки. Поэтому если уважаемый читатель найдет в моей девятой книге ошибки – то, конечно, это лучше всего будет связать с моими тройками по русскому.

Несколько лет назад я познакомился с удивительным человеком, который является для меня символом успеха – он независим, работает в наших российских реалиях и не собирается уезжать из России. Он подарил мне не просто знания, которые я хотел реализовать. Все, чему он меня обучал, было абсолютно реально и осязаемо. Прежде всего потому, что он сам был прямым доказательством того, что существуют люди богаче меня, что они обладают материальными благами, о которых многие на планете даже не мечтают.

Мы летели обратно в Москву. У компаньона было отличное настроение, потому что накануне он провернул очередную хорошую сделку. Хотя, надо заметить, что у него всегда было приподнятое настроение. Это отличало его от множества людей, которые радуются в основном в момент получения денег или чего-то в этом роде. Не знаю почему, но я отчетливо знал, что информация, которую я получу от моего компаньона в этом полете, будет важной и значимой для меня. Так и произошло.

Компаньон был настроен на философский лад, поэтому начал издали: «Не приходилось ли тебе задавать себе вопрос, почему одни люди ездят на мерседесах, купленных на деньги, вырученные с одной сделки, а другие сводят концы с концами и не могут заплатить за квартиру? Обрати внимание, – продолжал он, – практически всех людей можно разделить на несколько групп с точки зрения их доходов. Я называю это *финансовыми уровнями*».

Раньше я не раз слышал словосочетание «финансовый уровень», но в этом разговоре с компаньоном я впервые воспринял данную информацию с новой стороны. Впоследствии она легла в основу методики финансовых уровней, разлетевшейся по всему миру. Сейчас данная методика активно используется в нашей школе бизнеса, а также во многих других финансовых школах и школах саморазвития. После разработки методики финансовых уровней меня стали активно приглашать на семинары в основном по финансовым достижениям, и мне удалось доработать ее и представить уважаемому читателю в этой книге.

Тем временем компаньон продолжал: «Обрати внимание, что люди, которые относятся к разным финансовым уровням, живут абсолютно разной жизнью. Они едят в разных местах, одеваются по-разному, ездят на разных автомобилях. Они вообще как будто живут в разных мирах. Напротив, внутри одного и того же финансового уровня жизнь людей очень похожа». Компаньон сделал небольшую паузу, как бы пытаясь понять мою реакцию. Я же был весь внимание и попросил его продолжить.

«Всех людей условно можно разделить на несколько групп в соответствии с их ежемесячным уровнем заработка. Первый уровень будет 0, там человек ничего не зарабатывает. Второй уровень – 10–15 тысяч рублей в месяц – к этому уровню относится малооплачиваемый служащий персонал коммерческих предприятий, медсестры, подрабатывающие студенты и так далее. На следующем финансовом уровне находятся начинающие предприниматели, работники коммерческих предприятий, некоторые госслужащие, программисты и другие, их заработок около 40–50 тыс. рублей в месяц. Дальше небольшой скачок до 80–100 тысяч рублей в месяц. Здесь могут быть предприниматели с некоторым опытом, наемные руководители среднего звена, некоторые чиновники, руководители малого бизнеса и другие».

Я понял схему распределения людей по группам, которую предлагал мой компаньон и, не в силах сдержаться, выпалил: «Дальше 150–200 тысяч – это топ-менеджеры, высококвалифицированный персонал, бизнесмены в малом и среднем бизнесе, чиновники...». «Точно» – спокойно подтвердил компаньон. Он продолжал: «Затем идет финансовый уровень 300–400 тыс.

рублей в месяц. К этому уровню можно отнести опытных предпринимателей, топ-менеджеров, высокопоставленных чиновников, владельцев бизнеса». «Так, а дальше 1,5–2 миллиона в месяц», – предложил я. «Ну, пусть будет 1,5–2 миллиона. Это владельцы крупного бизнеса, топ-менеджеры высокого уровня, здесь же могут быть владельцы магазинов, салонов, люди, которые имеют пассивный доход по достаточно крупным вкладам или собственности. Последний уровень, который мы с тобой рассмотрим – это 10 миллионов в месяц и выше. Это владельцы крупного бизнеса, руководители предприятий на самом высоком уровне, инвесторы».

Так мой компаньон с легкостью разделил людей на разные группы с точки зрения их доходов. Я заметил, что распределение само по себе мне понятно, и задал логичный вопрос: как люди оказываются на том или ином финансовом уровне и как осуществляется переход с одного уровня на другой? Компаньон, ответил: «Ты смотришь в корень. Большинство людей, ставших богатыми и успешными, не были рождены в богатстве и роскоши. Люди становятся таковыми».

И происходит это благодаря финансовым целям, которые они ставят перед собой. К примеру, сложно представить себе человека, который долгое время жил без целей и планов и в одночасье стал миллионером. Вероятность этого нулевая. Люди, которые достигли выдающихся финансовых результатов или каких-нибудь результатов вообще, первоначально стремились достичь какой-то цели. Для кого-то это покупка квартиры в хорошем районе, для кого-то дорогой комфортный автомобиль, кто-то мечтает путешествовать, кто-то – создать высокодоходный бизнес и так далее».

«И в процессе достижения цели они начинают зарабатывать больше», – добавил я. «Именно, – с довольной улыбкой подтвердил компаньон, – ради достижения цели многие люди кардинально меняют свою жизнь: переходят на новую работу, ищут дополнительный заработок, открывают свое дело, начинают откладывать деньги. Потому что для осуществления материальной цели, а часто и нематериальной тоже – нужны деньги, больше денег, чем до этого зарабатывал человек. Ведь если бы ты мог осуществить свою мечту текущими ресурсами – то уже наверняка сделал бы это».

Вот почему я настоятельно просил тебя прописать все твои цели по каждой сфере жизни и по возможности оценить их в деньгах. Ты должен понимать, чего ты хочешь и сколько денег для этого необходимо. После того как появляется понимание цели и вложений, которых она требует, все становится гораздо проще и яснее. Так мечты превращаются в цели, а цели в планы. Потому что наши цели – это не что иное, как мечты, которые мы в силах достичь».

Речь компаньона произвела на меня сильное впечатление. На примере своей жизни я вспомнил массу ситуаций, когда мне чего-то сильно хотелось, но это стоило больше, чем я мог себе позволить. И я искал разные варианты достижения желаемого – новые заказы, договаривался с продавцом, брал деньги в займы, продавал что-нибудь лишнее. Благодаря теории компаньона я понял, что цели, так или иначе, – это причина, по которой люди начинают зарабатывать больше, и именно цели стоят в основе перехода человека с одного финансового уровня на другой.

## **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.