

..... Оглавление

От авторов	7
Глава 1. ЧТО ТАКОЕ ДЕНЕЖНАЯ МЫШЦА?	11
• Где находится денежная мышца и у кого она есть	
• Почему отличники редко становятся богатыми	
• Как найти и прокачать свою денежную мышцу	
Глава 2. ДЕНЕЖНАЯ ИНТУИЦИЯ	30
• Интуиция денежных возможностей	
• Как видеть и получать денежные предложения	
• Не думайте о деньгах, а привлекайте «живые» деньги	
Глава 3. ВТОРОЙ ДОХОД ОБЯЗАТЕЛЕН	46
• Второй доход, а не пассивный доход	
• Второй доход в найме, фрилансе, бизнесе	
• НДФЛ, самозанятость, ИП, ООО и др.	
Глава 4. РИСКИ – ДЕНЬГИ – УДОВОЛЬСТВИЕ	70
• Основные деньгоизарабатывающие стратегии	
• Фактор риска для разных категорий заработка	
• Деньги vs удовольствие в разных моделях дохода	
Глава 5. ОХОТА НА ДЕНЬГИ	90
• Не бойтесь назвать свою цифру	
• Учитесь ценовым переговорам	
• Постоянно пересматривайте условия по расходам	

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Глава 6. ТРАТЬТЕ НЕ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ ДОХОДА!	117
• Откладывать 10% — путь к бедности	
• «Сам себе Германия»	
• «Подушка безопасности» vs инвестиции	
Глава 7. ГРУППЫ ФИНАНСОВОГО ЗДОРОВЬЯ	144
• Виды финансовых неврозов	
• Деньги и социальный класс	
• Как определить свою группу?	
Глава 8. ИНВЕСТ-АЗБУКА РАЗУМНОГО ЧЕЛОВЕКА	168
• «Как у Баффета» не получится	
• Никто не сделает инвестиции за вас	
• «Джентльменский набор» надежных вложений	
Глава 9. СЕМЬЯ И ДЕНЬГИ	190
• Финансовая иерархия в семье	
• Деньги для детей и ради детей	
• Как обеспечить финансовую защиту семьи	
Заключение	211
Глоссарий	214
Список рекомендуемой литературы	227
Благодарности	232

..... От авторов

Друзья,

каждый из нас, положа руку на сердце, может посетовать, что с деньгами у него не все идеально. Редко кому удается достичь финансовой безмятежности, когда денежные вопросы не беспокоят совсем или находятся под полным контролем. Хотя признаваться и разбираться в денежном беспорядке и неприятно, и не принято. То «умеренное благополучие», в котором мы пребываем, на самом деле — повод для беспокойства.

Гораздо чаще мы закрываем глаза на проблемы, бодrimся, хорохоримся, стараемся «принять неизбежное» или поверить в то, что «еще не вечер» и когда-нибудь, в средне-отдаленном будущем нам повезет и наша денежная ситуация изменится к лучшему.

Однако, как правило, все живут в одной и той же искривленной модели, присущей им всю или большую часть жизни. Зарабатывают хорошо, но сберегают плохо. Накапливают деньги отлично, но инвестировать не умеют совершенно. Разумны в тратах, но все равно еле-еле сводят концы с концами. Или еще хуже — очень скромны в заработке, но очень лихи в получении кредитов на показное потребление, чтобы «все как у людей» и почувствовать, что «я этого достойна».

Разных форм личного финансового уродства много. Реальных примеров настоящего финансового здоровья, спокойного и уверенного, очень мало.

А ведь сфера денег как ничто другое подлежит точному учету и контролю, и, соответственно, объективной оценке и коррекции, но при этом мы придумываем фантастические причины и поводы,

чтобы не глядеть в лицо «цифрам и фактам». То есть сфера личных денег вызывает у нас множество сложных эмоций, которые серьезно искажают наше восприятие реального положения вещей.

Мы все чувствуем: с нашей финансовой ситуацией что-то не так, но ничего толком не можем изменить. Шаг вперед, два шага назад. Почти как с похудением и диетами — все знают, что делать, но мало у кого получается достичь результата и удержать его на протяжении долгого времени. Почему же?

Ответ прост. С одной стороны, в России и в бывших республиках СССР слабо развиты надежные инструменты для инвестирования личных денег, аналогичные таковым в странах Западной Европы и США. То есть следовать один в один советам из популярных бестселлеров о личных финансах американских авторов мы просто не можем. Там совершенно правильно описаны все принципы управления личными деньгами и инвестициями, только все они работают и дают результат в совершенно иной экономической ситуации.

С другой стороны, у нашей страны особенный исторический путь, и многие события, которые произошли с нами и нашими старшими родственниками, остались на нас свой отпечаток. Политических, экономических, военных потрясений в стране было очень много, а предсказуемых правил игры очень мало. Благодаря этому у нас накопилась масса «финансовых неврозов» и «денежных зажимов», которые приводят к очень странной манере обращения с деньгами.

Однако есть люди, которые в любые времена и в любых обстоятельствах лихо привлекают деньги и удачно их приумножают. Мы как опытные бизнес-консультанты часто имеем дело с успешными предпринимателями и высокооплачиваемыми профессионалами. Давно заметили, что у всех этих людей есть *денежная мышца*. Качество, которое не связано напрямую с интеллектом и «признанными добродетелями» вроде дисциплины, исполнительности, трудолюбия. Это некая особая энергия, способность концентрировать

внимание, удивительный дар. Встречается довольно редко, как абсолютный музыкальный слух или выдающиеся спортивные способности.

Что делать нам, простым смертным, у кого денежная мышца очень слабенькая и особо не прощупывается?

Во-первых, понять, что это не приговор. Не всем дано стать олимпийскими чемпионами, но практически все могут себя поддерживать в хорошей физической форме — без лишнего веса, одышки и приступов слабости. Никто в нашем авторском коллективе денежной мышцей, развитой от природы, не обладал, но каждому из нас удалось сильно раздвинуть свои финансовые горизонты в сравнении с « заводскими настройками ».

Во-вторых, все-таки прокачивать свою денежную мышцу правильным образом. Чтобы понять, какие действия ведут к деньгам и по-настоящему стабильному финансовому положению, нужно совершить много попыток и немало ошибок. К сожалению, информационный фон «про деньги» — это просто дымовая завеса из дезинформации, абсурдных установок и странных рекомендаций, следуя которым, невозможно добиться никаких улучшений. А все работающие алгоритмы и приемы совершенно неочевидны.

Итак, что вы сможете получить полезного в нашей книге:

- ✓ Разобраться, какая у вас денежная мышца от природы;
- ✓ Понять, к какой группе «финансового здоровья» вы относитесь;
- ✓ Определить свои «финансовые неврозы» и пути их преодоления;
- ✓ Изучить обязательные приемы для управления своими деньгами;
- ✓ Выбрать свой «джентльменский набор» надежных работающих инвестиций;
- ✓ Улучшить «денежную хватку» и «денежную интуицию»;
- ✓ Прояснить финансовые отношения с родными и близкими.

Чего в этой книге точно не будет? Никакой денежной эзотерики, мистики, «фэншую для богатства», призывов к рискованным операциям и лихим инвестициям. Только «золотой стандарт» точно выверенных упражнений по управлению собой и своими деньгами, основанный на нашем реальном опыте и опыте множества частных инвесторов, которые, так же как и мы, начинали с «низкого» финансового старта. В этой книге много жестких и нестандартных рекомендаций. Но мы не раз убеждались, что только они и работают.

Искренне желаем вам многократно повысить свою финансовую устойчивость и прокачать денежную мышцу! У вас точно получится!

Читайте, применяйте, успевайте главное!

Глеб Архангельский, Ольга Стрелкова

ГЛАВА 1

Что такое денежная мышца?

- Где находится денежная мышца и у кого она есть
- Почему отличники редко становятся богатыми
- Как найти и прокачать свою денежную мышцу

Денежная мышца — это особый талант, «сверхспособность», свойство психики, которые позволяют некоторым людям очень легко привлекать и приумножать деньги.

Это именно уникальная способность, которая никак не связана с интеллектом, образованием, происхождением. Что-то вроде абсолютного музыкального слуха или выдающейся растяжки. Люди с развитой денежной мышцей от природы зачастую сами не могут объяснить, почему у них так лихо получается то, что у остальных вызывает затруднения.

У большинства из нас такой врожденной способности нет. Изменить это мы не можем, так же как не можем кардинально изменить свои физические данные. Соответственно, люди с ярко выраженным природными способностями при регулярной практике и определенном тренинге достигают выдающихся результатов.

Люди со средними способностями без необходимой прокачки денежной мышцы всю жизнь сталкиваются с финансовыми проблемами разной степени тяжести.

И конечно, очень распространены всякие «пограничные» ситуации, когда денежная мышца есть, но развита не полностью:

в чем-то перетренирована, а где-то «совсем усохла». Например, люди, которые легко «охотятся на деньги», довольно часто деньгами плохо распоряжаются, не способны делать сбережения или слишком рисуют при инвестициях. А люди с хорошим финансовым самоконтролем, дисциплиной и прочими «денежными добродетелями» обладают низкой финансовой самооценкой и не могут обеспечить себе высокий доход.

Сытый голодного не разумеет, бедный богатого не понимает, человек с природной денежной мышцей ничему не может научить

Денежная мышца
никак с интеллектом
не связана и точно
«в уме» не прокачивается.

Чтобы развить
денежные способности
необходимы активные
действия.

того, у кого таких способностей нет. Прежде всего потому, что все талантливые люди не осознают, что они талантливы. Им это настолько легкоается, что они просто не знают, что так бывает не у всех.

Советы «больших миллионеров» тоже не подходят обычным людям — у вас никогда не будет тех сумм, которыми они оперируют. То есть реальные возможности для инвестиций и сбережений у вас совершенно другие.

В следующих главах мы увидим, что из репертуара «денежно одаренных» людей могут применять «денежно обычные», а в чем нам нужен совершенно другой подход. Там, где выдающийся музыкант «просто слышит», а гениальный математик «просто видит» свою тему, обычным людям требуются специальные средства для решения аналогичных задач.

Самое важное, что нужно понять и принять, — денежная мышца никак с интеллектом не связана и точно «в уме» не прокачивается. Чтобы развить денежные способности, необходимы активные действия, но не абы какие, а строго определенные. О том, что делать, чтобы улучшить и свою финансовую ситуацию, и свою «денежную натуру», мы и расскажем в этой книге.

Где находится денежная мышца и у кого она есть

У любых успешных предпринимателей есть истории про первые заработки. Как правило, все они относятся к очень раннему возрасту.

Один парень лет в двенадцать заметил, что до первой большой перемены все охотно дают прикурить другим ребятам в школе и делятся сигаретами. Однако во второй половине учебного дня сигареты заканчиваются, и наступает ситуационный дефицит.

Что он делал? Утром — «стрелял» сигареты у приятелей, потом — продавал их по весьма завышенной цене. Близкие друзья в этот «круговорот сигарет в природе» не включались. К 18 годам у него уже были два масштабных бизнеса в своем регионе — маркет-плейс по продаже цветов и строительных материалов.

Похожую историю в своей книге «Я такой как все» рассказывал Олег Тиньков. Он в студенческие годы в Горном институте днем покупал водку, пока она была в свободной продаже, а ночью, когда магазины закрыты, продавал ее другим студентам по двойной цене. Многие возмущались, но ведь никто не мешал им самим заблаговременно купить все, что нужно.

Другому будущему бизнесмену в детстве достались пустые коробочки из-под аудиокассет. Просто коробочки. Новенькие, но пустые. И очень много, несколько кубометров пустых коробочек. Казалось бы, кому нужны коробочки без кассет? Это же абсурд!

Однако подросток встал в переходе метро и стал продавать их по рублю¹. Прохожие подходили и изумлялись: «Парень, ты с ума сошел? Кому нужны пустые коробочки?» Мальчик обстоятельно объяснял: «Смотрите, у вас же есть любимые кассеты с записями дорогих вам исполнителей? Но коробочки на них не вечные. Представляете, как будет хорошо, если вы сможете заменить сломавшуюся коробочку?».

¹ В те времена 1 рубль был гораздо более значимой суммой, чем сейчас. — Прим. авт.

К вечеру он уже все распродал и заработал довольно приличную сумму денег. Забавно, что, когда к нему подошли бандиты (дело было в ранние 90-е, и дежурный рэкет был неизбежен для любого, кто пытался чем-то торговаться), он и им продал много коробочек. Сейчас этот человек возглавляет крупный ИТ-бизнес.

Глеб Архангельский:

Я не раз замечал какую-то необъяснимую энергетическую связь между первыми деньгами и «хорошо получившимися» бизнесами. «В детстве в аптеке я увидел объявление: «Принимаем мать-и-мачеху, столько-то рублей за килограмм. Я спросил маму — мама, мать-и-мачеха — это ведь вот те листья, что за аптекой растут? — Да. — Собрал мать-и-мачеху за аптекой, сдал в аптеку, заработал первые деньги». Это рассказывает владелец крепкого бизнеса по сбору и поставкам дикороссов — клюквы, брусники и т.п.

Когда я консультирую бизнесменов, вопрос о «первых деньгах» очень помогает принимать стратегические решения. Например, человек владеет двумя бизнесами. Первый — съемка телесериалов, полмиллиарда рублей годовой выручки. Дело очень увлекательное, но крайне нестабильное. Второй, тоже на полмиллиарда рублей, — производство и поставка кружек в крупные сети. Второй бизнес очень хочется продать, он скучен, много «операционки». Но — дает более предсказуемый финансовый поток, чем первый.

Спрашиваю: «Какие были у вас первые деньги?» — «Я снимался в детстве в кино, в массовке». — «Прекрасно, значит все-таки кино!» — «Да, но потом, в старших классах, я торговал сигаретами. Забирал на базе мелким оптом, утром по дороге в школу отдавал в ларьки на реализацию». — «Нет, похоже, избавиться от торгового бизнеса вам тоже не удастся...»

Вот таких деятельных и успешных попыток заработать деньги практически «из воздуха» у всех денежно одаренных людей в анамнезе очень много, причем все они относятся к довольно раннему возрасту. Пока «денежно обычные» люди получают карманные деньги от родителей или диплом, чтобы начать устраиваться на работу после окончания вуза, «денежно одаренные» высекают денежную искру из всего, что находится рядом с ними.

Берете интервью у предпринимателя, вроде бы уже наклевывается драматическая история, как его из одного бизнеса выставили партнеры, на руках жена с младенцем — только из роддома вышла, денег нет... «Звучит тревожная музыка...», спрашиваете: «И как же вы выкрутились?» А он и в ус не дует, вообще не воспринимает ситуацию как особо неприятную. Говорит: «Так у меня же всегда есть что-то еще. Ресторан закрылся, зато кофейни выстрелили».

Рассказы типа «я из простой небогатой семьи, но, когда учился на первом курсе мехмата МГУ, мне принадлежало уже около полутора сотен квартир в Москве. Мы покупали недооцененные квартиры, расселяли коммуналки... — так и сформировался первый капитал» для денежно одаренных людей — норма.

Если за вами такого раннего денежного следа нет, и первые деньги были заработаны более традиционным путем, скорее всего — денежная мышца у вас самая заурядная. Если вы прямо сейчас не можете привлечь заметные суммы денег минимум семью разными способами (кроме кредита и грабежа, разумеется) — к «денежно одаренным» вы точно не относитесь. Причем привлечь не гипотетически, а реально — утром решили, вечером при нужной сумме.

Пытаться подражать людям с природной денежной мышцей — занятие бессмысленное. Это редкий дар, который либо есть, либо нет. Тут даже завидовать нечему. С таким же успехом можно завидовать баскетболистам двухметрового роста или людям с фотографической памятью.

Что же делать?

Как выглядят «денежные физкультурники»

Люди, которые не являются от природы «денежно одаренными», но при этом довольно хорошо устроены в жизни и без особых проблем зарабатывают значительно выше среднего уровня в сво-

ей стране, как правило, довольно рано научились обменивать свой труд на деньги. Если у «чистых предпринимателей» всегда есть склонность к авантюре, причем к авантюре щедро вознаграждаемой, то у «денежных физкультурников» в раннем возрасте проявляется склонность к сдельной работе с оплатой за результат.

Кто-то начинал репетиторствовать за деньги чуть ли не со старших классов, кто-то убирал школьный двор за вознаграждение, кто-то работал курьером. Почему работа была именно сдельной? Тут все просто: школьники и студенты довольно крепко привязаны к своему основному занятию — учебе. Они заключены в рамки жесткого учебного расписания — времени на подработки у них немного, максимум 3–4 часа в день, обычно гораздо меньше. Другими словами, сколько удастся заработать при почасовой, чаще сдельной оплате, столько и получишь. Очень важно, что это именно работа за деньги, а не родительские вознаграждения за уборку в квартире или хорошие оценки в дневнике.

Любая «внешняя работа» предполагает независимую оценку вашего труда, переговоры о гонораре, определенные риски (заплатят или не заплатят) и никакого снисхождения как к «личному ребенку». В таком случае очень быстро развивается связка «время = деньги». Ведь ресурсы подростка, которому нужно выбрать между прогулкой с друзьями, домашними заданиями или парой часов результативной работы, всегда ограниченны. Приходится делать выбор между удовольствием, правильным, но не оплачиваемым действием на условную перспективу (учись хорошо — поступишь в престижный вуз и когда-нибудь твоя жизнь будет прекрасна) и реальной работой с реальными деньгами «здесь и сейчас».

Ольга Стрелкова:

Свой первый гонорар я получила в 14 лет. За статью в ленинградской газете «Смена» (главная молодежная газета города, вроде местной «Комсомольской правды»). Как сейчас помню: пришел квиточек о почтовом переводе на 5 руб. 38 коп. (при средней зарплате около 100 руб.). Кстати, приличная сумма

за одну статью, по объему заметно меньшую, чем традиционное школьное сочинение.

Это была рецензия (кстати, первая в стране) на фильм Алексея Учителя «Рок» о рок-музыкантах, которые тогда только-только выходили из подполья.

Я моментально стала школьной героиней. Резко изменилось отношение учителей и одноклассников. Пожалуй, эффект общественного влияния «на умы» меня тогда привлек гораздо больше, чем сами деньги. В старших классах я время от времени публиковала заметки в прессе с такими же гонорарами, но в систему это не вошло. Хотя в нашей студии юного журналиста при газете «Смена» были ребята, которые умудрились опубликоваться и получить гонорар чуть ли не в каждой газете страны, включая даже заводские многотиражки. Печатали по 2-3 статьи в неделю, потом стали выдающимися журналистами своего времени.

Студенческие годы «денежных физкультурников» обязательно отмечены ранним входом в работу и профессию. Не секрет, что обучение в вузе в большинстве случаев носит общий характер.

Те, кто «пробует на вкус» свою профессиональную сферу как можно раньше, получают большое преимущество перед теми, кто откладывает начало работы на «после получения диплома». Как правило, талантливые предприниматели (те самые, с природно-развитой денежной мышцей) уже с первых курсов практически полностью «забивают на учебу» и занимаются своими коммерческими операциями, а «денежные физкультурники» очень активно себя «расположивают» между учебой и многочисленными подработками.

Значит ли это, что нужно плевать на образование? Ни в коем случае. Вы никогда не знаете, станете ли новым Биллом Гейтсом или рядовым неудачником без образования. Однозначно только то, что послушной учебы «от звонка до звонка» в вузе совершенно недостаточно, чтобы впоследствии получить работу с хорошим доходом. Даже самые лучшие вузы и самые престижные дипломы в России этого не обеспечивают.

Глеб Архангельский:

Я абсолютный «денежный физкультурник» из небогатой семьи. Мама — преподаватель английского, папа — переплетчик. Петербургская квартира-«коммуналка» с окнами в мрачный двор-колодец, все стены в книгах, черно-белый телевизор — роскошь.

Мои самые первые трудовые деньги были заработаны во втором или третьем классе подработками у папы в переплетной мастерской. Это были строго «сдельные» деньги, по утвержденным государством расценкам. Помню, как папа показал мне более эффективный способ связать пачку картонок (тариф — 4 копейки за пачку), и я заработал за вечер не полтора рубля, а три. Огромная разница, три рубля — это 15 порций мороженого! Так что мои первые деньги были «наемными», но строго «сдельными», и сразу с прививкой эффективности. Придумываешь более правильный способ сделать работу — зарабатываешь больше!

А первые «внешние», независимые от семьи, деньги были с репетиторства на младших курсах вуза: я обучал старшеклассников математике. А еще работал летом экскурсоводом в Валаамском монастыре. Эти первые деньги, очевидно, перекликаются с тем, что я делаю сейчас, — бизнес-консультирование, тренинги, публичные выступления и т. д.

Мы убеждены, что большинство людей могут и должны начать профессиональную работу за деньги в как можно более раннем возрасте, не позднее второго курса института (предположим, что первый можно потратить на вхождение в студенческий ритм). Только реальная включенность в практические отношения с людьми и организациями, с которыми вы совершаете обмен «время — деньги», «труд — деньги», помогают активизировать денежную мышцу.

Что делать тем, кто сейчас «ни разу не студент» и свое раннее денежное развитие пропустил или оно пришлось на годы, совсем не похожие на сегодняшнюю реальность, мы обязательно расскажем в следующих главах.