

Финдрайв: как привлечь, сохранить и выгодно вложить свои деньги

Автор:

[Глеб Стрелкова](#)

Финдрайв: как привлечь, сохранить и выгодно вложить свои деньги

Глеб Алексеевич Архангельский

Ольга Стрелкова

Время – деньги. Книги известных российских гуру по личной продуктивности

Давайте честно. Большинство руководств по личным финансам не работает. Или работает в мире розовых единорогов, где экономика абсолютно стабильна, зарплаты и премии выплачиваются вовремя, никто никого не увольняет, все предельно честно друг с другом. У нас пока все иначе. Надо активно охотиться на деньги, совершать акробатические трюки, чтобы сохранить сбережения, и обладать недюжинным умом и силой воли, чтобы их выгодно инвестировать. Авторы без всяких сантиментов показывают, какие действия в реальных условиях ведут к деньгам.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Глеб Архангельский, Ольга Стрелкова

Финдрайв: как привлечь, сохранить и выгодно вложить свои деньги

© Архангельский Г.А., Стрелкова О.С., текст, 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

От авторов

Друзья,

каждый из нас, положив руку на сердце, может посоветовать, 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, бодримся, 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, оставили 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, «фэншуя 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-выраженными 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 рискуют 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 того, у кого таких способностей нет. Прежде всего потому, что все талантливые люди не осознают, что они талантливы. Им это настолько легко дается, что они просто не знают, что так бывает не у всех.

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

Чтобы развить денежные способности необходимы активные действия.

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 рублю[1 - В те времена 1 рубль был гораздо более значимой суммой, чем сейчас. – Прим. авт.]. 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».

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 торговать), он и им продал много коробочек. Сейчас этот человек возглавляет крупный IT-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 наклеивается 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 своей стране, как правило, довольно рано научились обменивать свой труд на деньги. Если у «чистых предпринимателей» всегда есть склонность к аванюре, причем к аванюре 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 ограничены. 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 «забывают на учебу» и занимаются своими коммерческими операциями, а «денежные физкультурники» очень активно себя «располовинивают» 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 вязать 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.

Почему отличники редко становятся богатыми

Не раз было замечено, что академические успехи в школе и вузе далеко не всегда приводят к успехам «на денежном фронте». Знаменитый миф о том, что «троечники рулят миром», во многом основан на том, что действительно

отличники редко достигают значительного финансового успеха. Почему так?

Прежде всего давайте отметим, что «миром рулят» не троечники в классическом понимании этого слова, а люди, обладающие выдающимися способностями. Все, у кого в той или иной сфере наблюдаются достижения «выше среднего», так или иначе обладают исходными данными «выше среднего». Даже если кому-то со стороны это кажется несправедливым.

У всех людей с высоким социальным статусом и/или высоким уровнем дохода, как правило, больше энергии, трудолюбия, готовности идти на риск, умения обращаться с людьми и многих других особых черт характера, причем в самых разных комбинациях. Когда нам кажется, что это же совершенно обычный человек, который ничего особенного не делает, но у него почему-то суперрезультаты, он точно действует не так, как вы думаете о нем.

Почему отличники не слишком финансово удачливы? Дело в том, что система образования – и школьная, и вузовская – прежде всего ориентирована на послушных студентов, которые должны соблюдать правила и тщательно воспроизводить стандартные решения. В реальной жизни же вознаграждается инициатива и нестандартные решения. А за стандартные действия вознаграждение очень среднее. Так устроена система. То есть из отличников получают очень хорошие функционеры внутри уже устоявшихся систем, а среди «нарушителей правил» (условных «троечников») – те самые люди, которые предпринимают гораздо больше попыток, делают «ходы конем» и ориентированы на быстрый результат.

Кроме того, в российских вузах не так мощно развита система профориентации и распределения, как в лучших западных университетах. Если вы получаете диплом Высшей школы экономики или МГИМО, вам все равно еще нужно очень постараться, чтобы найти хорошую высокооплачиваемую работу. В то время как выпускники Лиги плюща практически «разбираются» работодателями уже на старших курсах и могут выбирать между наиболее престижными в своей профессиональной области корпорациями. Однако и на Западе, если вы тщательно отучились «от и до», например, в Гарварде, сможете стать корпоративным топ-менеджером, но не магнатом бизнеса.

Работающий студент всегда выигрывает у студента «только с дипломом».

В чем хорошая сторона «красного диплома» или других отличий в учебе? Прежде всего в том, что получение «золотой медали» – это сложный квест, который могут пройти только самые выносливые и настойчивые. Нужно выдавать высокий формальный результат по множеству дисциплин на протяжении многих лет. Это всегда требует компромиссов, моральной устойчивости, умения выстраивать социальные отношения и самое главное – доводить начатое до конца. Это значит, что «внеакадемические» качества, которые формируются при получении академических наград, в жизни и деньгозарабатывании могут очень и очень пригодиться. Но обратите внимание, игра за академические награды – это уже давно игра без денег. Те же навыки можно натренировать в других условиях, сочетая их с денежным вознаграждением.

Работающий студент за время обучения в вузе успевает попробовать минимум двух-трех работодателей по своему профилю обучения и «сходить на сторону» в другие профессиональные сферы, не говоря уже о неспециализированных подработках вроде частного извоза или курьерской доставки.

За этот период он понимает, как вести переговоры об оплате своего труда, учится отличать пустые обещания от настоящих бонусов, зарабатывает нужные «строчки в резюме» и бесценный профессиональный опыт, а также полезные связи и контакты. Студент, полностью выполняющий предписания дневного обучения, получает множество установок в своей профессиональной сфере, полностью оторванных от реального положения вещей, и становится еще одним соискателем «без опыта». В итоге, студент, работавший все годы обучения, практически всегда получает стартовую зарплату в найме больше, чем студент без опыта, только с дипломом.

Глеб Архангельский:

Каюсь, я – классический золотой медалист и красный дипломник. Учился в самых лучших местах самым лучшим образом. Хорошая гимназия, факультет прикладной математики Санкт-Петербургского государственного университета, лучшая в мире программа Executive MBA (TRIUM от Лондонской школы экономики, французской HEC и бизнес-школы Нью-Йоркского университета).

Все это вроде бы полностью противоречит тому, что мы только что написали, – мол, академическое «послушничество» убивает денежную инициативу. Это правда, но любой процесс может проходить по-разному. Например, во мне эти учебные квесты сформировали умение стабильно «выбивать» четко зафиксированный формальный результат. Ведь сами знания и отличные оценки за эти знания – далеко не всегда одно и то же. Нужно выловить исчезающих преподавателей во время зачетной недели, продемонстрировать собранность и уверенность, наконец, не забыть проставить нужные оценки в нужные ведомости. Благодаря такому «выбиванию очков» у меня сейчас все торговые марки оформлены, все контракты подписаны, все книги изданы. При этом я знаю многих людей, гораздо более одаренных, чем я, у которых все как-то сделано «вполоборота» – книга есть, но не издана, диссертация есть, но не защищена, изобретение есть, но без патента.

Учащиеся онлайн-курсов «Из наемного в бизнесмены», «Как продать себя дороже», «Время – деньги» в онлайн-школе Глеба Архангельского, как правило, хорошо зарабатывающее и успешные в своей сфере специалисты и топ-менеджеры с доходом от 100–200 тыс. до 0,5–1 млн руб. в месяц. Они грамотны, образованны, в хорошем смысле «аналитичны», успешны в том, что делают. Но почти всем им не хватает «предпринимательской жилки», той самой денежной мышцы. Они с удовольствием заполняют таблицы, проектируют будущие бизнес-структуры, рассчитывают финансовые матрицы, но просто замораживаются, когда надо самым простым образом быстро привлечь деньги «здесь и сейчас». То есть способны работать в уже готовой структуре с налаженным «деньгооборотом», а не создавать его самостоятельно.

Ловушка «умеренного благополучия»

Далеко не всегда люди без денежной мышцы – это бомжи и нищие. Гораздо больше среди них «умеренно благополучных». Если вы видите скромного труженика, который считает получаемую зарплату неизменной величиной, постоянно говорит о нематериальных выгодах своего положения (хороший коллектив, надежный работодатель, предсказуемое будущее и прочие «синицы в руках»), это однозначно человек «без денежной мышцы». Любопытно, что такими же денежно непрокачанными могут быть и вполне активные карьеристы, которые вместо денег зарабатывают статусы.

Карьерная лестница в любой компании построена таким образом, чтобы очень постепенно, очень небольшими дозами повышать материальное вознаграждение сотрудникам. Никакой «взрывной рост» не предусмотрен даже для тех, кто действительно совершает прорывы. Чтобы перескочить со ступеньки на ступеньку, нужны чрезвычайные обстоятельства. Это может быть и выдающийся коммерческий прорыв, осуществленный вами лично, и удачно реализованные корпоративные интриги, чтобы это достижение пошло вам «в зачет» и оказалось вознаграждено повышением зарплаты.

Конечно, самое скромное вознаграждение получают те, кто является «наемным послушником» в организациях с небольшой зарплатной вилкой – в бюджетных учреждениях социальной сферы, на госслужбе, в науке и т. п. Хотя и там бывают счастливые исключения, своеобразные финансовые оазисы с высокими ставками, но это редкость. То же касается и выбора профессиональной сферы. Если вы играете на редком музыкальном инструменте старинную музыку, концерты которой очень мало востребованы, нет смысла рассчитывать на большой заработок. Вы можете быть выдающимся исполнителем, но останетесь бедным на всю жизнь. Однако если вы просто квалифицированный программист, будете востребованы и в России, и за рубежом.

Вы можете быть выдающимся исполнителем, но останетесь бедным на всю жизнь.

Не менее важно и состояние экономики той страны или региона, в котором вы находитесь. Переезд в более благополучный с финансовой точки зрения город для людей активных и работоспособных дает своеобразный трамплин, значительно увеличивая их заработок. Если же вы остаетесь в экономически отсталом или бесперспективном регионе, то очень сильно ограничиваете свой доход и профессиональные возможности. Кстати, о том, как использовать преимущества мегаполиса и крупных заказчиков из столицы, работая из региона, мы подробно описали в своей книге «Удалёнка. Экспресс-курс по работе из дома» (М.: Бомбора, 2020).

И конечно, навешивание на себя отягчающих обстоятельств, сильно ухудшающих ваше материальное положение, тоже показывает, насколько ваши денежные способности угнетены. Например, если вы – молодая женщина,

живете в провинции, работаете в бюджетной сфере, выходите замуж за безработного или очень мало зарабатывающего мужчину по любви, а потом рожаете троих детей подряд, только чудо поможет вашему процветанию. К сожалению, в области денег чудеса случаются не так часто.

Как правило, люди без денежной мышцы, вообще не торгуются за свою зарплату или премию, никогда не напоминают заказчику о выплате гонорара и не проявляют никакой активности по получению денег. Они считают, что просто честной работы вполне достаточно. К сожалению, это далеко не всегда так. Очень часто они довольствуются лишь похвалами начальника, а пунктирные обещания о гипотетическом вознаграждении (прибавке к зарплате или премии), обремененные многими дополнительными условиями, принимают за «чистую монету». А ведь обещание денег и живые деньги в руках – это две большие разницы.

Часто денежные мышцы атрофированы именно у работающих, умных, исполнительных людей, которые послушно вписываются в предлагаемые обстоятельства.

Любой руководитель профессионально умеет «опускаться по деньгам», это его работа. Конкурсные отборы срежиссированы таким образом, чтобы люди соглашались на самую низкую стартовую зарплату из возможных. Для этого есть специальные рекрутинговые технологии. Если вы совершили какой-то «производственный подвиг», например, разгребли запущенную или отсутствующую первичную бухгалтерию на предприятии, не ждите, что за вами будет бежать начальник и предлагать премию. У боссов денежная мышца прокачана лучше, чем у подчиненных. Они не станут вас провоцировать на разговоры о дополнительной оплате. «Выговорить» для себя бонус и получить его – отдельная задача для сотрудника.

Например, в популярном телесериале «Анатомия страсти» про хирургов-интернов есть интересный эпизод. Главная героиня, Мереди Грей, чей исключительный талант и профессиональные достижения очевидны абсолютно для всех, вдруг обнаруживает, что получила постоянное место в больнице, где проходила стажировку, но ее зарплата значительно ниже, чем у других коллег. Непристойно ниже. Оказалось, что ее наставник, главный хирург, специально сделала так, чтобы девушка поборолась за свое место под солнцем и научилась

проводить ценовые переговоры. О том, как это делать, мы расскажем подробно в 5-й главе этой книги – «Охота на деньги».

Разумеется, кроме «бедных умников» существует еще множество других видов денежных неудачников. Есть откровенные бездельники, которые просто не работают или работают символически. Есть безумные транжиры, чей уровень потребления в несколько раз превышает их реальные доходы. Есть игроманы, зависимые от казино. Но все это – скорее экзотические исключения. Гораздо чаще денежные мышцы атрофированы именно у работающих, умных, исполнительных людей, которые послушно вписываются в предлагаемые обстоятельства.

Это не значит, что нужно бунтовать против системы и качать свои права на каждом шагу. Это значит: нужно очень внимательно разобрать вашу ситуацию, понять перспективы денежного вознаграждения и увидеть, где вы что-то упускаете. Это не так легко для людей, традиционно не настроенных на деньги, но наша книга как раз и написана, чтобы этому научить. Любой «бедный умник» – это, по сути, «денежный физкультурник» в спящем состоянии, который пока не решил начать свою прокачку.

Как найти и прокачать свою денежную мышцу

Прежде всего надо понять, к какому денежному типу вы относитесь.

Предполагаем, что, если вы «денежно одаренный» и ваша денежная мышца работает на полную мощность, вряд ли вы читаете эту книгу лично для себя. Наверное, вас интересует, как прокачать денежную мышцу кого-то из своего окружения – бедного родственника, скромного заместителя, старинного приятеля, менее удачливого, чем вы сами. Возможно, вы хотите наставить на путь истинный кого-то из своих иждивенцев – жену-домохозяйку или подросткового сына. С привлечением денег и денежной удачей у вас проблем нет, вы даже не понимаете, откуда такие проблемы берутся у других. Обратной стороной медали в вашем случае обычно бывает недостаточно разумное распоряжение деньгами – слишком лихие инвестиции, слишком большие риски в бизнес-операциях, дыры в системе личной финансовой безопасности. Для вас – восьмая и девятая глава этой книги.

«Бедным умникам» миллиардерами стать не дано. Опирайтесь 1а свои сильные стороны.

Если вы «бедный умник» или уже приступивший к прокачке «денежный физкультурник», находящийся в ситуации умеренного финансового благополучия (кстати, это может быть и при стабильно неплохих доходах), то важно понять, что быть миллиардером вам не дано. Нужно опираться на свои сильные стороны, развивать и дополнять их. Категорически противопоказано поддаваться бизнес-пропаганде типа «бросай все и начинай свой бизнес!», «затевай стартап», «скорее инвестируй все свободные средства», «выпускай акции». Нет, этого делать не стоит! Только надорветесь и получите огромные убытки, от которых не оправитесь. Даже самые успешные корпоративные топ-менеджеры в готовой структуре часто терпят неудачу при переходе в самостоятельный бизнес. Если вы «верный солдат партии», хороший исполнитель или корпоративный руководитель, которому необходим экзоскелет стабильного предприятия, вам нужно заниматься очень аккуратной «растяжкой» своей денежной мышцы. Использовать те возможности повышения оплаты труда, которые предоставляет компания; поменять работу на более высокооплачиваемую; дополнить основную занятость небольшой подработкой или фрилансом. Второй доход обязателен для всех, но для вас – особенно.

Глеб Архангельский:

У меня очень «неденежная» генетика – пять поколений преподавателей! Профессия учителя в России всегда пользовалась уважением – и никогда не была особенно денежной.

Моя мама приехала в Ленинград из тверской деревни и поступила на факультет иностранных языков Педагогического института им. А. И. Герцена. Сделать это в те времена без блата, без знакомств было очень трудно. Поступила с третьего раза. После двух неудачных попыток работала на заводе и продолжала готовиться. Большую часть жизни работала за очень скромную зарплату и ничему «деньгопривлекательному» научить меня не могла. Но научила трудолюбию, сосредоточенному долгосрочному усилию, самодисциплине.

Если бы я не переехал в Москву, думаю, из толкового петербургского аспиранта, написавшего первую книгу, стал бы хорошим петербургским профессором с кое-какими подработками. Но, конечно, не создателем самого известного в России тайм-менеджерского бизнеса, успешно проданного за круглую сумму стратегическому инвестору.

Как произошла эта трансформация? Очень маленькими шагами. Первая написанная книга, которая привлекла первых клиентов по хорошим ставкам за тренинг-день. Первая платная ТМ-конференция в рамках некоммерческого тайм-менеджерского сообщества. Знаю точно, что регулярная сосредоточенная практика всегда заметно улучшает исходные шансы.

Если вы «финансовый невротик» с экзотическими причудами (дикие растраты, полное отсутствие работоспособности, долги и кредиты, из которых вы не можете выбраться), вам, конечно, в первую очередь нужно укрощать свои пороки. Как правило, это довольно глубоко встроенные в психику деструктивные программы, что-то типа «финансового алкоголизма». Преодолеть их можно только «постом и молитвою». Или, проще говоря, тщательным отслеживанием деструктивных действий, которые обесточивают ваше финансовое положение.

Ольга Стрелкова:

Я сама – классический финансовый невротик. У меня «синдром Достоевского», ярко выраженный случай финансового мазохизма. Все думают, что Достоевский был бедным и несчастным. На самом деле Достоевский большую часть своей жизни был высокооплачиваемым литератором, но умудрялся финансово обнулиться из любого положения. Даже когда он перестал играть в казино, мог спустить все деньги на многокомнатную квартиру в центре Петербурга или летний отдых. Надо сказать, Достоевский умел гениально просить деньги. Его письма, где он просит в долг у друзей, написаны еще более выразительно, чем его романы.

Я точно так же, как Федор Михайлович, могу и склонна обнуляться из любой ситуации. Могу заработать и 10 рублей, и 10 тысяч евро, но при этом наскрести копейки, которых еле-еле хватит на поездку в метро. Будучи большую часть своей жизни высокооплачиваемым фрилансером, я вообще не делала сбережений, не покупала недвижимость и, конечно, ни во что не инвестировала.

Потребность обнулиться – очень странное свойство психики. Тяга, которую почти невозможно преодолеть.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

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

Купить: https://tellnovel.com/ru/strelkova_gleb/findrayv-kak-privlech-sohranit-i-vygodno-vlozhit-svoi-den-gi

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)