

УДК 336.7
ББК 65.262.6+65.290
Б14

Багрянцев, Павел.

Б14 Всегда при деньгах. Стратегия увеличения доходов / Б. Павел. — Москва: Издательство АСТ, 2019. — 256 с. — (Звезда Рунета. Бизнес).

ISBN 978-5-17-114067-0.

Мне удалось вырваться из кредитного рабства и создать бизнес менее чем за полгода. Еще некоторое время назад я и представить не мог, что начну путешествовать по миру, рассекать на горных лыжах в Альпах и вести телешоу во Вьетнаме.

Я осознал, что деньги можно зарабатывать всегда. Есть множество способов воплотить свои мечты в реальность. Надо только мыслить масштабнее и не бояться совершать ошибки.

Приглашаю вас окунуться в мир возможностей, посмотреть на деньги с другой стороны. И поверить, что финансовая свобода — это не мечта, а реальность.

Те результаты, которых мне удалось достичь, также смогли повторить мои ученики. Значит, получится и у вас.

УДК 336.7
ББК 65.262.6+65.290



Серия «Звезда Рунета. Бизнес»

Издание для досуга
демалысқа арналған баспа

Павел Багрянцев

ВСЕГДА ПРИ ДЕНЬГАХ. СТРАТЕГИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДА

Ответственный редактор Я. Сурженко

Технический редактор Т. Тимошина

Художественное оформление Я. Паламарчук

Компьютерная верстка А. Грених

Подписано в печать 26.12.18. Формат 84x108/32. Усл. печ. л. 13,44.

Печать офсетная. Гарнитура OfficinaSerifITC. Бумага офсетная. Тираж экз. Заказ №

Произведено в Российской Федерации

Изготовлено в 2019 г.

Оригинал-макет подготовлен редакцией «Времена», импринт «Альфа»

Изготовитель: 000 «Издательство АСТ»

129085, Российская Федерация, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, комн. 705, пом. I, этаж 7

Наш электронный адрес: WWW.AST.RU

Общероссийский классификатор продукции ОК-034-2014 (КПЕС 2008); 58.11.1 — книги, брошюры

«Баспа Аста» деген 000

129085, г. Мәскеу, Жұлдызды гүлзар, д. 21, 1 кұрылым, 705 бөлме, пом. 1, 7-қабат

Біздің электрондық мекенжаймыз : www.ast.ru

E-mail: malysh@ast.ru

Интернет-магазин: www.book24.kz Интернет-дүкен: www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан и Представитель по приему претензий в

Республике Казахстан — ТОО РДЦ Алматы, г. Алматы.

Қазақстан Республикасына импорттаушы және Қазақстан Республикасында наразылықтарды

қабылдау бойынша өкіл - «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы

қ., Домбровский көш., 3«а», Б литері офис 1. Тел.: 8(727) 2 51 59 90,91 ,

факс: 8 (727) 251 59 92 ішкі 107; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz ,

www.book24.kz Тауар белгісі: «АСТ» Өндірілген жылы: 2018

Өнімнің жарамдылық; мерзімі шектелмеген.

Сертификация қарастырылмаған

Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!

vk.com/ast_nonfiction

instagram.com/ast_nonfiction

facebook.com/astnonfiction



ОТ АВТОРА

Здравствуйте! Меня зовут Павел Багрянцев. Предприниматель и видеоблогер. Профессиональный спикер. Регулярно выступаю на конференциях по бизнесу и маркетингу. Автор обучающих программ по YouTube и публичным выступлениям. Занимаюсь видеомаркетингом, продвигаю бизнесы и предпринимателей на YouTube. Веду свой видеоблог, где говорю о темах, которые могут быть интересны современному мужчине, в том числе в бизнесе и финансах. Кстати, тема личных финансов настолько актуальна, что некоторые мои видео по финансовой грамотности набрали более 100 000 просмотров на YouTube, часть из них даже показывали в школах на уроках. Познакомиться с проектом очень просто — достаточно ввести мое имя в строку поиска на сайте YouTube.

Итак, почему я имею право — не побоюсь этого слова — кого-то обучать? Я обучаю, но не поучаю, друзья. Не умничаю и вообще считаю это дело достаточно пло-

хим. Так вот, я имею право обучать, потому что такой же, как и большинство из вас. И родился я так же в обычной семье, в 1985 году. Довольно скоро отец ушел из семьи, поэтому матери приходилось одной обеспечивать нас, двоих сыновей. Так что моя трудовая деятельность началась рано, в 14 лет, на стройке. Справляться с тяжелой физической нагрузкой помогало то, что в юности я занимался лыжным двоеборьем, академической греблей и легкой атлетикой. Но как только я окончил школу, пришлось из спорта уйти и устроиться работать грузчиком, жили мы скромно, поэтому я как можно скорей хотел обеспечивать себя сам, чтобы помочь своей маме. А сидеть на шее у мамы мне было очень стыдно. Из грузчиков я ушел в охранники и поступил в Государственную академию им. Кирова в Санкт-Петербурге. По ночам работал, а днем учился, так что спал раз в двое суток. Через некоторое время организм, естественно, начал сдавать.

И тогда я принял для себя два решения: 1. Уволиться. 2. Кардинально изменить свою жизнь. Но я не просто принял решения. Я начал действовать и использовать все источники заработка, которые только мне попадались. Но... все они прямо или косвенно вели меня к одной цели — стать телеведущим и попасть на сцену. Студентом я работал на Loveradio, а, окончив институт, стал ведущим передачи «Хроника происшествий» на телеканале «100 ТВ». Позже у меня появился собственный проект

«Сильные люди» на телеканале «ВОТ!». Вскоре я начал пробовать себя в бизнесе. Первым предпри-

нимательским опытом была школа иностранного языка. Затем я открыл агентство праздников, следом — автошколу. Далее было еще несколько пробных проектов, в результате чего погорел, но это меня не остановило. Параллельно я продолжал строить карьеру телеведущего и организатора масштабных вечеринок более чем на 1000 человек. Постепенно я начал участвовать в международных мероприятиях и крупномасштабных проектах, собиравших уже до 50 тысяч человек и более.

Хочу заметить, что путь от обычного паренька до известного телеведущего, профессионального спикера и предпринимателя я проделал, не имея при этом ни связей, ни денег, ни опыта. У меня не было ресурсов, чтобы себя продвигать и рекламировать, а только огромное желание изменить свою жизнь и делать для этого все, что потребуется. В итоге в 27 лет я заработал свой первый миллион. И я повторил этот результат. Но в бизнесе, как и в жизни, не все бывает гладко. В какой-то момент я вновь стал банкротом, потерял бизнес и 2 млн рублей и еще остался должен. Но через какое-то время мне удалось снова выйти из финансового кризиса. После чего я понял, что на пути к финансовому благополучию можно ожидать чего угодно. Главное снять розовые очки и действовать.

Теперь хочу поделиться и с вами тем, что узнал за эти 10 лет, что помогло мне выйти на этот новый финансовый уровень. Сейчас я могу себе позволить путешествовать и заниматься тем, что я люблю. Только тем, что я люблю, и это приносит мне деньги. Но мое обу-

чение на этом не останавливается, оно все время продолжается, так же, как и личностный рост.

В свое время я обучался у Игоря Манна, лучшего российского маркетолога. У Энтони Роббинса — лучшего коуча в мире. У Ричарда Брендсона, с которым виделся в Москве, прочел очень много его книг, пытаюсь его моделировать и многому у него учиться, друзья. Как видите, каждое слово моей книги пережито, вымучено, обдуманно, 50 раз внедрено и приведено к результатам. Что-то сработало, а что-то нет, где-то я приобрел, а где-то потерял. У меня были долги по полмиллиона, но я все же вышел на новый финансовый уровень. И я знаю, как это сделать.

Но прежде чем я начну рассказывать о финансах, хочу с вами договориться вот о чем. Первое, что мне важно, чтобы вы были интерактивными. Прямо сейчас возьмите ручку, блокнот или листок, отложите все дела на потом. Отлично! Сделайте это обязательно! Это нужно вам, потому что мы будем анализировать конкретно вашу ситуацию. Так что мне от вас нужна включенность. Я уверен, многое из того, что вы прочтете в книге, вы уже знаете. Но тогда ответьте себе на вопрос: если знаете, то почему не делаете? А я это делал и делаю, получая красноречивые финансовые результаты, и хочу, чтобы у вас они тоже были. Второе. Говорю сразу и честно: у меня нет цели вам понравиться. Я хочу, чтобы вы, возможно, были недовольны. Взглянули на ситуацию с другой стороны, вышли из своей зоны комфорта. А делаю я это потому, что заинтересован в вашем росте.

И пару слов о цели книги. Да, она о том, как обрести финансовую эффективность и сформировать новые источники дохода. Но не думайте, что в книге речь пойдет о бизнесе. Скажу вам точно: бизнес присутствует в книге как отдельный элемент. Однако преимущественно она для тех, кто работает в разных сферах и по-разному зарабатывает деньги. Наем — очень крутая тема. Я знаю многих людей, которые, работая по найму, имеют дома за рубежом, покупают недвижимость, ездят на дорогих машинах. И у этих людей есть друзья-предприниматели, которые все в кредитах и ходят пешком. Задача книги — чтобы вы поняли, что все достижимо и реализуемо в любой ситуации, какой бы ни был у вас доход на данный момент, чтобы вы поверили в себя и начали действовать. Так что, если вы реально готовы работать над собой и достигать результатов, мы с вами отправляемся в большое интересное путешествие по миру финансов с его законами. Делать бизнес дано не всем, но каждый может стать богатым!

ВСТУПЛЕНИЕ

Приветствую вас, дорогой читатель! Искренне рад нашей встрече на страницах этой книги, ведь это значит, что мы с вами продолжаем осваивать финансовую грамотность. Для того, чтобы быть финансово-эффективным, совсем не обязательно быть профессионалом. И, независимо от того, хотим мы этого или нет, жизнь диктует нам свои условия и повышение своей личной финансовой эффективности непременно изменит качество вашей жизни в лучшую сторону. Конечно, для получения ощутимых результатов придется приложить некоторые усилия и погрузиться полностью в предлагаемую Вам в этой книге информацию.

Эта книга была написана по принципу тренинга. В каждой главе мы будем разбирать определенную тему и выполнять задания. Мне бы хотелось, чтобы в итоге вы не просто прочли книгу и получили очередную порцию теории, а уже в процессе прочтения получали свой первый финансовый результат.

Все, что здесь описано, я лично применял на практике, и это принесло определенные плоды. Возможно, вам подойдут не все способы, описанные в книге, но я настоятельно рекомендую получить опыт каждого. Поверьте, вы даже не представляете, во что все это может трансформироваться для вас! Ну что же, успехов в обучении, и давайте договоримся: читаем — применяем — и только потом читаем дальше!

ГЛАВА 1

КАК ДУМАЕШЬ —
ТАК И ЖИВЕШЬ

УСПЕХ ЗАВИСИТ ОТ УРОВНЯ ВАШИХ АМБИЦИЙ

Не исключено, что кого-то может огорчить то обстоятельство, что для успешного продвижения к поставленной цели надо выполнять задания, которые вы будете получать в конце каждой главы. Но мне кажется, что для человека, поставившего себе целью быть уверенным и самодостаточным в решении финансовых проблем, которыми так богата наша действительность, это хорошая возможность максимально приблизить эту цель. Также советую вам на время нашего виртуального тренинга не отвлекаться на другие проекты: деньги — дело серьезное, неза-

висимо от их количества на вашем счете, и, как известно, не любят суеты.

Начнем с главного — с доходов. А именно: что на них влияет и каким образом? Понятно, что основная задача — это сохранение и, что еще важнее, увеличение ваших доходов. Краеугольный камень этих процессов — экономия и правильное распределение средств, замена старых убеждений на совершенно новый образ мыслей. Вы должны усвоить тип мышления человека богатого, эффективного, умеющего составлять финансовые планы. В итоге вы получите **Таблицу ваших личных финансовых достижений** на срок один или два года.

В дальнейшем у вас появится модель, благодаря которой вы сможете ставить задачи и, что очень важно, достигать запланированных результатов уже на пять или на десять лет. Это зависит от уровня ваших амбиций. И тут самое время поговорить о том, в чем все-таки отличие «финансового» мышления человека бедного и человека богатого. Дальше, никому не в обиду, мы так и будем их называть: Богатый и Бедный.

КАК ДУМАЕТ БОГАТЫЙ И БЕДНЫЙ: ОТЛИЧИЯ

В чем отличие мышления Богатого и Бедного? Изучите табличку.

О чем думает Бедный	О чем думает Богатый
— всегда беспокоится о том, что может произойти в будущем нечто страшное и отнять его личные небольшие деньги;	— ищет решения и думает только об успехе;
О чем думает Бедный	О чем думает Богатый
— титанические усилия направляются на то, чтобы эти деньги сохранить. И тут все средства хороши: банки, всевозможные пирамиды, чулки, кубышки (если он Бедный, это не значит, что у него нет фантазии).	— его мысли направлены исключительно на поиски возможных вариантов приумножения капитала даже в том случае, когда денег у него так же мало, как у Бедного;
ИТОГ. Постоянное напряжение не способствует адекватному восприятию меняющегося финансового устройства мира, а постоянный страх перед инфляцией, землетрясением или еще каким-нибудь иным форс-мажором полностью лишает его способности творчески отнестись к своему скромному капиталу как к инструменту для зарабатывания денег.	— он стремится совершенствовать свои личные качества: вырваться из рутинного постоянного дефицита денег, использовать их эффективнее, освоить тайм-менеджмент, выучить английский язык...
	— и, что очень важно, — он стремится повысить свою востребованность на работе, чтобы ему в итоге платили больше.

ИТОГ. Бедный, как уже было сказано, ищет возможность сохранить и удержать средства. Богатый же постоянно пытается их оборачивать, инвестировать и приумножать.

Теперь, когда вы поняли отличия образа мыслей Бедного и Богатого, будет логичным попытаться обратить ваше внимание на азы инвестирования. Проще говоря, куда можно эффективно вложить деньги в сегодняшних российских условиях.

Вариантов не так уж мало, но мы с вами рассмотрим лишь несколько, самые очевидные и понятные.

Богатый прежде всего, инвестирует деньги и средства в свои знания. Инвестирует в знания свое время и ресурсы, потому что обучение, чтение книг — это долгосрочные и эффективные инвестиции в свое настоящее и будущее. Инвестируя в себя, вы поднимаете свою личную ценность. Под инвестированием понимается не только покупка каких-то материальных активов: квартир, акций или золотых монет. Вовсе не обязательно, я бы даже сказал, совершенно не обязательно.

ВЫВОД. Бедные всегда ищут виновников и причины возникновения у них материальных проблем. Почему это произошло? В чем причина? Кто виноват? И Бедный концентрирует все свои усилия на попытках установить причинно-следственный механизм происшедшего, вместо того, чтобы искать возможности их устранения, как это делает Богатый: это уже произошло, и мне незачем тратить время на выяснение причин, звонить друзьям, родственникам. Лучше я буду искать возможности вырваться из этой ситуации как можно быстрее.