

АРТЕМ СЕНАТОРОВ

ЦЕНА ВОПРОСА



Бизнес в Рунете

Артем Сенаторов

**Цена вопроса. Думай, делай
и зарабатывай по-новому**

«Издательство АСТ»

2023

УДК 159.92:33
ББК 88.4

Сенаторов А. А.

Цена вопроса. Думай, делай и зарабатывай по-новому /
А. А. Сенаторов — «Издательство АСТ», 2023 — (Бизнес в
Рунете)

ISBN 978-5-17-157965-4

«Изменения на личностном уровне — необходимый атрибут для выхода на новый уровень дохода». • Какие устаревшие убеждения мешают предпринимателю зарабатывать? • Как найти клиентов на старте? • Как умножать своё время, чтобы его хватило на каждого клиента? Книга бизнес-эксперта, писателя и литературного агента Артёма Сенаторова ответит на эти и другие вопросы. Она будет полезна каждому, кто занимается экспертным бизнесом, то есть работает на себя. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 159.92:33
ББК 88.4

ISBN 978-5-17-157965-4

© Сенаторов А. А., 2023
© Издательство АСТ, 2023

Содержание

Благодарности	6
Введение	7
Целься выше	7
Правила игры	9
Всемогущий онлайн	10
Дураком быть не страшно	12
Волшебная фраза	14
Глава 1	16
Четыре невидимых триггера бедности	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Артем Сенаторов
Цена вопроса. Думай, делай
и зарабатывай по-новому

© Сенаторов А., текст, 2023

© ООО «Издательство АСТ», 2023

Благодарности

Хочу выразить искреннюю благодарность семье, друзьям, команде, а также превосходным экспертам, которые лично поучаствовали в создании этой книги.

Все они: proctofor_moscow, romanova_reels, makarova.daa, andreev09, petrova.finance, saburov.ps, naturomia, kids.club.business, inspecial.ru, sasha.kovy, biznes_tracker, mariarybakova78, myglin, psy.life.seregina, ivan_kichaykin, rogova_psychologist, ya_yakovina, aleks.gafiyatullin, saiganov.anton, sorokin_mihail_, margo_nostress, kokorevinvest, _gardenstyle_, akhtarova_lash, bilobrov.viktoria_, emotolog_natti, natali_gureeva, svetlana_tatarinova_qi, alin.kadyrova, vasina_mua, sveta_zvezdaineta, tata.permanent, oksana_bestfood, alexunpack, natalya_mona, nikolai_poltorzhitskii, pashukhursev, tima.leps, veronikazaznova, elena_tatarnikova.career, elya.bykova, sabina.f.coach, dobav_ka_, tani_vlasova, sveta.psy, astrodzena, kungushevav, trener_ivanoff, da.smmagency, alldemidoff, energology, rushan_sharafiev, irina_maslow, orlovabylove.ru, khokhlov_oleg, irtyuga.yulia, dinara_strahovka, skcentre.ru, Oksana.vv, petr__voloshin, toros.ann, nakovalskaya, viktoriya_yarotskaya, kurbatskaia.nastya, o.sheshe, kincheva_elena, Anastasia.baranevskaya, evgeniya_valu, ayo_ava_mentor, dok.kirillova, o.remez_kosmetolog, dr_passeniouk, syur.elena, takbezopasno, english_with_kirill.

Введение

Зачем нужна книга про деньги

Целься выше

Миллион рублей в месяц. Долгое время этот уровень дохода был моей целью. Сейчас уже не могу сосчитать, сколько часов потратил на размышления о нём – и о том, как я себя буду чувствовать, когда возьму эту финансовую высоту.

Я начинал с самых низов, и миллион мне всегда казался не просто психологической планкой, а ещё и символом богатства. Ведь людей, у которых много денег, одним словом называют просто – миллионеры. Таковым я и стремился стать, чтобы первым делом купить квартиру в центре столицы или, как минимум, сделать первый взнос в ипотеку. Другой вариант – приобрести автомобиль, причём обязательно престижной марки, чтобы получать удовольствие от самого факта вожения, а не просто перемещаться из точки А в точку Б. В крайнем случае можно было бы уехать в кругосветное путешествие на круизном лайнере...

И самое поразительное: пока я думал обо всём этом, сам не заметил, как достиг желаемого дохода. Запомнился лишь разговор с отцом, состоявшийся позже. Папа сравнил мою прибыль со своей зарплатой на заводе не в пользу последней, сказал, что я молодец... А сам факт того, как я «пробил миллион», почему-то остался в тени. И пришло разочарование.

Нет, я был собой горд, доволен тем, что достиг поставленной цели. Но при этом обнаружил, что этой суммы, даже если отдать её всю, не хватит и на минимальный взнос за самую скромную квартиру. Что машину престижной марки если и можно купить, то 15-летней давности. Кругосветное путешествие мне тоже не светит, потому что оно стоит гораздо дороже миллиона.

Как оказалось, единственное, что я получил, – возможность посещать любые кафе и рестораны и заказывать что угодно, не глядя на стоимость. А до этого я долгие годы смотрел сперва на цены в столбике справа, и, найдя что подешевле, переводил палец влево на название блюда и спрашивал себя, хочу ли это есть. Вот почему, когда я перестал экономить хотя бы на еде, это стало для меня большой победой. О том, как экономия блокирует возможность роста дохода, мы ещё поговорим.

Когда я рассказываю о том, что миллион рублей в месяц даёт лишь возможность нормально питаться и иногда покупать качественную одежду, многие расстраиваются и говорят:

– У нас тоже есть цель заработать миллион, а ты нам подрезаешь крылышки!

На что я отвечаю:

– Миллион рублей – скромная сумма. Это не тот уровень дохода, где вы сможете себе позволить лучшее, что приготовил для вас мир. Поэтому мой совет: если ставите себе цель – сразу цельтесь повыше!

До какой конкретно суммы вам нужно повысить доход – решите сами по ходу чтения книги. Моя задача – лишь ассистировать вам и сделать так, чтобы вы получили мою точку зрения на то, что происходит сейчас, в конце 2022 года, когда я пишу эти строки.

Не претендую на истину в последней инстанции, тем более что в вопросах финансов каждый человек по-своему прав. Скажем, ваш знакомый считает, что стать богатым в наше время нельзя, можно лишь работать за гроши, так как все прибыльные должности уже заняты. Он прав, потому что живёт именно в такой реальности. А другой знакомый уверен, что уровень дохода ограничен лишь фантазией: всегда можно накреативить что-то интересное и предложить это рынку. Он тоже прав и может рассчитывать на то, что у него всё получится.

Если вы хотите расти в деньгах, вам нужно получить точку зрения того человека, который выше вас по уровню дохода.

И чем больше эта разница, тем лучше. Считаю, что могу быть полезен и экспертам, и тем людям, которые делают первые (и не только первые) шаги в направлении работы на себя. Мои слова подтверждены опытом. Каждая глава этой книги проверена реальной жизнью.

История с миллионом очень показательна: мы часто составляем определённое мнение о каком-то предмете, за которым на самом деле скрывается нечто другое. Многие люди уверены: чтобы увеличить нынешний заработок вдвое, надо повысить свою трудоспособность и за счёт этого выполнять в два раза больше работы. В реальности же **кратный рост дохода обычно сопровождается принципиально новыми действиями**. А они сами по себе не появляются! Кто-то вам эти действия должен показать. Ведь если бы вы сами могли их найти, то давно бы уже вышли на новый уровень дохода. Но обычно люди снова и снова делают примерно одно и то же и лишь разводят руками: «Почему мир так несправедливо устроен? Почему я не могу пробить пресловутый финансовый потолок?»

Я эти потолки пробивал многократно, используя специальные инструменты, которые вы получите в рамках моей книги.

Правила игры

Сразу должен предупредить: книга подойдёт не каждому. Я чётко знаю аудиторию, которой могу быть полезен. Это люди, которые либо уже работают на себя, либо вот-вот начнут. Уровень не важен: я говорю и о фрилансерах, выполняющих свой первый заказ за 100 рублей, и о предпринимателях с оборотами 10 миллионов рублей в месяц и выше. Дело в том, что **законы, по которым устроен экспертный бизнес, универсальны и работают на любом уровне.**

Если вы не живёте от аванса до расчёта, как большинство, а сами влияете на то, когда и сколько денег получаете, то эта книга, вероятно, будет вам полезна.

В моем понимании экспертный бизнес – когда человек не получает зарплату.

Знаю, о чём пишу, потому что помог выйти на новый финансовый уровень тысячам людей. Кому-то – в рамках прямого общения, кому-то – через обучающие продукты. В любом случае, мой опыт доказывает: есть определённые действия, которые нужно выполнить, чтобыкратно повысить доход. Книга, которую вы держите в руках, – моя попытка собрать их воедино.

Возможно, вы когда-нибудь покупали обучение, присутствовали на тренингах или, может быть, общались с наставниками. Вам наверняка говорили, что конкретно нужно делать, а вы либо и не начинали, либо делали спустя рукава, без воодушевления, в итоге никакого прорывного результата не наблюдалось. Я считаю, что эта ситуация возникает именно потому, что мы нередко стремимся сделать всё по-быстрому, чтобы сразу попасть в дамки. Но это не работает! Сперва нужно подготовиться.

Эта книга и есть ваша подготовка перед выходом на новый уровень. Допускаю, что многие вещи, о которых я расскажу, вы изначально не примете или посчитаете их довольно странными. И это нормальная реакция. Единственное, о чём я вас прошу – продолжать читать несмотря ни на что. А если какие-то элементы вызовут у вас отторжение, хотя бы допустите мысленно, что всё именно так и работает.

Пообещайте мне и себе, что будете гибкими и пластичными в плане реакции на ту информацию, которую вы получите.

Готовы? Продолжаем!

Всемогущий онлайн

Мы с вами живём в необычное время. Конечно, так можно сказать про любую эпоху. Например, моя мама живёт не совсем так, как жила моя бабушка в её возрасте. Отличий столько, что я даже не буду их перечислять. Важно другое: моя собственная жизнь не имеет ни капли общего с жизнью моих родителей. Разница поколений стала не просто ощутимой, а фантастической. Это касается всего: мышления, поведения, взглядов на семью, карьеру и, конечно, деньги.

Скажем, ещё недавно считалось нормальным после свадьбы жить вместе с родителями, когда молодожёны вселяются в квартиру к свекру и свекрови (или к тестю и теще), вместо того чтобы поселиться отдельно. Сейчас на такое соглашаются лишь те, кто ставит интересы старшего поколения перед своими. Гораздо чаще вижу людей, стремящихся как можно раньше обособиться. И это лишь одно из отличий. Что-то мне подсказывает, что поколение наших с вами детей ещё больше увеличит эту разницу...

По вопросам денег конфликт отцов и детей, пожалуй, достигает максимума. Не последнюю роль играет то, что львиная доля жизни наших родителей прошла до наступления эпохи широкополосного интернета, полностью поменявшей всё. Я был свидетелем этих революционных преобразований. Помню молодёжные телеканалы, например, MTV. Его ведущие («виджеи») были настоящими звездами, и когда появились социальные сети, эти люди быстро набрали там множество подписчиков.

Получалось так: сперва человек добивался славы в реальном мире, потом – в виртуальном. И я своими глазами видел, как этот тренд сменился на противоположный.

Есть, к примеру, человек по имени Джейк Пол. Это блогер, который активно ведёт YouTube, Instagram ¹ и другие социальные сети. Однажды он вдруг решил заняться боксом. Начал организовывать бои с профессиональными спортсменами, которые по тем или иным причинам уже находились не на пике своей карьеры. Например, прямо в момент работы над этой книгой Джейк Пол дрался с Андерсоном Сильвой, бывшим чемпионом UFC в среднем весе. Легендарный Андерсон по кличке «Паук» давно уже ушёл с ринга, но согласился на бой с молодым блогером. И Джейк Пол уверенно победил своего именитого оппонента.

То есть ещё в начале 2010-х годов каждый, кто хотел стать знаменитостью и получать фантастические гонорары, должен был очень много пахать в своём направлении. Например, боксерам необходимо было с детства потеть в залах, выдерживать тяжелейшие бои и выигрывать их, наработывать себе имя, участвовать в тех матчах, которые транслируют на телевидении, и так далее. Но даже если всё это происходило, не факт, что спортсмен зарабатывал хотя бы одну десятую или сотую часть от того, что получает Джейк Пол. А он всё сделал наоборот: сначала получил медийность в социальных сетях, а потом в какой-то момент заявил: «А теперь я ещё и боксер». И миллионы его фанатов стали следить за спортивными достижениями Джейка с тем же интересом, с каким наблюдали за его жизнью.

Угадайте, что бы произошло, если бы Джейк Пол решил выпустить альбом в стиле рэп, написал бы книгу или создал игровое приложение для смартфонов? Нечего думать: он стал бы суперзвездой в любом новом для себя деле.

Словом, если раньше мы зависели от медиахолдингов, управлявших эфирным временем, спортивных промоутеров, которые предлагали кабальные контракты, рекорд-лейблов, продвигавших музыкантов, обдирая их до нитки, то сейчас каждый сам за себя. С одной стороны, это не очень хорошо, потому что придётся пройти весь путь самостоятельно и своими руками

¹ Запрещенная на территории Российской Федерации организация.

выполнить всю работу, в том числе и чёрную. Но, с другой, это шанс стать звездой, который прямо сейчас есть у каждого. И у вас, уважаемый читатель, тоже!

Возможно, вы уже обратили внимание на то, что эта книга распространяется не совсем привычным способом. Не исключено, что спустя какое-то время я продам права на неё издательству и она окажется в книжных магазинах. Но самые первые читатели увидели её в формате электронного текста – точнее, бота в Telegram с немного причудливым интерфейсом. Хочу, чтобы вы сами убедились: даже издательская модель претерпела изменения.

Когда я писал свою первую книгу вместе с Олегом Логиновым в 2010 году, мы мечтали о том, чтобы на нас обратило внимание какое-нибудь издательство. А потом опубликовало нас, книга бы появилась в магазинах... Всё именно так и получилось! И очень быстро до меня дошло: **наличие книги в магазинах не гарантирует ничего**, в том числе и того, что её купят, прочитают или вообще заметят.

Спасение утопающих – дело рук самих утопающих. В современном мире тотального онлайн-издатели обычно ищут известных авторов с большой аудиторией, чтобы те ещё и сами продвигали свои книги. Издательство выступает по сути в роли типографии, которая печатает тираж, довозит его до магазинов и получает львиную долю прибыли.

Что я делаю сейчас со своими книгами? Использую модель, при которой нет издательства как такового. Дистрибуцию, взаимоотношения с читателем организовываю сам, я же единолично получаю прибыль. А значит, и вы можете действовать так же, независимо от того, чем занимаетесь.

Единственное, что от вас требуется – прочитать эту книгу.

Дураком быть не страшно

А сейчас я ненадолго вернусь в своё детство. Точнее, отрочество.

Май 1998 года, субботнее утро. Отец очень зол. Щёки красные, ходит туда-сюда по кухне. – Нельзя было этого делать, слышишь?! Я не для того тебя воспитывал! НЕ ДЛЯ ТОГО!

Батя чеканит слова, мама молча стоит в углу, скрестив руки на груди (недобрый знак). Уже добрые 15 минут меня отчитывают. За что?

Сегодня я вспоминаю ту историю и понимаю: если бы сейчас мой сын сделал то, что я сделал тогда, – я бы его похвалил. И ещё пару дней ходил бы в приподнятом настроении: вот какой красавчик, ну надо же!

Думаю, вы уже догадались, что история была связана с деньгами, как и моя книга в целом. Тот конкретный случай заставил меня, тринадцатилетнего, задуматься. Происходило нечто особенное: ругали меня часто, но я впервые в жизни не понимал, ЗА ЧТО.

Теперь-то мне всё ясно. На дистанции в несколько десятилетий становится видно, что отношение к деньгам у моих родителей и у меня всегда было диаметрально противоположным. Пожалуй, есть только одно, в чём я согласен с их финансовой доктриной, – это правило сохранения. Нужно уметь жить с деньгами. Многие люди на моих глазах сваливались в пропасть просто потому, что, заработав деньги, сразу же тратили их в ноль. И иначе они не умели. «Ляжку жгут», – говаривала матушка про таких.

Все остальные аспекты взаимоотношений с деньгами у моих родителей совершенно не такие, как у меня. И тогда, майским субботним утром, на кухне произошло первое столкновение наших точек зрения.

Отец, выговорившись, присел рядом и сменил гнев на милость.

– Сына, пойми, – он положил руку мне на плечо, – если тебе нужны деньги на сладости или газировку, ты просто попроси у меня в следующий раз. Хорошо? И в любом случае больше этого никогда не делай. Никогда НЕ СДАВАЙ БУТЫЛКИ!

История началась с того, что мой лучший друг Саня вдруг начал покупать себе всё, что хотел. «Сникерсы», колу, гамбургеры... Листовки у метро он раздавать не собирался, поэтому я искренне удивился новому уровню жизни друга.

На вопрос «Откуда?!» Саня только хмыкнул:

– Шарю по району, сдаю бутылки. Ток надо именно пивные, тёмные чтобы.

Я ни разу не математического склада ума, но даже такому непробиваемому троечнику, как я, быстро стало ясно, что один час поиска бутылок на районе даёт доход, превышающий мои карманные деньги от родителей за неделю.

Уже следующим вечером мы вышли на «охоту». Дело было весёлое, но непростое. Периодически приходилось конкурировать с бомжами, которые оказывались удивительно приткими и подвижными. Но разве что-то могло нас остановить?

Через несколько дней я заявился домой и обрадовал родителей тем, что карманные можно мне больше не выдавать. Для наглядности вывалил на стол мятые десятки и пригоршню монет. Оперился, типа – сами с усами. Мама с папой молча выслушали принцип работы этой «финансовой схемы» и отправили меня спать. А утром закатали разборку.

Суть претензии состояла в следующем: отцу было стыдно, что я занялся непрестижным делом. Он инженер, мать – педагог. Это солидно. А собирать бутылки – удел бездомных бродяг. Другими словами, я своими действиями позорил нашу фамилию в целом и самого батю – в частности. То, что я за пару-тройку дней сделал денег больше, чем мне выдавали за месяц, в учёт не принималось. Почему? А потому что это...

Грязные деньги!

В картине мира моих родителей деньги недостаточно зарабатывать честно. Нужно ещё это делать неким благородным способом. Частая история! Годы позже я общался со знакомым, который потерял работу. У него было две возможности: первая – пойти крутить бургеры в фастфуд и сохранить свой уровень дохода. Вторая – отправиться работать на завод, получая меньше на 30 %. Угадайте, куда он подался в итоге?

Правильно, на завод. Единственной причиной, как он сам мне позже сказал, было то, что там работать НЕ СТЫДНО. Проще говоря, для многих людей мнение окружения о них самих важнее, чем уровень жизни их семьи. Лучше не поехать отдыхать летом в отпуск на море, но зато сосед уважительно кивнёт, когда узнает, что ты занят чем-то серьёзным. Мол, мужская работа, молодчина!

История с бутылками завершилась тем, что я просто продолжил их собирать и сдавать. Что прекратил – так это афишировать свои доходы дома. Зачем мне было каждый раз слышать в свой адрес: «Сдавать пузыри – нетрудовой доход!» И что с того? Люди сдают квартиры и ежемесячно получают деньги – это же тоже нетрудовой доход. И в чём разница?

Получив самую первую, потёртую десятирублёвую купюру в пункте приёма стеклотары, я словил одну-единственную мысль: «Я могу получать деньги не только от родителей». То есть если раньше все мои покупки на 100 процентов зависели от их благосклонности, то теперь я мог сам на это влиять!

Годами позже я оформил это в одно из моих правил:

у тебя есть миллион способов заработать миллион.

Так и перед вами, уважаемый читатель, прямо сейчас открывается огромное количество возможностей. Вы их, вероятно, даже не видите. А почему? Потому что никогда не тренировались их замечать. Но это поправимо. Единственное, что вам нужно, – дочитать мою книгу.

Большие деньги очень часто лежат в плоскости изменения нашего отношения к чему-то привычному. Вот так всё просто: меняешь отношение, видишь, как на самом деле всё устроено... и понимаешь, что был дураком.

Я был дураком много раз. Это не страшно. Страшно – считать себя самым умным. Это, как правило, примета бедных людей.

Следующая история покажет, как я в первый раз стал богатым. Сразу и заметно, из грязи в князи. А что я сделал? Просто изменил отношение к одному явлению, которое вы наверняка видели много раз.

Волшебная фраза

Как-то в начале нулевых я, обычный старшекласник, приехал к другу на станцию метро «Южная» в Москве. Мы тогда, что называется, подсели на творчество The Beatles. Ливерпульский квартет настолько завладел нашими умами, что мы слушали до дыр все альбомы, знали наизусть все песни и, разумеется, пытались подобрать их на гитаре.

Мой друг сказал, что у него на районе есть парни, которые нормально лабают. Мы приехали туда. Выяснилось, что эти ребята играли в переходе метро. В этом смысле «Южная» была идеальной точкой: возле неё было две оптовки – так называли открытые рынки, где можно было купить что угодно. Одна продуктовая, вторая вещевая. Вдобавок там имелся тёплый т-образный подземный переход, что давало возможность играть на гитаре в любое время года без риска отморозить пальцы.

А что такое игра в переходе? Как мне тогда казалось – мало того, что унижительное дело, так ещё и неприбыльное. Ну бросит какой-нибудь нетрезвый прохожий пару монет, на это сильно не разгуляешься. Гораздо реальнее нарваться на проблемы с милицией...

Но мои сомнения развеялись буквально за пять минут. Пока мы ждали наших новых знакомых, которым нужно было доиграть до конца часа, буквально за несколько минут им набросали 300–400 рублей. Неплохо даже на момент написания книги, что уж говорить про начало нулевых!

Парней было двое: один стоял с гитарой, второй подходил с шапкой к прохожим. Ребята спокойно доиграли, разделили прибыль пополам и позвали нас: «Пойдёмте, расскажем вам, как это всё работает».

Это был первый раз, когда я чётко понял, что глубоко ошибался в каком-то фундаментальном вопросе. Оказалось, что, играя в переходах, люди не просто репетируют песни и оттачивают исполнительское мастерство, но и зарабатывают внушительные, особенно по меркам старшекласника, деньги. Парни были не прочь поделиться с нами хлебным местом, лишь сказали, по каким часам играют сами, и предупредили, что в это время нам здесь лучше не появляться, чтобы не составлять конкуренцию.

И мы начали.

Сказать, что я вышел на новый уровень дохода – не сказать ничего. Чтобы вы понимали, до этого мне родители каждый понедельник давали 50 рублей на карманные расходы. И если вдруг я их спускал к пятнице, то мама очень удивлялась: «Куда же ты мог их потратить?» Приходилось предоставлять отчет, что во вторник купил «Сникерс», а в четверг – «Кока-колу». После чего я получал нагоняй: «Ты не умеешь экономить, всё деньги транжиришь, тебе надо учиться меньше тратить!». Я лишь разводил руками: да, мол, надо.

Теперь же это было неактуально. Единственным вынужденным расходом стали четыре бутылки пива по 25 рублей каждая, которые мы в виде взятки вручали охранникам в переходе, чтобы те отмазывали нас от милиции. Остальные деньги поступали нам в карманы, а прибыль была большая, потому что наши друзья поведали нам все премудрости ремесла.

Работать нужно было непременно вдвоём, постоянно меняясь. Во-первых, чтобы руки не уставали играть. А во-вторых, пока один исполнял песни, второй компаньон с самой дружелюбной в мире улыбкой подходил к прохожим, протягивал шапку и произносил ключевую фразу. Просто протягивать шапку – нерезультативно, а если стоять в одиночестве – то тем более, люди с большой вероятностью просто пройдут мимо. Надо было обязательно давать предлог, почему нам нужно подсыпать денег. Мы вывели идеальную формулировку: «Помогите музыкантам на новые струны». И нам помогали!

Уже не помню, покупали ли мы новые струны. В памяти осталось лишь то, что я, по своим ощущениям, фантастически разбогател. Мы могли покупать лучшее пиво, есть что хочется,

угощать девчонок, ходить с ними в парки развлечений. Что ещё нужно парням, которые оканчивают школу?

Дальше мы начали собственные маркетинговые исследования. Например, одна из проблем состояла в том, что люди часто приближались к нам с одинаковой скоростью с разных концов переходов, и возможности подойти сразу к обоим не было никакой. Нужно было как-то определять, кого из них пропустить, а к кому обратиться. Опытным путём мы установили три типа клиентов, которые раскошеляются с наибольшей вероятностью: женщины за сорок, подростки и пьяные. Они-то и стали нашими основными целями.

Жаль, что счастье длилось не больше года. То ли новый закон вышел, то ли поменялась власть конкретно в этом районе, но с какого-то момента нас стали жёстко гонять, причём в прямом смысле. Однажды моего напарника Марата поймали, что закончилось для него бесплатным двухчасовым концертом в обезьяннике, а мне в тот раз удалось ретироваться.

Пришлось прекратить играть, но ощущение того, что большие деньги можно зарабатывать легко, у меня осталось. По сути, всё, что я делал дальше, – пытался выстроить комбинации, которые дали бы схожие результаты. С разной успешностью у меня это выходило, о чём вы и прочитаете в книге.

Но вывод, который я хочу сделать для вас прямо сейчас, следующий:
очень часто под событиями, факторами, предметами, людьми, которые нам представляются несерьёзными, скрывается кратный рост нашего дохода.

К примеру, я считал игру в переходах мальчишеской забавой, а выяснилось, что это полноценный бизнес, на котором я мог за неделю заработать больше, чем отец тяжёлым трудом на своём заводе – за месяц. И этот момент стал для меня поворотным.

Поэтому теперь каждый раз, когда вы в ответ на что-то выдаёте заготовленную реакцию: «это так не работает / это всё фигня / это несерьёзно / это не для меня», – остановитесь и спросите себя: откуда у вас эта мысль? И не блокирует ли она потенциальную возможность, которую следует разведать поглубже?

Впереди вас ждёт ещё много интересных и полезных мыслей. Как говорится, оставайтесь с нами!

Глава 1

Добро пожаловать в город четырёх ветров

Четыре невидимых триггера бедности

В этой главе мы рассмотрим один из самых фундаментальных вопросов бытия, который я постоянно слышу от разных людей: **как стать богатым?** Если вкратце, то для начала нужно перестать быть бедным. И я сейчас имею в виду не количество нулей у цифры на банковском счёте, а внутреннее ощущение, с которым человек движется по жизни.

Считаю, что мне очень повезло: выбрав не совсем обычную профессию под названием «литературный продюсер», я провожу огромное количество времени с людьми, которые добились выдающихся результатов в том, что они делают. Помогая им с написанием книг, я получил возможность не просто находиться рядом, но и задавать вопросы об их мировоззрении и жизненных принципах. Работая с топовыми предпринимателями, экспертами, звёздами соцсетей – словом, с теми, кто действительно много зарабатывает, – я понял, что их ментальная установка касательно денег совсем не такая, как у большинства. То, как смотрят на этот мир богатые люди, совершенно не похоже на то, как это делают, например, мои друзья детства.

Если конкретнее – состоятельный человек считает себя таковым вне зависимости от цифр на его банковском счёте. Вы наверняка слышали истории о том, как предприниматели разорялись, банкротили свои компании, теряли капитал, а потом находили в себе силы подняться заново и строили империи – ещё более великие, чем были до этого. Самым ярким примером здесь, пожалуй, может быть Дональд Трамп, книги которого я в своё время с удовольствием читал. В одной из его автобиографий есть момент, ставший легендарным: как-то раз, в 90-е годы, Трамп шёл по улице вместе со своей женой и увидел бомжа, сидящего на лавочке. Тогда Дональд сказал своей супруге: «Этот человек на 90 миллионов долларов богаче меня, потому что у него ноль – ничего нет, а у меня – долг в 90 миллионов!»

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.