

АЛЕКСАНДР ГОЛЬДЕНБЕРГ

# МАГНАТ

ПУТЬ  
К ФИНАНСОВОЙ  
СВОБОДЕ



БЕСТСЕЛЛЕР!  
1 000 000  
читателей!



# Александр В. Гольденберг

## Магнат. Путь к финансовой свободе

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=39437260](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39437260)*

*Магнат: путь к финансовой свободе [Текст] / А. В. Гольденберг. – Изд-во RONUM PRESS, 2019. – 978-5-9500907-1-4; RONUM PRESS; Москва;*

*2019*

*ISBN 978-5-9500907-1-4*

### **Аннотация**

Бестселлер «Магнат: Путь к финансовой свободе» новый шедевр от Александра Гольденберга, известного бизнесмена, автора популярных книг о бизнесе, достижении успеха и развитии личности.

Эта книга является продолжением книги «Компаньон», в которой автор повествует о своем старшем партнере, ставшем для него наставником в мире больших денег и бизнеса.

Книга поможет Вам:

1. Набиться управлять личными финансами
2. Выйти из долговой и кредитной зависимости
3. Увеличить свой доход
4. Освоить законы богатых и преуспевающих людей
5. Стать акулой в мире финансов и финансовых достижений

6. Познакомиться с уникальной методикой финансовых уровней

Книга легко читается. Все главы – это истории, в которых участвовал автор и его компаньон.

# Содержание

Предисловие	5
Глава 1	7
Телефонный звонок	7
В аэропорту	9
Финансовый дневник	12
Глава 2	15
Избавься от него	15
Выход в ноль	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# Александр Гольденберг

## Магнат: путь к финансовой свободе

### Предисловие

Здравствуй, дорогой читатель!

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

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

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

Несколько лет назад на одном из бизнес-семинаров мне посчастливилось повстречать одного из выдающихся предпринимателей нашей страны. Не знаю, как это получилось, но он предложил мне совместный бизнес. Сначала это был

один пилотный проект. Но когда дела пошли в гору, мы основали сразу несколько успешных бизнесов.

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

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

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

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

# Глава 1

## Встреча

### Телефонный звонок

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

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

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

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

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

## В аэропорту

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

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

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

Как обычно, встретившись со мной взглядом, он сразу угадал мое настроение и даже мысли. И произнес: «Не переживай так, каждый бизнесмен проходит через финансо-

вые ямы. Все наладится». Я был крайне удивлен его словам и, конечно, не ожидал, что с этого начнется наш разговор: «Неужели у меня на лбу написано, что все так плохо?».

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

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

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

процентов, которые идут из разных мест.

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

# Финансовый дневник

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

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

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

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

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

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

Обоснование – это разъяснение, на что были потрачены деньги или откуда они поступили. Это столбец для анализа,

который можно сделать после совершения той или иной операции. На этом пока все», – подытожил он.

Я понял, что финансовый дневник надо заполнять примерно так:

1 февраля

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

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

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

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

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

Я остался, чтобы немного собраться с мыслями. Заказал чай. Сидел и смотрел в окно на самолеты, которые один

за другим приземлялись и взлетали. С некоторого времени я очень полюбил летать: каждый полет давал возможность увидеть новые интересные города и страны, расширял мои горизонты.

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

# Глава 2

## Выход на поверхность

### Избавься от него

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

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

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

его свойство было настолько удивительным, даже мистическим, что не укладывалось в рамки моего сознания.

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

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

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

более успешным.

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

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

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

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

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

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

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

«Во-первых, мне удалось обнаружить, что ежемесячно около 50 тысяч рублей я трачу на рестораны. Кроме того, кучу денег съедает автомобиль. В этом месяце мне пришлось потратить 60 тысяч на ремонт, и до этого несколько месяцев то же самое». (К тому времени у меня был шикарный «мерседес».) Я продолжал: «Часть денег пожирает яхта, стоящая

в гараже, много денег уходит на дом и на содержание семьи». И так далее и так далее. Закончил я свою тираду тем, что добавил: «Я даже не подозревал, сколько средств уходит на содержание всего, что у меня есть, особенно «дорогих игрушек», которыми мне удалось обзавестись».

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

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

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

стимулом много лет, ради чего мне пришлось пахать круглыми сутками.

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

Поэтому, скрепя сердце, я пообещал: «Хорошо, сделаю, как вы сказали». Он ответил: «Вот и славно». Потом мы еще около пяти минут поговорили о наших семьях, о том, как складываются сейчас дела в бизнесе, о погоде. Посмотрев на часы, я заметил, что прошло почти два часа с момента нашей встречи. Я не верил своим глазам – мне казалось, что я десять минут назад вошел в этот офис. Такие странные вещи не раз происходили, когда он находился рядом. Сообщив, что мне срочно пора ехать на следующую встречу, я поднялся. Компаньон пожал мне руку, взял телефон со стола и быстро зашагал в свой кабинет.

## Выход в ноль

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

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

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

После продажи любимого лимузина, так я называл свой авто, мне пришлось купить более скромный автомобиль – «тойоту камри», чтобы можно было на чем-то передвигаться. За счет продажи коттеджа и автомобиля мне удалось выручить хорошую сумму. Сделки, которые я совершил, мне

казались выгодными. Я поделился своей радостью с компаньоном, отправив ему sms-сообщение. Он тут же прислал ответ, который выглядел дословно так: «Не трать ни копейки из этих денег, направь все на погашение кредитов». К тому времени из-за сложившейся финансовой ситуации я оброс несколькими бизнес-кредитами и даже двумя кредитными картами.

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

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

# 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.