

Andrew Palmer

От банкрота до миллионера за один год

Практическое
руководство по выходу
из долговой ямы

Andrew Palmer

**От банкрота до миллионера
за один год. Практическое
руководство по выходу
из долговой ямы**

«Издательские решения»

Palmer A.

От банкрота до миллионера за один год. Практическое руководство по выходу из долговой ямы / А. Palmer — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-935294-1

Если вы читаете эту книгу, значит у вас возникла острая необходимость в деньгах... Возможно, вы уже попали в финансовую яму и не видите выхода... Может быть, вам хватает денег, но хочется финансовой независимости и свободы... Какими бы ни были причины, надеюсь, вы найдёте ответы на свои вопросы.

ISBN 978-5-44-935294-1

© Palmer A.
© Издательские решения

Содержание

Посвящение	6
Предисловие	7
Глава 1. Кто я?	9
20 ЛЕТ ВЫЖИВАНИЯ	9
Конец ознакомительного фрагмента.	12

От банкрота до миллионера за один год Практическое руководство по выходу из долговой ямы

Andrew Palmer

© Andrew Palmer, 2018

ISBN 978-5-4493-5294-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Посвящение

*«За каждым великим мужчиной – стоит великая женщина»
Английская народная мудрость*

С безграничной любовью, я посвящаю эту книгу моей жене

NATALIE PALMER

Только благодаря твоей любви, всесторонней поддержке, а также незыблемой вере в меня и всё, что я делаю – я смог пройти этот путь.

Спасибо тебе за огромное терпение, понимание и вдохновение.

Я ОЧЕНЬ ТЕБЯ ЛЮБЛЮ!

*«Как басня, так и жизнь ценится не за длину, но за содержание.»
Луций Анней Сенека*

Предисловие

«Помните, что ваше собственное решение добиться успеха важнее, чем сотни других» – Авраам Линкольн

Добро пожаловать в мир финансов, бизнеса, успеха и личного роста. В мире, на сегодняшний день, написано множество книг о финансах и успехе, и каждая достойна внимания. Одни книги повествуют о финансах, другие – чья-то биография, третьи – об успехе в целом. Об этом тоже пойдёт речь. Я постараюсь это всё объединить и разъяснить, поскольку не все книги понимаются с первого и даже со второго раза.

Если вы читаете эту книгу, значит у вас возникла острая необходимость в деньгах... Возможно, вы уже попали в финансовую яму и не видите выхода... Может быть, вам хватает денег, но хочется финансовой независимости и свободы... Какими бы небыли причины, надеюсь вы найдёте ответы на свои вопросы.

Сколько себя помню я любил читать. Нет, не художественную литературу или развлекательную... Я читал всё, что мог найти об успехе, мотивации, финансах, управлении, дисциплине, развитии личных и профессиональных качеств и т. д. Последние несколько лет, я особенно проникся этой темой, а сегодня это как никогда актуально. Сегодня каждый стремится к успеху и у каждого он свой. Для кого-то – это деньги, для кого-то – бизнес, для кого-то карьера, для кого-то личностное развитие и самореализация, для кого-то семья. Забегая вперёд, могу сказать на личном опыте и опыте многих моих знакомых, что без одного – нет другого. Именно об этом и пойдёт речь в данной книге.

Моя задача, изложить в простой и понятной форме те знания, которые я получил за двадцать лет из более чем девяти сот книг, прочитанных мной, личном опыте, а также приведу конкретные примеры использования этих знаний. За двадцать лет я перепробовал много вариантов, чтобы прийти к тому уровню жизни, который меня устраивает. Я был студентом, рабочим по найму, рабочим в гос. учреждениях, работал на «дядю», был индивидуальным предпринимателем, владел собственным бизнесом, строил бизнес в MLM компании, был инвестором. Если вы читали книгу Роберта Кийосаки «Квадрант денежного потока», то поймёте, что я прошёл все разделы этого «квадранта». Кстати, Роберт Кийосаки, наряду с такими авторами как Джим Рон, Ог Мандино, Наполеон Хил, Браян Трейси и многие другие, являются моими любимыми авторами. Полный список рекомендуемых авторов будет в конце книги.

Несколько раз я начинал с нуля при полном отсутствии денег и понимании чем заняться и куда двигаться. Даже был банкротом с долгом более чем в миллион. Для кого-то эта сумма покажется не большой, но поверьте, в тот период, для меня это была катастрофа мирового масштаба...

На сегодняшний день, я выбрался из долговой ямы, являюсь независимым предпринимателем и инвестором, уделяя бизнесу и зарабатыванию денег лишь несколько часов в день. Всё остальное время я посвятил семье. Как это стало возможно? Именно об этом и пойдёт речь в данной книге. Скажу больше – весь путь, который был пройден, я пройду ещё раз (правда уже без банкротства) по мере написания книги, чтобы ещё раз и окончательно удостовериться в том, что всё о чём будет написано действительно работает на 100%.

Поскольку это моя первая попытка написать что-то подобное, передо мной очень остро встаёт вопрос, как сделать из данной книги не просто чтиво для ознакомления и моей биографии, а написать руководство к действию. Я бы даже сказал: «Инструкция к применению». Что получится – судить вам. Это всего лишь моё мнение и мой опыт и если он вам поможет, то я буду очень рад.

Предостережение

Хочу сразу сказать, что книга не будет охватывать вариант «Карьера», «Работа» и т. п. Эта книга исключительно о том, как стать независимым и успешным, а такие понятия как «работа на кого-то» и «независимость» просто несовместимы.

Также, все приведённые примеры бизнеса и особенно доходов индивидуальны и являются следствием определённых знаний и действий. Это ни в коей мере не является гарантией достижения таких же результатов.

Как работать с книгой

Это не просто книга – это инструмент. Я хочу, чтобы вы прошли путь до миллионера за год. У кого-то на это уйдёт больше времени, а у кого-то меньше – всё зависит от вас.

Как работать с книгой

Это не просто книга – это инструмент. Я хочу, чтобы вы прошли путь до миллионера за год. У кого-то на это уйдёт больше времени, а у кого-то меньше – всё зависит от вас.

Я бы рекомендовал вам обзавестись тетрадью и ручкой, и выписывать всё что покажется полезным и нужным. Вам не обязательно брать всё.

В книге, в конце каждой главы, будут домашние задания. Все они должны выполняться на бумаге (лучше в тетради) – это обязательное условие для успеха!

Итак... «От банкрота до миллионера за один год»

Глава 1. Кто я?

20 ЛЕТ ВЫЖИВАНИЯ

«Тебе кажется, что все люди такие же, как ты – они мыслят и выглядят точно, как ты.

Но попробуй пойти по следам незнакомца и тогда ты поймешь, что сумел научиться чему-то новому.» Сократ.

Очень важно понимать и знать откуда вы начинаете свой старт. Если у вас были неудачи до сегодняшнего дня, если вы не можете себе позволить жить так как вам хочется, то это не значит, что вы неудачник. Это опыт. Он ни плохой, ни хороший. Опыт – есть опыт, и он ваш. Если не хотите наступать на те же «грабли» – просто поменяйте путь. Возможно, там будут другие «грабли», но это уже другие, не те же, а без набитых шишек невозможно добиться успеха. Ребёнок, прежде чем научиться ходить, не один раз упадёт. У меня двое детей и я видел первые шаги обоих. Особенно часто падала дочь. Она начала ходить в восемь месяцев и за весь период до полутора лет не было ни дня чтобы она не упала. Было больно, она плакала, но упорно вставала и продолжала свой путь. Для чего я это говорю? Считаю нам стоит поучиться у детей упорству, а иногда и упрямству. Как часто люди бросают начатое? Больно, неудобно, страшно, противно и т. д. Как много оправданий мы придумываем, только чтобы не делать? Попробуем это исправить.

Я постараюсь вкратце описать с чего начинал и какой путь прошёл за двадцать лет. Это для того, чтобы вы сравнили со своим и не сделали моих ошибок. Если вы уже успели сделать ошибки, пусть даже и не такие, прочитав книгу вы сможете их исправить, ну или во всяком случае не сделать новых. Возможно, ваша ситуация намного лучше моей и вам будет гораздо легче достичь того, о чём мечтаете.

Если брать мои первые финансовые шаги в сознательной жизни, а именно с восемнадцати лет, то я набил столько «шишек», что можно было гипс накладывать во весь рост на всё тело. С рождения я отличался не очень хорошим здоровьем, но отличной памятью и смекалкой. Я мог бы легко закончить школу с золотой медалью и поступить в любой университет, но у меня был один ОЧЕНЬ большой недостаток... Я был ленив. Ленив настолько, что даже десяток самых ленивых ленивцев в зоопарке, показались бы вам дикими мустангами. В школе я был отличником только до третьего класса, а потом всегда делал только необходимый минимум, чтобы заработать среднюю оценку. Причина? Мне было просто не интересно! Да, у меня были и хорошие оценки и даже отличные, но лишь по тем предметам и темам, которые мне были интересны. Т.е. я уже со школьной скамьи, сам того не подозревая, выбирал – что я хочу знать, а что нет. Тоже самое было и после окончания школы. Жалел я об этом когда-нибудь? Нет! Но уже тогда я понимал, что не хочу жить так как все. Я хотел жить свободным и независимым.

Получив два совершенно разных образования, я решил заняться тем, что было мне по душе. Поскольку отец видел меня строителем, я выучился на электро-газосварщика потому, что в то время эта профессия была очень востребована. Но по профессии не проработал ни дня. Мама же видела меня во фраке на сцене, да и мне музыка была ближе. В итоге, я закончил музыкальную школу по классу гитары, а затем музыкальное училище по специальности преподаватель теоретических дисциплин. У меня была мечта! Я хотел создать свою группу и стать известным рок-музыкантом. Уже на тот период у меня был авторский диплом пер-

вой степени и написано более тридцати песен, а также порядка сорока стихотворений. Поступив далее в консерваторию и проучившись три года, я всё бросил и с головой ушёл в бизнес, так и не получив высшего образования. Именно первый бизнес сформировал меня как личность и научил основам успеха и счастливой жизни. На тот момент, абсолютно ничего не зная и не понимая, я стал независимым партнёром одной из мировых компаний сетевого маркетинга или как их ещё называют – МЛМ. Для меня это было судьбоносное решение. С жадностью впитывая все знания полученные в процессе работы, я научился мечтать по-крупному и не довольствоваться крохами обычной работы. Правду говорят, что человек работающий в сетевом маркетинге за год узнаёт больше, чем на обычной работе за три. И я в этом не раз убедился на своих знакомых. Они сейчас приходят мыслями и знаниями к тому, что я освоил и прошёл ещё лет пять-десять назад. Разрыв огромен! О бизнесе МЛМ, как об одном из основных или дополнительных источников дохода, будет целый раздел.

Через два с половиной года после начала данного бизнеса я опять всё бросил. Тому был причиной развод с первой женой. Не сказать, что развод был тяжёлый, но для меня, как человека творческого, это был очень сильный удар. Как итог, я вернулся в родную деревню с населением в полторы тысячи человек и... начал пить. Месяц!

Привела меня в чувства и вернула желание жить книга Джима Рона, которую я до этого уже перечитал раз десять. Нужно было что-то делать. Образования как такового не было, и я уехал на заработки на море. Устроившись официантом в один из баров, через пару недель я там уже пел. На долго меня тоже не хватило, поскольку у меня появилось полное отвращение к пьяным людям, и я опять пустился на поиски работы.

Вернувшись домой, я устроился учеником в электроцех на сахарном заводе в соседнем городке. Через пару месяцев получив рабочий разряд и допуск к работе, я стал осваивать профессию электромонтёра. Через год, повышение рабочего разряда и работа в смене. Зарплата была даже по тем временам, а это 2002 год, мизерная. Работая по сменам, я зарабатывал за месяц около двух тысяч рублей. Но... В это же время, по выходным, мы с одноклассником стали петь на свадьбах и всевозможных мероприятиях. Зарабатывали мы за выходные по две с половиной тысячи рублей каждый. Правда было тяжело в моральном плане, поскольку пьяных на свадьбах и юбилеях очень много, а для меня, повторюсь, такие люди неприятны. Конечно, это было не каждый выходной, но на жизнь хватало с лихвой. По крайней мере для парня в двадцать два года. Тогда-то я и купил свой первый компьютер, который в последствии стал ещё одним источником дохода. Подробности о дополнительных источниках дохода будут в отдельной главе.

Через два с половиной года я ушёл с завода и устроился работать в социальную защиту населения в качестве культурного организатора. Зарплата была меньше, но было больше свободы. Это было самое продуктивное время. Буквально за месяц меня пригласили на работу в пять организаций. Зарплаты, конечно, были такие же, но был свободный график. А главное, все они были связаны с музыкой. И я устроился во все пять! Бегал, как сайгак по степи. Благо, все пять работ находились в пяти минутах ходьбы друг от друга. Плюс ко всему я продолжал петь на свадьбах по выходным. Денег хватало, но был один жирный минус. Я всё время работал и на личную жизнь времени не было. К тому же я стал не успевать и очень сильно уставать. В итоге осталась только одна работа с более-менее нормальной зарплатой.

В 2005 году я познакомился с будущей женой. У нас не было долгих встреч под луной и прочей романтики, а мы сразу стали жить вместе. Вот уже четырнадцать лет мы вместе и у нас двое прекрасных детишек.

С первых дней совместной жизни мы стали задумываться о бизнесе. Ну не могу я работать на хозяина. Толи гордыня мешает, толи менталитет. Хотя, скорее всего мешает знание, что есть лучшая жизнь и я знаю, как к ней прийти.

Вернувшись в MLM бизнес, мы особо не работали и пустили всё на самотёк. Клиенты были от случая к случаю, и поскольку у нас был «конфетно-букетный» период, мы не стремились загрузить себя работой по полной. Была работа, был бизнес, были случайные заработки. Случайные заработки были, в основном, на ремонте компьютеров. Мне была интересна эта тема и за три года с момента покупки первого компьютера я очень сильно поднатерел в области программного обеспечения и обслуживания орг. техники. Клиенты по ремонту и обслуживанию ПК появлялись сами собой. Сначала это были знакомые и родственники, затем, благодаря их рекомендациям, круг клиентов стал разрастаться как снежный ком. Доходы от ремонта и обслуживания ПК уже превышали зарплату на обычной работе, но была одна загвоздка... В MLM компании меня научили, что любую работу нужно выполнять качественно, чтобы не потерять клиентов. Репутация очень важна! И я это делал! Естественно, что после такого качественного ремонта, человек обращался ко мне только спустя год или даже больше. Поток новых клиентов стал уменьшаться, т.к. я специально их не искал, а доходов от постоянных клиентов стало не хватать. Мы с женой даже пели в кафе по выходным дням, чтобы заработать на жизнь.

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.