

**КВАНТОВЫЙ  
ПРЫЖОК  
К МЕЧТЕ**



Владимир  
**ДОВГАНЬ**

Где взять энергию  
для достижения целей?

Как своим энтузиазмом  
притягивать людей вокруг?

Как стать магнитом  
для интересных событий?

**Владимир Довгань**  
**Квантовый прыжок к мечте**  
Серия «Теория успеха»

*indd предоставлен правообладателем*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42902371](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42902371)*  
*Владимир Довгань Квантовый прыжок к мечте:*  
*ISBN 978-5-17-116406-5*

**Аннотация**

Владимир Довгань – успешный бизнесмен, писатель, автор методики Super Jump. В этой книге он рассказывает свою историю – историю человека, который неоднократно начинал все с нуля и много раз доказал, что он точно знает, по каким законам работает бизнес. Однако речь в книге не только о бизнесе. На основе своего богатого опыта В. Довгань разработал уникальную методику, представляющую собой сочетание аутотренинга и жизненной философии и позволяющую вам выйти на новый уровень не только в деловой сфере, но и в жизни вообще. Методика Super Jump – это инструмент, который даст вам точку опоры для настоящего квантового прыжка к мечте.

# Содержание

Глава 1	5
Глава 2	17
Конец ознакомительного фрагмента.	35

# Владимир Довгань

## Квантовый прыжок к мечте

### ТЕОРИЯ УСПЕХА

---

Серия «Теория успеха»

© Владимир Довгань, текст, фотографии, 2019

© Оформление. ООО «Издательство АСТ», 2019

\* \* \*

*Посвящается Интеллекту-тренерам,  
первопроходцам, энтузиастам, героям, которые  
своими знаниями останавливают уничтожение  
природы и спасают человечество от  
самоуничтожения.*

# Глава 1

## Детство

Расскажу вам историю о том, как, стартуя с самого дна, с унижений и нищеты, можно пробиться наверх и наполнить свою жизнь гармонией, счастьем и процветанием. Эта книга сэкономит вам много времени, сил и денег. Подумайте, зачем вам наступать на грабли, о которые я не один раз в кровь разбивал свою голову? Будьте умнее, а умные люди всегда учатся на чужих ошибках. Берите мой опыт и идите дальше, поднимайтесь выше меня. Как говорится: дай «пять» – и поехали...

Родился я в год Дракона, под созвездием Льва, в бедной рабочей семье в Хабаровском крае, в маленьком таежном поселке с красивым названием Ерофей Павлович. На этом вся красота моего детства и заканчивается. Я был болезненным, слабым и неуверенным в себе ребенком, мои друзья с детства – это насморк, кашель и головная боль.

В школе я учился очень плохо, был самым худшим учеником в классе. Вот почему: в то время в школах не было психологов, и никто не знал о таком заболевании, как дислексия. Человек, больной дислексией, не может запомнить, как правильно пишутся слова, не может запомнить элементарные факты и цифры.

Для моих одноклассников освоить школьную базовую информацию было легко, но для меня, больного дислексией, – невозможно. Я получал сплошные двойки, меня постоянно критиковали, ругали и унижали. Родители считали бездельником и лентяем, они не знали, что дело не во мне, а в болезни. Учителя на каждом уроке бесконечными двойками втаптывали меня в грязь, затем смешивали с этой грязью и тонким слоем размазывали по стенам класса. Я был лузером, посмешищем и изгоем. Следствия этой болезни: ежедневные насмешки, боль и комплексы.

В разных семьях детей воспитывают по-разному. Меня воспитывали ремнем и другими наказаниями. Родители заставляли переписывать десятки раз домашнее задание, чтобы в тетради не было ошибок, а у меня ничего не получалось. Вы можете забить до смерти больного дислексией, но он все равно не сможет запомнить, как правильно пишутся слова.

Я ходил по замкнутому кругу физической и душевной боли. Прихожу в школу – получаю двойку и моральную боль, прихожу домой – отец меня избивает, я получаю порцию физической боли. На следующий день все повторяется: двойки – боль, двойки – боль, и так каждый школьный год... Дорога из школы домой и обратно, пожалуй, была единственным временем, когда меня не ругали и не унижали.

Чемпионом в уничтожении моей личности была учительница математики. Она, как огромная толстая гусеница, проползала между школьных парт и доставала меня: «Довгань,

*ты идиот! Довгань, ты debil! Таких, как ты, надо гнать из школы! Ты позоришь наш класс!»* И так каждый урок, каждую неделю, каждый месяц мне внушали: *«Ты идиот, ты ничтожество, ты лентяй, ты худшее существо на свете»*. Есть такая пословица: «Скажи человеку сто раз, что он свинья, и он захрюкает». Так вот, за все школьные годы мне миллион раз сказали: *«Ты идиот, ты debil, ты дурак»*. Я до сих пор удивляюсь, как я смог выжить. В то время школа для меня была страшнее ада, а каждый урок подобен обливанию кипятком еще не зажившей раны.

В отличие от меня мой старший брат Валентин учился хорошо, он получал четверки и пятерки. Его всегда ставили мне в пример. Естественно, на фоне умного, трудолюбивого, успешного брата моя глупость, мои двойки смотрелись еще мрачнее, а боль от моих душевных ран была еще пронзительней. Мой отец часто повторял: *«Вовка, вот смотрю я на тебя, и вроде бы ты не дурак, а какой-то полудурак»*. Тогда назвать меня полудурком, то есть не полным идиотом, пожалуй, было самой высокой похвалой.

На протяжении школьных лет я ощущал себя маленьким, забитым, бесправным рабом. Меня заставляли делать то, что я не хочу, меня унижали, оскорбляли, от меня требовали выполнения заданий, которые я в принципе выполнить не мог, и меня снова наказывали, унижали, били. И так каждую неделю, каждый месяц, каждый год. Я не знаю, сколько кругов ада существует в школе, но точно знаю, что прошел их

все.

Говорят: «Как корабль назовешь, так он и поплывет». Как я не утонул с таким грузом негативного программирования? Это, наверное, чудо! Есть даже такой анекдот: «Девочка Настя до пяти лет думала, что ее зовут Дура». Так и я, когда оканчивал школу, был абсолютно уверен в том, что я идиот, имбецил и дебил. Я и мысли не допускал, что могу чего-то добиться в жизни. Я смотрел на одноклассников, которые получали пятерки и четверки, как на полубогов, и я прекрасно понимал, что никогда не смогу решать задачи, писать тексты, выступать так, как делают это они. Обычные достижения для меня были недостижимы. Я точно понимал, что я человек худшего сорта, с самыми худшими способностями, с минусовым потенциалом.

Ребенок беззащитен перед садизмом взрослых. Когда я был школьником, я не понимал, что со мной делают. Неосознанное подсознательное программирование ребенка называется «импринт» или «импринтинг». Насколько сильно оно работает, доказывает мой жизненный пример. Через 20 лет после окончания школы я уже стал долларовым мультимиллионером, добился успеха и выступал на центральных телеканалах в разных ток-шоу. И однажды жизнь свела меня со старыми школьными друзьями. Мы сидели, обедали в уютном московском кафе, и кто-то из них спросил меня:

*«Каково это – быть богатым и известным человеком? Что ты чувствуешь, когда тебя узнают на улице?»*

Я честно ответил: «Знаете, друзья, я до сих пор не иду вперед, а борюсь со старыми комплексами, которые мне в школьные годы вбили в мою несчастную голову. Прошло уже 20 лет, как мы окончили школу, а я до сих пор борюсь с теми демонами, с теми психологическими злыми установками, которыми буквально пропитали всю мою душу, каждую клеточку моего организма. Вы будете смеяться надо мной, но я до сих пор слышу голос учительницы по математике: "Довгань, ты идиот, ты debil, ты дурак"».

Отвечая на вопрос друга, я вдруг понял, что педагоги и родители неосознанно искалечили мою детскую незащищенную душу. Они заразили ее неуверенностью, разорвали на кусочки и забыли зашить. Не от жестокости, а от незнания они превратили мой потенциал в пепел, убили мою любознательность, сломали крылья, залили черной грязью огонек моей робкой души. Вместо того чтобы идти дальше с гордо поднятой головой, решать задачи, подниматься вверх, я, как израненный инвалид, постоянно зашивал какие-то старые открывшиеся раны, регулярно восстанавливал свои переломанные кости.

Сколько бы я мог сделать нового, большого, полезного и для себя, и для людей, если бы не эта адская школа! Старые психологические негативные установки – как бациллы, как незаживающая гноящаяся рана, которая постоянно причиняет боль и делает тебя слабее. Я страдал и болел, а не жил радуясь, созидая и развиваясь.

20 лет мучений закончились только тогда, когда я нашел 8 самых эффективных упражнений, 8 интеллектуальных жемчужин Вселенной. Именно благодаря этим мощнейшим, сильнейшим упражнениям мне удалось всего лишь за несколько месяцев полностью уничтожить вредоносные, ядовитые, разрушительные программы, которыми меня напшиговали в самом детстве. Эти 8 интеллектуальных жемчужин – антивирус, который очистил мою израненную душу. Впервые за долгие годы страданий я стал свободен от метафизического яда. Мне повезло, я нашел лекарство – Super Jump.

Сколько миллиардов хороших, трудолюбивых людей страдают от смертоносных, разрушительных программ, установленных в детстве неосознанными родителями и адской школой?! Я абсолютно уверен: самое большое зло, которое сегодня живет на Земле, – это постиндустриальная система образования. В то время когда мы восхищаемся искусственным интеллектом, роботами, нанотехнологиями, блокчейном, генетикой и другими чудесами науки и техники, на Земле существуют старые школы. Наивные родители полагают, что, отдавая туда детей, они делают доброе дело. Они думают, что в школах педагоги обучают и развивают их детей, но в большинстве случаев все происходит наоборот. Современная школа унижает, калечит, мучает наших детей. Самое страшное, что происходит в школе, – ученикам ломают крылья. В 99 % случаев современная школа делает все, чтобы

убить в ребенке гения, чтобы раз и навсегда отбить желание учиться и развиваться. Когда мы проходим мимо какой-нибудь незнакомой школы, нам кажется, что в этом здании детей развивают, делают креативнее, любознательнее, сильнее. Но на самом деле в этих мрачных, доставшихся нам из постиндустриальной эпохи мясорубках детские души растаптывают, ломают, унижают, прививают им худшие качества человеческой души.

Вы скажете: *«Брат, у меня в школе все было по-другому, меня любили, в моей школе учителя развивали гениальность, творчество, дивергентное мышление»*. Так бывает, вам крупно повезло, ваше детство – исключение, которое только подчеркивает общее правило. И вот что удивительно: школы производят 95 % «брака» – несчастных, одиноких, бедных, сломленных людей, и всем на это наплевать. Представь, как бы реагировали взрослые люди, если бы завод по производству минеральной воды из 100 бутылок производил 95 бракованных. Они бы визжали, кричали, попадись им в магазине бутылка с грязной питьевой водой или с плавающим в ней тараканом, и сразу бы бежали в суд. А школы каждый день калечат, уничтожают, ломают 95 % детей, и никто не кричит, никто не бежит в суд.

Больше всего мне жалко себя и тех детей, которых не поддержали родители. Эти детки так же, как и я когда-то, оказались между молотом и наковальней. А ведь становится намного легче, когда за тебя заступаются родители. От все-

го сердца я хочу поблагодарить всех родителей, которые занимают сторону своего ребенка в конфликте между ним и людоедской школой. Детям и так очень тяжело, когда еще и родители принимают сторону мерзкой, протухшей, вреднейшей системы образования, то ребенку выжить практически невозможно. Подростку в этом аду сохранить свою личность, душу практически невозможно.

Но, к счастью, не все родители идиоты, есть родители, которые в своих детях видят что-то большое, светлое, гениальное. Например, Томас Эдисон, миллиардер, изобретатель электрической лампочки, гений, навечно вписавший свое имя в историю нашей цивилизации, проучился в обычной школе всего лишь три месяца. У него были проблемы со слухом, и стандартная школьная программа давалась ему очень тяжело. Однажды его мать вызвал директор школы.

*«Негодяй!» – сказал директор маме Эдисона. – Ваш сын идиот, умственно отсталый, недоразвитый ребенок. Он не может учиться с нормальными детьми. Мы выгоняем его из нашей школы».* На что великая мама сказала: *«Это вы идиоты, мой сын – самый гениальный ребенок на свете!»*

Еще очень интересный пример из жизни менеджера № 1 в мире – Джека Уэлча. Он возглавил компанию General Electric, которую создал тот самый «двоечник» Томас Эдисон. Изучая его биографию, я обратил внимание на очень важный факт. В детстве Джек Уэлч был робким, неуверенным в себе подростком, он очень сильно заикался, и дети в

школе над ним смеялись, издевались и унижали его. Однажды заплаканный Джек пришел домой и обратился к своей маме: *«Мама, почему я заикаюсь? Почему надо мной смеются, унижают меня?»*

Его гениальная мама ответила: *«Джек, все дело в том, что ты намного умнее этих детей. У тебя такой гениальный мозг, что твой речевой аппарат просто не успевает за скоростью мышления твоего выдающегося ума, и поэтому ты заикаешься».*

Обратите внимание, мудрая мама Джека из «минуса», из проблемы сделала большой «плюс» – подняла самооценку ребенка на всю его долгую счастливую жизнь.

Когда Джек Уэлч прилетал в Москву с выступлением, мне и Петру Силкину повезло присутствовать на этой встрече, хотя было приглашено всего лишь 70 человек. И первый вопрос, который я задал великому управленцу, был таким:

*– Джек, а правда, что в детстве ты заикался и твоя мама таким оригинальным способом превратила недостаток в достоинство?*

*– Да, – сказал Джек Уэлч, – так и было.*

К сожалению, таких родителей, как у Джека Уэлча и Тома Эдисона, очень мало. Многие гениальные люди, чьи имена будут жить тысячи лет, начинали с огромного «минуса», с унижения и боли. Альберт Эйнштейн в четыре года еще не говорил, а когда ему было девять, учитель математики с сочувствием сказал его маме: *«У Альберта очень большие*

*проблемы с развитием, вы не переживайте, красить заборы он все равно научится, как-то проживет».*

Последний великий скульптор Огюст Роден четыре раза не мог поступить в Парижскую художественную академию. Его отец смеялся над ним и унижал: *«Мой сын идиот, debil, не может поступить в Академию искусств».* Где сегодня эти ничтожные академики, где эти судьи, которые измеряли талант Огюста Родена?

Их нет, их имена навечно забыты, после них ничего не осталось – только забвение, пустота и мусор. А имя великого Огюста Родена будет жить столько, сколько будет жить наша цивилизация.

Пройдя все круги ада школьного образования, унижения, боли и страданий, я все равно бесконечно сильно люблю своих родителей. Моей мамы не стало в прошлом году из-за тяжелой многолетней болезни, она покинула наш мир. Я уверен, сейчас ее душа находится в раю, потому что более доброго, светлого человека я никогда не встречал. Папа – простой парень из обычной крестьянской семьи, которого воспитывали при помощи ударов палкой, ремня и подзатыльников. Несмотря на все наследие рабского воспитания, он остался любящим, добрым отцом. Сегодня я стараюсь как можно чаще говорить ему: *«Ты самый лучший отец на свете, я бесконечно сильно тебя люблю».*

Став осознанным, я понял, что они не могли поступать по-другому, потому что их самих воспитывали в системе раб-

ства, унижения и боли. Но, несмотря на это, их сердца всегда были наполнены любовью, добротой и состраданием.

Физическая боль, обиды забываются, а любовь и доброта живут в наших сердцах вечно. Сегодня я, как отец, как дед, всегда буду на стороне моих детей и внуков. Я вспоминаю, как мне было тяжело, больно и обидно и как мне были нужны взрослая помощь и поддержка, как мне важно было, чтобы кто-то сказал: *«Вовка, а ты талантливый, у тебя большой потенциал, все у тебя получится!»*

## **Драгоценные уроки моего детства**

Мое примитивное, провинциальное, не всегда сытое детство научило меня главному – все дело в развитии. Не важно, с какого нуля ты стартуешь, главное – каждый день по чуть-чуть развиваться. И тогда песчинка, как в сказке, вырастает в гору, ноль, ничтожество превращается во что-то значимое и важное. В детстве мной управляли инстинкты, и я ничего не знал. Мой интеллект равнялся нулю, моя личность равнялась нулю. И если бы вы тогда подошли к моей детской кроватке и спросили меня: *«Вовка, а сколько будет 1+1?»* Я бы посмотрел на вас детскими наивными, пустыми глазками и ничего бы не ответил, я даже не понял бы, о чем вы меня спрашиваете. Потому что я был чистым листом бумаги с нулевым познанием мира. Мое развитие стартовало с абсолютного нуля, животные инстинкты мы в расчет не берем.

Посмотрите на мой рост – это же реальное чудо. В детстве я не мог даже ходить и говорить. А сегодня я могу читать, писать, считать, думать, дружить, любить, уважать, помогать, нести ответственность, ошибаться, планировать, создавать, добиваться, развиваться, учиться, расти, падать, вставать и идти дальше. И такой же сказочный, великий, фантастический скачок в развитии сделали миллиарды людей на Земле. Но, к сожалению, многие из них, вместо того чтобы расти дальше, развиваться, с каждым днем становиться лучше, чем вчера, – ходят по кругу, они остановились в своем прогрессе. Помните фильм «День сурка»? Лучшее состояние дел в мире и описать невозможно.

К счастью для нас с вами и для всех хороших людей, сегодня наступило новое время развития, пробуждения и роста. Начинается новая эра света, созидания и мира. И у нас, у миллионов Интеллект-тренеров, есть важнейшая миссия – освободить из матрицы невежества и злости миллиарды хороших, добрых, трудолюбивых людей. Злодеев и подлецов мы оставляем в их внутренней тюрьме злости, жадности и страхов. Радостно встречаем новое время – время роста и созидания!

## Глава 2

# Как я заработал свой первый миллион долларов

Обычно богатые люди говорят: *«Я расскажу тебе, как я заработал каждый свой доллар, но только не спрашивай меня, как я заработал свой первый миллион»*. Часто первые большие деньги люди зарабатывают несправедливым, нечестным путем, делают что-то плохое и всеми силами скрывают историю появления первого миллиона долларов на счете. Я же, в отличие от этих людей, горжусь тем, что все деньги заработал исключительно своим умом и трудолюбием.

С гордостью расскажу вам о том, как на моем счете появился первый миллион долларов, а точнее полтора. Но сначала я поделюсь историей открытия самого большого месторождения сапфиров.

В штате Монтана располагается овраг Його, где с 1866 года в старой забытой шахте добывали золото. Рядом с шахтой были огромные горы пустой породы – «синей гальки». Но никто не обращал на них внимания до тех пор, пока обычный фермер Джейк Гувер не набрал целую коробку этих синих камушков и не отправил в Нью-Йорк, в офис ювелирной компании «Тиффани». Очень быстро пришел ответ, что «синяя галька» – это сапфиры высшего качества, высшей

пробы. И простой фермер стал долларовым мультимиллионером. Все ходили по пустой породе и не обращали на нее внимания, потому что были сосредоточены на добыче золота. В жизни так часто бывает: мы ходим по «драгоценным камням» и не понимаем, что мы ходим по богатству, не ценим его. Так же произошло и со мной. Но сначала расскажу, как я докатился до такой жизни.

Когда я был студентом первого курса Политехнического института, я очень много работал: в институте на кафедре теплофизики, тренером по гребле и комиссаром студенческих отрядов. Объяснить молодым современным людям, что такое студенческие отряды, невозможно, но это было очень круто, весело и интересно. Так я жил до третьего курса: работал, учился, влюблялся – и зарабатывал приличные деньги. В то время стипендия студентов была 40 рублей, а на подработках выходило иногда до 400 рублей в месяц, это были огромные деньги. Но после третьего курса я решил перевестись на вечерний факультет и пойти работать на Волжский автомобильный завод мастером.

Начитавшись книг про Генри Форда, я возомнил себя великим машиностроителем. В то время я был настолько глуп, что считал всех продавцов мелкими барыгами, спекулянтами, не заслуживающими уважения. А тех, кто что-то производит, например станки, автомобили, инструменты, я считал элитой мира. Таким я был дураком. Тогда я не знал секретную формулу распределения денег в бизнесе: \$1 стоит изоб-

речение, \$100 – производство, \$1000 – продажа. Это сегодня я понимаю, что главное – не произвести или придумать, а продать. Это в тысячу раз сложнее, чем придумать, изобрести, и в десять раз тяжелее, чем что-то производить. Но в то время я был примитивным, глупым мальчишкой, подростком. Мне потребовались колоссальные усилия, чтобы перевестись с третьего курса дневного факультета на пятый курс вечернего, потому что «вечерники» учились на один год больше. Досдав экзамены, я с огромным трудом нашел работу мастером на Волжском автомобильном заводе. До этого момента я никогда не был на заводе, не знал, что это за профессия – мастер, я вообще ничего не знал. И какое же я испытал удивление и разочарование, когда начал работать. Я осознал, что от меня ничего не зависит. Я не могу поощрять своих лучших рабочих так, как я бы хотел, я не могу увольнять тех нерадивых, которые плохо работают. Я ощущал себя некой прокладкой между молотом и наковальней.

Начальство долбит тебя, пинает, унижает, чтобы ты выполнял план, а ты не можешь мотивировать людей, потому что у тебя нет ресурсов, нет никаких прав для настоящей мотивации. И, на мою беду, мастер в то время зарабатывал всего лишь 185 рублей.

В институте я общался с веселыми студентами и красивыми студентками, с жизнерадостными друзьями, работая тренером по гребле – с коллегами, спортсменами, воспитанниками. Я жил в какой-то удивительной, сказочной стране

хороших, открытых, доброжелательных людей. Моя жизнь была буквально наполнена смехом, радостью, оптимизмом и любовью. После яркой, интересной студенческой жизни я попал на каторгу. Завод напоминал мне страшные рудники: мрачные помещения, вонючий воздух, злые люди, постоянные разговоры о проблемах, негативе – настоящая каторга. Также я почувствовал большой материальный дефицит. Ранее мне хватало денег на все, а став мастером, отдав себя в рабство на эту жуткую вонючую фабрику, я вдруг оказался без денег. Что делать? По натуре я оптимист. Как и главный герой мультфильма про барона Мюнхаузена, я всегда напеваю простую песенку: «Безвыходных положений нет».

В то время было очень сложно начать любой бизнес. Почему? У меня не было никакого стартового капитала, я не знал, как открыть фирму, я почти ничего не знал. Сейчас все можно прочитать в Интернете, можно найти партнеров, но тогда таких инструментов для развития просто не было. Денег нет, нагрузки страшные, по вечерам нужно ездить в институт, сдавать зачеты, курсовые работы. Мой день начинался очень рано: в 6 утра я должен был выезжать на завод, в 6:30 – быть на заводе, а в 7:00 – начало рабочего дня. Я работал до 5 часов дня, потом ехал на автобусах полтора часа до института, учился, а заканчивал около 12 ночи. Своего автомобиля у меня не было, денег на такси тоже, на перекладных автобусах, маршрутках я добирался домой примерно в час ночи. А в 5:30 нужно уже просыпаться, чтобы бежать умы-

ваться, собираться и ехать на каторгу. И так каждый день. Тогда у меня уже был маленький ребенок – Кристинке было три года. Мы жили в девятиметровой комнате у родителей, было очень тесно и тяжело. Жена – студентка, денег нет, перспектив – тем более. Но я знал, что безвыходных положений нет, всегда можно что-то придумать.

Размышляя о том, как я могу заработать деньги, что я могу дать людям, чтобы они заплатили за мой труд, за мое умение, я понял, что, кроме карате, я ничего не знаю и не умею. Появилась идея открыть клуб восточных единоборств, свой первый бизнес. Как открыть? Где найти учеников, где найти помещение? Одни вопросы. Но когда ты начинаешь двигаться к своей цели, к мечте, вопросы превращаются в ответы. Где можно преподавать? В то время не было фитнес-клубов. Оставалось только одно – спортивные школьные залы. Я обошел 20 школ, по традиции везде был послан нафиг. Но в 21-й школе я за небольшие деньги договорился с физруком, что буду проводить занятия 2 раза в неделю по 2 часа.

Итак, у меня есть зал. А как набрать учеников? Это сегодня ты заходишь в Интернет, запускаешь таргетированную рекламу или другой инструмент продаж и получаешь много учеников. А тогда не было Интернета, мобильной связи, даже телефона у меня не было. Но если ты поставил цель и движешься к ней, ты всегда найдешь ответы на вопросы.

Как привлечь первых учеников? Я поехал в магазин, купил 30 больших листов бумаги, красную, синюю краску и по-

вез моему знакомому художнику-алкоголику. По дороге купил еще две бутылки водки. Приехав к Сергею, я попросил его сделать мне трафарет, на котором один каратист бьет ногой другого, написать название моего клуба «Бу-До», адрес, время занятий. Телефона, e-мейла у меня тогда не было. Через несколько дней я забрал изготовленную рекламу и сам развесил эти огромные листы в местах, где больше всего проходило людей. Через три дня должна была состояться моя первая тренировка по карате.

Сказать, что мне было страшно, – это ничего не сказать. У меня не было наставника, не было ментора, я все делал сам, в первый раз. Накануне вечером у меня пропал голос, поднялась температура. Когда я шел к назначенному времени в спортзал, у меня тряслись колени, я считал, что точно опозорюсь. Какой из меня мастер карате? Какой из меня сэнсэй? Так, самоучка, шарлатан. Но деньги нужны были как воздух, семью нужно было кормить. И колоссальным усилием воли я заставлял себя идти в направлении этого спортивного зала. На встречу пришли 10 человек. Поборов первое волнение, я начал рассказывать о нашем клубе, о моих целях. В то время я уже выбрал девиз, в карате это называется дацзыбао: «Ежедневное интеллектуальное, физическое и духовное совершенствование». Я стал рассказывать моим первым ученикам о том, что мы будем расти и развиваться, что через карате мы будем воспитывать в себе характер, уверенность, смелость, решительность, мы будем оздоравливать

свои тела, дружить и вместе подниматься по лестнице роста всю жизнь. Наверное, мой рассказ понравился посетителям клуба, и мы начали заниматься.

Я был счастлив, что у меня есть возможность вдохновлять моих учеников, обучать их, делать сильнее и увереннее. Я ловил себя на мысли, что если бы мне не платили деньги, я бы все равно с радостью проводил эти тренировки. Со временем я научился грамотно говорить и объяснять. И вот мои первые ученики превратились в большую группу – 50 человек, энтузиастов, которые занимались вместе со мной карате-до. Мои ученики стали приводить друзей, их друзья – своих друзей и знакомых, и со временем зал, в котором мы занимались, уже не мог вместить всех желающих. Я договорился со второй школой об аренде зала, потом с третьей.

Занимаясь любимым делом, я даже не заметил, как вместо одной маленькой группы стало 5 групп по 50 человек. Это 10 тренировок в неделю по 2 часа. При этом я работал мастером на заводе и учился на вечернем факультете в институте. Среди недели я мог проводить только одну тренировку, и для этого мне нужно было пропускать вечерние занятия в институте. Чтобы выработать все часы, каждое воскресенье, начиная с 8 утра, я проводил 5 тренировок, то есть каждые 2 часа новая группа. Микрофона у меня не было. Если ты когда-нибудь занимался карате, ты знаешь, что тренер постоянно считает, дает громкие команды. И конечно, к десятому часу занятий мой голос превращался в еле слышное сипение.

Но постепенно он закалился, стал громким, звонким, и я уже мог выдержать 10 часов тренировок подряд.

Атмосфера в моих группах была фантастическая, люди дружили, занимались. И подростки, и пожилые пенсионеры – всем было интересно, потому что мы собирались для того, чтобы становиться лучше. Если вы не занимались карате, вы должны знать, что главное в карате – это не драка, не разбивание досок рукой или головой, главная идея карате-до – это развитие вашей личности через тело и дух. Сам иероглиф «До» означает «Путь длиною в жизнь». Принцип карате заключается в том, чтобы создавать лучшую версию самого себя всю жизнь. Это главное отличие карате от бокса или борьбы. Когда ученики увлекаются идеей интеллектуального, нравственного, духовного и физического развития, остановить их невозможно. Потому что при постоянном развитии у человека выделяется огромное количество гормонов счастья, его жизнь приобретает очень важный смысл.

К сожалению, большинство людей живут без смысла жизни. Купить новый телефон, автомобиль или квартиру – это просто цели. Хочешь быть богатым? Хорошо, ведь богатство – это отчеканенная свобода, возможность делать благо людям. Но финансовая свобода, богатство не могут быть смыслом жизни. Также не может быть смыслом жизни дыхание, хотя дышать нам жизненно необходимо. А постоянное интеллектуальное, физическое, духовное развитие – один из важнейших смыслов жизни. На самом деле их у нас всегда

много и они постоянно меняются. Когда мы совсем маленькие, весь смысл жизни сводится к тому, чтобы чувствовать свою безопасность и ласку любимой мамы. Когда мы становимся старше, нам хочется получить какую-то интересную игрушку, что-то придумать, учиться, дружить, ссориться, влюбляться. Потом, когда мы становимся еще старше и в нас начинают доминировать половые гормоны, подсознательно появляется смысл в продолжении рода. Когда рождаются дети, нам нужно их воспитать, защитить, вырастить. Когда наши родители становятся старенькими, нам необходимо заботиться о них. И так всю жизнь у нас появляются разные смыслы жизни, но один из важнейших – постоянное развитие. Развивая себя духовно и интеллектуально, ты становишься конкурентоспособным и в бизнесе, и в профессии, и в воспитании детей.

Именно этот принцип постоянного пути развития лежал в основе моего первого бизнеса – клуба «Бу-До». Когда мои ученики через несколько занятий понимали, что мы собираемся не просто махать кулаками, учиться бить в челюсть или пах, а развиваться духовно, нравственно и интеллектуально, тогда происходило педагогическое чудо. Обычные люди становились выше ростом, у них выпрямлялась спина, из обычного, серого человека мой ученик превращался в настоящего короля. Для тренера, для педагога высшая награда, когда твои ученики становятся умнее, лучше, ярче, позитивнее и конкурентоспособнее.

Мой клуб восточных единоборств работал на полную мощность. Я продолжал по инерции работать мастером на заводе и уже спустя рукава, еле-еле, доучивался в Политехническом институте. Параллельно с клубом я стал создавать первую в мире небольшую полуавтоматическую линию по производству чипсов. Началась перестройка, и я увидел новую возможность. Я понял, что фермеры, которые выращивают картофель, продают его за бесценок, потому что картофеля много и продать его выгодно просто невозможно. Тогда я придумал полуавтоматическую линию по производству чипсов мощностью всего лишь 20 килограмм в час. Конечно, такая линия не может конкурировать с мегапроизводителями чипсов международного масштаба. Эти большие ребята производят чипсы тысячами тонн. Но фермерские чипсы свежие, вкусные, с невероятным ароматом жареной картошки. Как предприниматель, инженер, механик, я понял, что фермер, у которого есть такая линия, сможет продавать свой картофель намного дороже. А для производства фермерских чипсов ему нужны простые ингредиенты: масло, соль и картофель, которого у него и так много.

На создание полуавтоматической линии по производству чипсов мне удалось вдохновить лучших рабочих нашего цеха. Зарплату я не платил, у меня просто не было денег. Но я пообещал всем участникам, что по успешному завершению каждому куплю автомобиль. Тогда это были огромные деньги, да и сейчас не малые. Люди поверили мне, вдохновились

идеями, и мы по вечерам и ночам создавали это машиностроительное чудо. Много не получалось, много приходилось переделывать. Я хорошо помню тот момент, когда нам удалось тонко и качественно нарезать картофель на нашей автоматической резке. Мы бились над решением этой задачи уже не одну неделю, ничего не получалось: вместо тоненьких полупрозрачных ломтиков картофеля получались какие-то клинья, ошметки. А создавали мы линию только по ночам, когда никого не было в цехе, по предварительной официальной договоренности с руководством завода. И вот однажды в три часа ночи мы изготовили пятую версию нашей резки картофеля и решили ее испытать. А как проходили испытания? Берем ведро картофеля, включаем линию, засыпаем картошку, и резка начинает его крошить. Запустив нашу турбину с восемью ножами, Маяк Маркович Розов высыпал ведро картофеля, и ровно через три секунды резка не просто пошинковала его на тысячи ломтиков, но и с огромной силой разбросала во все стороны. Представьте такую картину: пять взрослых людей стоят вокруг резки, полностью покрытые картофелем. Прямо как в хорошей доброй кинокомедии. Нашу радость невозможно описать словами, мы кричали, прыгали, веселились, танцевали. Почему? Потому что уже много недель мы не могли решить эту техническую задачу, создавая по ночам механического монстра. Но вот беда, у меня закончились деньги. Моих доходов от клуба карате не хватало даже на материалы. Что делать?

Не мог же я остановиться на полпути! Я понимал, что нужно вложить еще несколько месяцев труда, денег, и тогда получится очень хороший продукт для огромного количества фермеров. Но денег не было. У меня остановились все работы. Я был настолько необразованным предпринимателем, что даже не знал, что, прежде чем что-то строить, нужно написать бизнес-план и сделать расчет. В то время мы сначала делали, а потом думали. Где же взять деньги на достройку моего фермерского шедевра? Занимать не вариант, в залог я ничего отдать не мог, у меня ничего не было – я жил в девятиметровой комнате у родителей вместе с женой и ребенком. Я задал себе вопрос: «Где взять деньги?» Я послал во Вселенную запрос – мне нужны деньги. И, как дурачок, я ходил и напевал песенку «ла-ла-ла, безвыходных положений нет».

Прошла неделя, вторая, третья, и вдруг меня осенило: я могу написать, издать и продать книгу по карате. Тогда был колоссальный дефицит литературы, а мода на занятия карате была планетарная. Я ничего не знал об издательском деле, о том, как писать книги, я вообще ничего не знал, но было желание. Я начал реализовывать свой сумасшедший план по написанию и изданию книги по карате.

Офиса не было, профессиональных редакторов тоже, но у меня были восемь подготовленных мной тренеров-энтузиастов, моих хороших друзей, моих учеников. И вот однажды у одного из учеников, у Александра Булдынского, мама уехала к родственникам, и на три дня осталась пустой трехком-

натная квартира. Я быстро собрал всех ребят в этой квартире, пригласил художника и фотографа. Максим Сурнов, мой друг и ученик, показывал стойки, каты, блоки, удары. Фотограф его снимал, здесь же проявлял пленку, печатал фотографии. А художник по этим фотографиям рисовал схематические рисунки. Каждому из учеников я дал задание написать какую-то главу и сам, засучив рукава, взялся за дело. Удивительно, но за три дня мы создали макет книги с рисунками и текстами.

Следующий вопрос: где напечатать книгу? Когда вы видите цель, вы уже не видите препятствий, в вас появляется какая-то особая пробивная сила. Я объехал все типографии города Тольятти и ни с кем не договорился: все были перегружены, требовали предоплату, а у меня не было денег. Тогда я обратился к директору типографии ВАЗ, где печатали инструкции для автомобилей, буклеты – все, что нужно, чтобы снабдить документами 2500 автомобилей в день. В этой типографии были свободные мощности. Мне повезло, я договорился с директором, уболтал его, убедил напечатать мне 40 000 книг без какой-либо предоплаты. Когда вы очень сильно хотите чего-то, вам помогает Вселенная, она посылает вам людей, которые делают для вас что-то хорошее. А я очень хотел достроить свою полуавтоматическую линию. Время пролетело быстро, и вот я уже держал в руках первый экземпляр книги по карате-до. Я был так счастлив! С дурацкой улыбкой на лице я пришел домой, представляя,

как 40 000 книг уже превратились в деньги.

Как я говорил, формула предпринимательства следующая: \$1 стоит изобретение, \$100 – производство, \$1000 – продажа. Но тогда я не знал об этом. У меня был старый раздолбанный желтый «жигуленок». Я нагрузил полный багажник книг и поехал развозить их по всем магазинам, ларькам, в аэропорт, на вокзал – везде, где только можно было поставить их на полку. Потратив на это двое суток, я, удовлетворенный проделанной работой, стал ждать финансового результата. Прошла неделя. Прыгнув в машину, я снова объехал все точки. Оказалось, что за неделю продалось всего лишь 225 книг, а напечатано 40 000. Проходит еще одна неделя, и я понимаю, что попал в очень тяжелую ситуацию. Директор типографии справедливо требует с меня деньги за напечатанные книги. Более того, ему неудобно было их хранить, он попросил забрать их куда-то. А у меня книги продаются по 200 штук в неделю. Если 40 000 разделить на 200, получается огромное количество лет. Что делать? И опять в голове крутится песенка – «ла-ла-ла, безвыходных положений нет».

Я начинаю искать нестандартные пути продажи книг. Это сейчас мы знаем множество способов, а тогда это было что-то новое, неизведанное. Я подумал, что можно продавать книги через почту: человек будет присылать наложенным платежом деньги, а я буду высылать ему книгу. Чтобы опробовать свою идею, я сделал эксперимент на Саратовской об-

ласти. Сам написал объявление, опубликовал в саратовских газетах и ждал результата. И вдруг через неделю я получил 4000 платежей и продал 4000 книг. Вдохновившись, я занял огромные деньги на рекламу национального масштаба. Меня все считали идиотом, сумасшедшим, но я не видел другого пути продвижения продукта на рынок. На заемные деньги я разместил рекламу во всех центральных газетах страны. В то время газеты выходили космическими тиражами, например: «Аргументы и Факты» имели тираж 41 миллион, «Комсомолка» – 28 миллионов. Я разместил объявление о продаже книги по карате и уехал из Москвы к себе домой, в Тольятти. Проходит ровно неделя, ни одной заявки. Проходит еще четыре дня – ни одной заявки. Я начинаю нервничать, думаю, что, скорее всего, произошла какая-то ошибка. Злопыхатели еще больше стали смеяться надо мной, видя, как я попал на деньги. Я стал переживать, ходил грустный, убитый... И вдруг меня разыскивают из Тольяттинского расчетного центра по переводам – я даже не знал, что такой центр существует. В нем распределялись пенсии, платежи по всему городу. Они попросили меня срочно приехать. Когда я приехал к ним, мне рассказали, что каждый день им приходится по пять-семь тысяч платежей за мои книги, а так как у них нехватка сотрудников, они не справляются и не знают, что делать. Это был мой звездный час. Расчеты оправдались, сработала моя идея. Пожалуй, это был самый высокоэффективный и рентабельный бизнес за всю мою жизнь. У меня не

было офиса и работников, был только бухгалтер на полставки. Я поехал на тольяттинскую почту и договорился с девочками, что они после работы будут упаковывать мои книги и отправлять по всей стране. За каждую отправленную посылку я платил по 50 копеек. Для них это была огромная подработка, а для меня – решение проблемы. Все книги продались за несколько дней, и я сразу же на полученные деньги заказал еще 500 000. Появились деньги на рекламу, я запустил еще более мощную рекламную кампанию. Так, работая без офиса, с одним бухгалтером на полставки, я стал зарабатывать космические деньги. Судите сами: себестоимость книги 40 копеек, за отправку – 50 копеек, а продавал книгу я по 16 рублей, это 2500 % рентабельности. Вдогонку я написал и издал вторую книгу «План занятий и тренировок по карате». Она стала продаваться с еще большим успехом, и рентабельность была еще выше.

На меня свалились огромные деньги. В то время не было банковского счета, кредитных карт, это было время перестройки, время разрушенной старой империи, на обломках которой рождалось новое государство. Все платежи мы делали за наличные деньги или почтовыми переводами. И вот я, парень из рабочей семьи, мастер Волжского автомобильного завода, параллельно тренер по карате и предприниматель, решил частично обналичить свои первые деньги. Я договорился на определенный день, что я приеду в банк и сниму 50 000 рублей. Сегодня это как \$50 000. Приехал

в банк, взял два огромных мешка, набил их пачками денег и привез домой. Жил я тогда на третьем этаже обычного панельного дома. Сижу я один, смотрю на два огромных мешка с деньгами, которые стоят передо мной, и понимаю, что на счете у меня еще полтора миллиона долларов. Впервые вырвавшись из бедности и нищеты, я пережил очень интересный опыт. Тогда мне казалось, что, заработав большие деньги, я буду самым счастливым человеком. И вот передо мной лежат большие деньги, а счастья нет. В тот момент я подумал о будущем, представил себе, что у меня не полтора миллиона долларов, а полтора миллиарда долларов. И я задал себе вопрос: «А стану ли я счастливее?» Поразительно, но я сам себе дал ответ: «Счастливее я не стану». Да, у меня будет финансовая свобода. Я куплю близким и родным квартиры, машины, закрою все свои вопросы. Но счастлив я был тогда, когда в трехкомнатной квартире создавал свою первую книгу по карате, когда мы спорили, обсуждали, фотографировали, рисовали. Когда мы с моими мужиками по ночам создавали первую полуавтоматическую линию по производству чипсов, тогда я был очень счастлив. Мы решали задачи, мы радовались как дети. А когда я получил большие деньги, заслуженное вознаграждение, и превратился в один момент из бедного лузера в обеспеченного, финансово свободного человека, я не почувствовал счастья. Я вспомнил слова великого Сократа: «Мы живем не когда что-то покупаем, а когда что-то создаем». Так я заработал свои первые полтора

миллиона долларов.

Позже я написал книгу по предпринимательству и несколько книг по атлетизму и гимнастике. Заработав миллионы долларов, я, как фанатик, все деньги вложил в производство не только линий по изготовлению чипсов, но и хлебопекарен. Очень часто мы ходим по «драгоценным камням» и не замечаем их. Мы видим какую-то цель, зацкливаемся на ней, мысли начинают ходить по кругу, и мы становимся рабами своих мыслей, заблуждений. А большие деньги находятся рядом, их можно заработать, не прилагая практически никаких усилий. Так получилось и со мной, как с тем фермером, обнаружившим в «синей гальке» драгоценные сапфиры. Я стремился создать оборудование, а по ходу, не прикладывая больших усилий, заработал свой первый миллион долларов.

Вспоминая сегодня эти счастливые дни моего первого предпринимательства, конечно, я понимаю, насколько был глуп, наивен, насколько мы тогда примитивно мыслили. Но самое главное – мы действовали. Я пер вперед, как ледокол по льду. Я жил тогда по принципу «Вижу цель – не вижу препятствий». И Вселенная всегда помогает таким людям. Если у вас есть цель или мечта и вы к ней прете, то все вокруг вас складывается правильно, особенно если вы делаете созидательное, доброе, хорошее, нужное дело.

# 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.