

A portrait of a man with dark hair, wearing a pink button-down shirt, with his arms crossed. The background is a light, neutral color.

# Сделай Себя Сам

ПОБЕДИТЕЛЬ  
НОМИНАЦИИ В КОНКУРСЕ  
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА» В РФ  
ПО ВЕРСИИ ERNST&YOUNG

## Серикбай Бисекеев

16+

Серикбай Бисекеев  
**Сделай Себя Сам**

«ЛитРес: Самиздат»

2016

## **Бисекеев С.**

Сделай Себя Сам / С. Бисекеев — «ЛитРес: Самиздат», 2016

В книге «Сделай Себя Сам» известный бизнесмен Серикбай Бисекеев сформулировал принципы жизни, которые помогли ему стать успешным. Автор открыто беседует с читателем, искренне рассказывает истории из своей жизни, делится секретами успеха, дает практические советы начинающим бизнесменам. Книга станет настольной для современных менеджеров, начинающих предпринимателей, и людей, мечтающих о собственном бизнесе или ищущих свой путь в жизни.

# Содержание

Отзывы	6
Предисловие	7
1. Главные уроки детства	9
2. Эпоха перемен	17
3. Гранит науки	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

*Посвящается моим родителям*

## ОТЗЫВЫ

«Читая книгу Серикбая, я понимал, что эта книга и обо мне – я пережил в бизнесе все те же моменты, и могу подписаться под каждым его словом: «Мечтайте и каждый день делайте небольшой шаг, что приближает вас к этой мечте. И этого будет достаточно для достижения цели».

Честно сказать, когда Серикбай попросил меня прочесть его книгу, я скептически отнесся к его идее: «Зачем процветающему предпринимателю, который еще в середине своего пути, писать книгу, и тем самым подводить какие-то итоги?». Но прочитав начало, я так увлекся, что распечатал первые 30 страниц и попросил прочесть их своих младших сыновей 12 и 15 лет. Им это очень важно знать!

А дочитав книгу до конца, я решил, что подарю ее своим коллегам и партнерам – нам всем есть чему в ней поучиться или вспомнить позабытое».

**Олег Хусаенов**

*«Предприниматель года в России-2009» основатель международного автомобильного холдинга «Атлант-М» и управляющей компании РЕФ «Зубр Капитал»*

«Чтобы стать успешным предпринимателем, мало прочесть книги по менеджменту и маркетингу. Недостаточно иметь деньги, связи, власть. Нужно большее – мечта, вдохновляющая идея и... неслыханная вера в себя! Все это есть в книге Серикбая Бисекеева «Сделай Себя Сам». Она станет для вас и вызовом, и стимулом – начать строить свою успешную жизнь уже сегодня. Читайте, мечтайте, дерзайте и верьте в себя!»

**Самвел Аветисян**

*ведущий российский маркетолог и брендмейкер, управляющий партнер маркетинговой компании «Архидея», зав. кафедрой маркетинга и брендинга Университета «Синергия»*

«Всегда с удовольствием читаю книги предпринимателей о бизнесе и жизни, но книга Серикбая Бисекеева займет особое место в личной библиотеке. Это не только большой и качественный труд со множеством практических советов, но и реальная история успеха моего соотечественника, который стартовал в непростых условиях 90-х годов и добился больших результатов и в бизнесе, и в личностном развитии. Сегодня его путь может стать примером для тысяч молодых казахстанцев, которые хотят быть предпринимателями, но не знают, с чего начинать. Прочитав эту книгу, многие найдут для себя правильные ответы.

И еще я хотел бы отметить большой положительный эффект, который книга даст в воспитании наших детей: тренировку их силы воли, умения мечтать и постоянного роста. Мы все хотим, чтобы наши дети добились успеха и были счастливы, но счастлив ты будешь только тогда, когда всего добиваешься сам. Сильные продолжают идти вперед!».

**Арманжан Байтасов** бизнесмен, журналист издатель журнала *Forbes Kazakhstan*

## Предисловие

В последние годы, когда я выступаю в качестве приглашенного спикера на бизнес-форумах и студенческих лекциях, мне часто задают один и тот же вопрос: «Как вам удалось добиться успеха?». Понимая, что за два часа мне не рассказать обо всех моих принципах, подходах, жизненном опыте, меня впоследствии просили написать книгу, где я максимально подробно мог бы ответить на вопросы, интересующие студентов, предпринимателей; тех людей, которые хотят стать лучшими специалистами в своей области; а также родителей, желающих вырастить детей самостоятельными, достойными, деловыми людьми.

С детства я следую одному из девизов нашего класса: «Свети другим, сгорая сам, в ответ не требуя награды». Поэтому считаю своей личной миссией помогать молодым людям выбирать правильные приоритеты и становиться успешными.

В этой книге я поделюсь с вами, как мои родители и наставники воспитывали меня, и какие ценности, усвоенные с детства, помогают мне сегодня. А главное, я честно расскажу вам, как создавал разные бизнесы, где учился, как планировал все свои достижения и какие ошибки совершал (надеюсь, что вы не станете их повторять).

Я всегда считал, что главный человек, к которому я могу предъявлять завышенные требования – это я сам. Поэтому, когда на встречах со студентами или предпринимателями меня спрашивают, как построить успешный бизнес, я в свою очередь задаю аудитории вопрос, ведет ли кто-нибудь из них дневник. Положительный ответ, как правило, дают лишь 5-10 процентов. И знаете, именно эти люди достигнут результата гораздо раньше тех, кто не знает о колоссальной пользе дневника, или недооценивает его.

Мой собственный опыт показывает, что именно планирование является основным инструментом для достижения успеха, и помогает вам стать счастливыми. А счастливы вы можете быть, когда занимаетесь любимым делом, здоровы, получаете удовольствие от общения с близкими и друзьями, заслуживаете доверие и уважение коллег, друзей, родственников. Я придерживаюсь мнения, что счастье человека – в гармонии и радости во всех сферах, и поэтому рекомендую вам найти свой баланс в жизни с помощью «Дневника успеха», который сам веду с 12 лет.

Мог ли мальчик из аула Камысты, что в Кустанайской области, мечтать о том, что продукция его компании будет востребована крупнейшими корпорациями по всему миру, и что этим опытом он сможет поделиться в своей книге «Сделай Себя Сам»?

Сегодня я живу в Сингапуре, в одной из лучших стран по уровню жизни и легкости ведения бизнеса, чье развитие и стремительный экономический рост являются примером для многих государств. Здесь же находится штаб-квартира моей компании ARMAN.

Рассказывая о своей мечте, я привожу в пример свой главный результат, показатель упорной работы и правильного планирования – холдинг ARMAN, одну из первых в СНГ компаний, запустившей собственное производство оперативно-технологической связи для промышленных предприятий. В этом году моя компания-мечта отмечает свое 16-летие, являясь производителем и поставщиком интеграционных решений в области энергетики и телекоммуникаций с представительствами и производством в Казахстане, России, Сингапуре, Германии, ОАЭ и Индии.

Моя история – это живое свидетельство того, что каждый человек может сделать себя сам, если действительно этого захочет. Мне удалось создать с нуля успешный бизнес, потому что я собрал и объединил вокруг себя сильную команду единомышленников и специалистов экстра-класса. Вместе мы создали законченный высокотехнологичный продукт, который востребован в мире. Мой опыт показывает, что самый главный актив – это не сырье или ресурсы, а люди, их знания и профессионализм.

Я буду рад, если моя история вдохновит вас реализовать свою мечту. Значит, эта книга написана не зря, и именно вы пополните ряды успешных людей, которые делают этот мир лучше!

*Ваш Серикбай Бисекеев*

# 1. Главные уроки детства

*Рецепт успеха:*

*Планируйте свою жизнь, пока остальные живут бесцельно*

*Работайте, пока остальные спят*

*Действуйте, пока остальные сомневаются*

Я уверен, что успешным может стать каждый человек, готовый приложить к этому силы и стремления. Если вы твердо решили добиться своей цели в жизни, нужно запастись упорством и терпением. Мне повезло, что родители дали мне хороший старт для становления личности еще в детстве, создав для меня разностороннюю среду для общения и поддержав мое увлечение спортом.

Я проходил свой путь, совершая как открытия, так и сопутствующие самостоятельности ошибки. Но всегда и везде учился. В этом мне помогли спортивная дисциплина; умение планировать; ведение «Дневника успеха»; и опыт родителей, которые не боялись перемен. Благодаря их взгляду на жизнь и реалиям того времени я понял, что в любом деле важна нацеленность на результат.

Считаю, что человек, получивший правильную мотивацию с ранних лет, в зрелом возрасте сможет добиться большего. Но даже если вы пропустили этот этап в детстве, вы можете начать формировать себя прямо сейчас, взяв на вооружение мои рекомендации.

## Урок первый

### Создавайте возможности для роста в любых условиях

Мое первое яркое детское воспоминание связано с переездом. Это был очень важный этап в жизни моих родителей. Ради будущего своих детей, получения лучшего образования и больших возможностей они решили переехать из родного поселка Камышное (районный центр в Кустанайской области) в областной центр – город Кустанай.

Мне тогда исполнилось три года, и это знаковое событие для нашей семьи я помню как сейчас. Родителей в поселке любили и уважали, поэтому их в город собрались провожать очень много людей: не только родственники, но и жители села. Стоял жаркий летний день – от палящего солнца у папы пошла носом кровь. Этот ярко-алый эпизод с красным от крови платком и толпу людей вокруг я отчетливо запомнил на всю свою жизнь.

Родители переехали в город первыми: сняли в аренду комнатку в избе у пожилых супругов-пенсионеров, а потом забрали нас с младшей сестрой из поселка. Для того времени этот поступок был очень смелым и вместе с тем достаточно рискованным: родители, имея в деревне свой дом, годами нажитое хозяйство, много друзей, родных, добрых соседей, в целом спокойную и хорошую жизнь, в один день отказались от всего ради нашего благополучного будущего. Чтобы мы получили отличное образование с лучшими перспективами роста, они пошли на шаг, который первые годы сулил им сплошные неудобства, ставя в позицию зависимости от обстоятельств и имеющихся условий.

Хорошо помню лютые сорокаградусные морозы, и то, как родители возили нас в детский сад на санках, сгибаясь под яростными порывами степного ветра. Приходя домой, я не чувствовал заледеневших рук и отогревал их над самодельным обогревателем, глядя на его раскаленные спирали. Руки понемногу оттаивали, и можно было наконец почувствовать их, согнуть пальцы...

После той маленькой комнатки следующим нашим домом стало общежитие. Мы прожили там долгое время, почти до окончания мной школы. Собственная отдельная квартира появилась у простых советских служащих (папа был начальником смены на элеваторе, а мама – бухгалтером), когда мне исполнилось 15 лет. Сейчас такая жизнь современному человеку может показаться дикой, но в советские времена жить вчетвером в одной комнате считалось нормальным, хотя из удобств у нас была одна душевая на все пятиэтажное здание, где иногда не было горячей воды и света, из-за чего приходилось мыться и закаляться в темноте. Но самым сложным было попасть в туалет: на этаже проживали 20 семей.

Однако благодаря всем этим житейским моментам с раннего детства проходила «закалка» моего характера. Поэтому, когда студенты жалуются на сложные бытовые условия в регионах, я объясняю, что тоже не родился с серебряной ложкой во рту. И именно в этом нахожу преимущества. Думаю, что **если бы условия жизни в моем детстве были более комфортными, я не стал бы таким, какой я есть сейчас.**

Как точно высказался Халил Джигран, *«комфорт приходит к нам слугой, а заканчивает нашим хозяином»*. Сегодня у людей гораздо больше благ и возможностей, чем было много лет назад. Но комфортные условия расслабляют человека. К чему стремиться, когда и так все есть! В этом случае ничто тебя не заставит рисковать и трудиться не покладая рук, потому что тебе уже создали такие условия, которые никак не могут сподвигнуть к действиям. А ведь именно чувство риска и желание как можно больше сделать призваны выработать в тебе «страсть» к труду, мотивирующую каждый день к продуктивной работе.

Первое, на что я обращаю ваше внимание – не создавайте ни себе, ни детям избыточных изнеживающих условий. Не покупайте им по первому требованию дорогие игрушки, гаджеты, машины. Вместо этого научите их быть активно мыслящими и целеустремленными, чтобы они с удовольствием добивались многого в жизни своими силами, стали успешными уверенными людьми. В излишнем комфорте мы создаем среду, где «закипают» мозги, и из созидателей превращаемся в потребителей.

Эта проблема достигла настолько серьезных масштабов, что сегодня мы имеем дело с целым поколением несамостоятельных «зайчат», которые становятся кормом для наученных жизнью волков. Мои родители учили другим вещам, вырастив меня волчонком, который с детства овладел искусством «не позволять давать себя в обиду».

Я думаю, что **каждый человек независимо от его стартового положения, и того, что родители могут дать ему при рождении, должен стремиться построить свою жизнь сам, а не плыть по течению, надеясь на их поддержку.**

В этом плане мне очень импонирует опыт США, где существует специальный налог на наследство, составляющий более 50 процентов. Американское общество не хочет выращивать трутней и бездельников. Представьте, если бы Билл Гейтс отдал все свое состояние наследникам! Они бы вообще ничего не делали, только бы растратили все. Нет мотивации – нет действий. Поэтому **очень важно давать детям в жизни правильный старт.**

## Урок второй

### Коммуникабельность – ключ к успеху

Я благодарен своему главному институту – Школе жизни, чьи уроки ко всему прочему научили меня общаться с разными людьми. Сейчас я наблюдаю, что современные дети мало выходят на улицу, почти не общаются со сверстниками, не говоря уже о взрослых. И это при нынешних безграничных возможностях коммуникаций.

В условиях жизни в общежитии мы все росли очень дружными и сплоченными, активно общались и со старшими, и младшими, собираясь во дворе. Когда мы играли в футбол со взрослыми, нам не делали скидок на возраст. Атмосфера была такая, что никто никого не обманывал, не подставлял, не строил интриг. **Мы жили в реальных условиях, где никто не создавал для нас искусственного мира, как сейчас делают некоторые родители, стремясь оградить детей от любых проблем, и тем самым делая их слабее.** Именно эти качества и навыки, которые я получил в детстве в нашем дворе, позволили мне стать дружелюбным и коммуникабельным, не бояться подойти к человеку любого возраста, чувствовать себя комфортно в общении.

Я всегда, сколько себя помню, находился в многонациональном кругу. В 50-е годы в нашу область приехало огромное количество людей из разных концов СССР поднимать Целину. Молодые энтузиасты, комсомольцы, многие из них остались здесь, создав благоприятную мультикультурную среду, в которой я вырос. Казахстан и сейчас, как во времена моего детства, очень открытое толерантное государство, где мирно живут представители более 130 национальностей, со своей культурой, религией. Благодаря этому я с ранних лет открыт к людям вне зависимости от их нации и языка общения. Этот опыт очень помог мне в жизни в период роста бизнеса и выхода на мировой рынок. **С любым человеком можно найти общий язык: не нужно ставить себе границ!**

Умение общаться с людьми – один из самых важных факторов моего успеха. К сожалению, многие молодые люди боятся первыми подойти и заговорить с понравившейся девушкой или потенциальным партнером, боятся поднять руку, выступить публично... **Ребята, научитесь общаться! Успешность в бизнесе зависит от смелости, коммуникабельности и умения дружить.**

## Урок третий

### Спорт всему голова

В становлении моего характера и здорового духа в детские годы большая заслуга спорта. Началось все в семь лет, когда я мечтал стать боксером, но не подходил по возрасту. В советское время на бокс брали с 12 лет, когда ребенок уже сформировался и мог осмысленно координировать свои действия. Я приложил все силы, чтобы убедить родителей в необходимости моих занятий боксом. Они в свою очередь уговорили тренера взять меня, несмотря на мой юный возраст. Так я одержал первую победу, осуществив свою мечту.

***Беден не тот, кто без денег, а тот, кто без мечты***

Увлечение боксом я пронес через всю жизнь, и до сих пор с удовольствием занимаюсь им при возможности. А тогда, в детстве, благодаря боксу я открыл дополнительный источник уверенности в себе. Правда, был период в начальных классах, когда из-за кипучей энергии и страсти придумывать разные шалости, чтобы подзадорить друзей, я постоянно получал «неуд» по поведению. От этого страдали и другие предметы. Родители были обеспокоены, им казалось, что они плохо воспитывают сына. И поэтому были очень рады, когда в четвертом классе по предложению одного из моих старших друзей я сменил бокс на баскетбол.

В нашем районе была секция баскетбола, игра очень интересная для тех, кто повыше и постарше. Если бы, например, я со своим ростом пошел на футбол, то чувствовал бы себя довольно комфортно. Но я бросил себе очередной вызов, поставив задачу реализоваться в спорте, где все были на голову выше меня.

Жизнь постоянно дает нам уроки, и пока мы их не усвоим, не сможем продвинуться дальше. Поэтому **я стараюсь смотреть на сложные ситуации не как на проблемы, а как на вызов, видеть в них возможность стать сильнее, мудрее, успешнее.**

Попав в сильную команду в спортивном классе, я сразу понял, что для лидера необходимо завоевать доверие, и доказать, что на него можно положиться. **Чтобы получить признание среди ребят в команде из 15–16 человек, надо иметь твердый характер, и умение взять ответственность за результат, как и в бизнесе.**

Знаете, за что я люблю баскетбол? За командность игры, где важны не только скорость и реакция, но и сильный командный дух. В отличие от футбола с его большими расстояниями, здесь все меняется очень быстро, за какие-то миллисекунды. Баскетбол – очень динамичная силовая игра, где нужно иметь ноги штангиста, руки боксера и голову шахматиста (не зря он считается «шахматами в движении»). И мне, как разыгрывающему, нужно было уметь видеть слабые стороны соперника и правильно расставлять акценты. Используя сильные стороны команды, ты должен в каждой атаке забивать и правильно защищаться, а значит, выбрать именно ту стратегию, которая в итоге приведет к победе.

Насколько важна для успеха кропотливая системная работа, я тоже узнал на занятиях спортом. На протяжении семи лет у нас ежедневно были по две баскетбольных тренировки (утром и днем). Но бокс я все же забыть не мог, поэтому летние каникулы в девятом классе снова посвятил ему. Когда началась учеба, я продолжал боксировать уже по вечерам, после уроков. К нему я вернулся еще и потому, что для повышения своей конкурентоспособности мне нужна была дополнительная физическая подготовка.

Занятия сразу двумя видами спорта придавали мне уверенности и позволили по-мужски смотреть в глаза любым соперникам, какого бы они роста ни были, а также получать уважение среди своих друзей. Разумеется, такое положение дел успешной баскетбольной команды устраивало не всех. Это подтверждалось частыми столкновениями со старшеклассниками, которые болели за наших противников. Нас угрожающе предупреждали, что лучше проиграть – иначе пожалеем. Но даже с неравными силами ребята постарше не могли сломить наш дух, и мы продолжали играть на победу, а после матчей дрались с фанатами побежденных. Этот принцип очень помог мне в последующем, в 90-е годы в Петербурге: **как бы тебе ни угрожали, если ты прав, не останавливаясь, иди к своей цели.**

На протяжении школьных лет были взлеты и падения, но как на главный мотиватор я смотрел на ребят, которые удаивались чести ездить на соревнования. Выехать в другой город или даже союзную республику, помериться силами с другими командами, было моим заветным желанием. Я очень благодарен своему тренеру, Сергею Николаевичу Куденко, и классному руководителю, Людмиле Петровне Сторожевой, создавшим в кустанайской школе № 3 эффективную систему образования. На соревнования ездили только те, кто и играл хорошо, и учился на положительные отметки.

Мы всегда ставили перед собой высокие задачи: если учиться, то в самом сильном вузе; если встречаться, то с самой красивой девушкой. **Я до сих пор руководствуюсь девизом команды: «Если ты есть, то будь первым».** Наш класс по окончании школы был одним из немногих в СССР, где выпускники самостоятельно, не ссылаясь на свои спортивные достижения, смогли поступить в лучшие вузы Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Челябинска. И не только поступили, но и закончили в те непростые годы после развала СССР.

## Урок четвертый

### Соревнуйся только с сильнейшими

Испытание своих сил окрыляет. Я глубоко прочувствовал это на нашем финальном турнире в выпускном классе, когда к нам пришел заслуженный тренер Казахстана Виктор Михайлович Ряскин, работавший со спортсменами старшего возраста. Перед ним поставили задачу вывести нашу команду в республиканские призеры. Нашим главным соперником были чемпионы команды из Алматы, в которой собрались лучшие игроки со всего Казахстана.

В советское время среди спортсменов-юниоров были популярны так называемые «подставки», когда игрокам меняли свидетельство о рождении на один или даже два года. И в этом турнире против нас играли практически взрослые ребята ростом в два метра.

Первые игры в финальном турнире вел наш разыгрывающий номер один, который в ходе турнира перестал выполнять свои обязательства согласно нашей командной стратегии, разработанной и успешно практикуемой опытным тренером. Понимая, что команда может проиграть по причине эгоизма и самолюбования разыгрывающего, тренер принял ответственное и вместе с тем судьбоносное решение заменить его другим игроком. Этим человеком стал я. Воспользовавшись представленным шансом, и понимая, какое мне высказано доверие, я приложил все усилия, чтобы сыграть достойно в этом турнире.

Эта игра стала настоящим стрессом для команды, привыкшей ориентироваться на бесменного разыгрывающего. Я же в тот момент мог думать только о командной стратегии и желании победить.

Последующие четыре года меня волновал лишь один вопрос: «Почему в такой ответственный момент тренер сделал ставку на меня, а не на действующего разыгрывающего?». В один из своих приездов в Кустанай мне представилась возможность получить ответ: тренеру нужен был результат, а «наш первый номер» был индивидуалист, не командный игрок. Как тогда, так и сейчас мне было ясно, что победить могут только те люди, что объединены общей целью и работают на результат, возможный при соблюдении выбранной стратегии. В игре каждый выполняет свою функцию, и если ты сделаешь свое дело, не пренебрегая интересами команды, достигнешь успеха. В противном случае – потянешь всю команду за собой вниз.

**Если в вашей команде появился человек, который не разделяет корпоративный дух – с ним нужно расстаться.** Я до сих пор использую этот принцип в бизнесе, и говорю об этом на лекциях. Когда приходит новый директор, сотрудники наблюдают за его работой. Только после того, как человек справится с возложенной на него ответственностью руководить компанией, докажет, что может это делать лучше, чем кто-либо другой; продемонстрирует свою решительность, активность, креативность и уважение по отношению к коллегам; последует доверие, ответное проявление уважения и поддержка.

Вспоминая тот турнир, я вновь ощущаю запал, вызов, адреналин. Это было незабываемо – соревнования республиканского уровня, где вышедшему в финал предстояла встреча с признанными чемпионами, членами юношеской сборной Советского Союза! Помню, нам говорили тогда: займите хотя бы второе место из четырнадцати, этого будет более чем достаточно. Для меня было важно, что тренер и ребята верят в меня.

*Жизнь всегда нам что-то подкидывает, чтобы мы стали мудрее и счастливее*

Игры проходили в Кустанае, для нас была двойная ответственность, а для зрителей – настоящее зрелище. В итоге более опытные алматинцы победили, но мы совершенно не рас-

строились: огромным достижением было просто играть против них, а мы выиграли целый тайм! С заслуженным вторым местом и гордостью за себя мы разъехались по большим городам и поступили в вузы.

Этот запал после достойного сражения позволил нам обрести уверенность по жизни. Поэтому я рекомендую всем заниматься спортом, который подготавливает нас быть конкурентоспособными. Именно сочетание уверенности, которую придал мне бокс; командности, пришедшей с занятиями баскетболом; коммуникабельности, которую я обрел в детстве в общении с людьми разного возраста, позволило мне объединить нашу команду и создавать в будущем собственный доход.

## Урок пятый

### Найдите свою «страсть», займитесь любимым делом

Мне часто говорят про подростковый возраст, недопонимание с родителями, спрашивают о моем собственном опыте. Знаете, я благополучно избежал этого кризиса в отношениях с родителями и сопутствующих ему проблем благодаря спортивной дисциплине и постоянной занятости делом.

*Побеждает в жизни только тот, кто победил сам себя, свой страх, свою лень и свою неуверенность*

Когда у тебя есть цель, и ты хочешь ее добиться, тебя ничего не отвлекает: ты фокусируешь свое внимание только на ней. Такую «страсть» очень важно найти. Искать ее можно вместе с родителями методом проб и ошибок, чтобы выявить пристрастие ребенка к тому или иному занятию. Очень важно не просто загрузить детей, а дать им захватывающую идею, которую они полюбят, поддерживать их начинания, интересоваться успехами. Детям нужно научиться работать над одной конкретной целью, желая достичь успехов в полюбившемся деле. Тогда у них просто не будет времени «воевать» с вами. Они будут слишком заняты.

Моей страстью был баскетбол, мы с друзьями жили им. Тогда уже в ночное время по телевидению показывали игры «звезд» NBA, на которых мы мечтали стать похожими. Была мотивирующая цель. К тому же тренер постоянно придумывал увлекательные задания: мы не просто играли в баскетбол, а занимались разными видами необычных тренировок. То играли в хоккей теннисным мячиком, набитым свинцом, с короткими клюшками, чтобы у нас ноги были согнуты и укреплялись во время игры. То устраивали пробежки с десятикилограммовыми отягощающими жилетами вокруг озера на дистанцию 17 километров, где не пробежавший свой отрезок за час должен бежать еще один штрафной круг. Я испытывал радости побед над собой – «я смог», «я сделал». Мы получали удовольствие от жизни, занимаясь тем, что нам нравится. Очень важно дать детям в раннем возрасте правильную мотивацию.

Как известно, *«если в саду не посадить цветы, там обязательно прорастут сорняки»*. Я думаю, что детей важно правильно направлять, занимать их делом, чтобы не было времени на разные глупости. Я сам, когда учился в школе, вставал раньше родителей в шесть утра по своему будильнику, и уходил, когда они только просыпались. Шел пешком на первую тренировку к восьми утра, потом учеба, обед, продленка, еще тренировка. Мы возвращались домой к шести часам вечера, ужинали, делали уроки и ложились спать. Такой у меня был распорядок дня. Мы целый день были заняты, поэтому не знали, что такое улица, песни под гитару во дворах, пиво, девчонки. Дворовая жизнь прошла мимо нас, но благодаря нашим тренеру и преподавателю, которые увлекли учебным процессом, мы не стали как многие наши сверстники наркоманами, не начали заниматься разбоем и т. п. Всевышний уберег меня от

этих соблазнов, и я отправился в Ленинград положительным, самостоятельным, не испорченным дурными привычками юношей.

## Урок шестой

### Чему меня научили родители

Я вырос в очень дружной и хлебосольной семье. Мама часто помогала родным, которые приезжали в областной центр. Мы жили в общежитии уже в составе пяти человек (родилась вторая сестренка), и при этом у нас всегда останавливались родственники: чаще всего студенты, поступающие в институт. Было шумно и весело, но мы не слышали и не видели скандалов: все умели делиться, чего кажется, многим сейчас не хватает. Думаю, что жизнь в большой семье – один из самых важных навыков, который родители могут дать детям. Здесь ты учишься учитывать мнение других, делиться и находить компромиссы, уважать старших, сохранять семейные ценности.

*Люблю и ценю родителей. Они верили в меня и всегда давали мне возможность принимать собственные решения*

И если мамин пример научил меня открытости и общительности, то у папы я взял принцип «меньше говорить – больше делать». Мой папа, в отличие от мамы не такой красноречивый, свою заботу и любовь к семье всегда доказывал делами. Меня восхищают его сдержанность, терпение, убеждение никогда ни у кого ничего не просить. Как и у каждого, в жизни у меня были и успехи, и неудачи. Я благодарен родителям, что они не осуждали, не вмешивались в мои дела, просто верили и предоставляли возможность выбора. Это помогло мне стать самостоятельным человеком.

Рекомендую родителям никогда не давить на детей, не принимать за них решения, не создавать им тепличных условий, а давать им возможность учиться на своих ошибках, ведь только таким образом они смогут вырасти сильными и успешными. Моих родителей однажды спросили: «Как воспитать успешного ребенка?». На что они ответили: «Отправьте его подальше от себя!». Я уехал из отчего дома в 16 лет, и это помогло мне стать самостоятельным.

## Урок седьмой

### Обретите наставника

На каждом этапе в нашей жизни встречаются люди, которые дают необходимые знания и навыки, тем самым оказывая огромное влияние на нашу судьбу. Первым своим наставником я считаю школьного тренера Сергея Николаевича Куденко. Именно его правильное воспитание сделало нас, обычных мальчишек, сильными трудолюбивыми людьми, умеющими поставить цель и добиваться результата. Без отговорок. Большое спасибо ему за эти целеустремленность и сбалансированность, умение постоять за себя и выживать в любых ситуациях. Мы до сих пор поддерживаем связь с тренером, собираемся со всех концов света, чтобы поздравить с важными датами и юбилеями.

Тренеру приятно видеть, что каждый из нас сейчас состоявшаяся личность. Кто-то управляет крупными предприятиями не только в России, но и за ее пределами. Кто-то продолжил после школы спортивную карьеру и стал одним из лучших игроков юношеской сборной Совет-

ского Союза. Это реальный результат нашей модели правильного воспитания школьников в балансе между учебой и спортом. Рекомендую нынешним преподавателям и тренерам взять этот опыт на вооружение.

Также я считаю наставниками многих своих друзей, которые, будучи старше меня, добились больших успехов. Я у каждого из них учился. Может, поэтому до 40 лет у меня никогда не было близких друзей моложе меня по возрасту. Самый живой интерес вызывают у меня те из друзей, кто уже состоялся и в бизнесе, и в жизни. Я всегда вдохновляюсь тем, как они растут, меняются, какие принимают решения и совершают поступки. Советую вам всегда иметь таких друзей, кто уже ушел дальше вас, и у кого вы можете чему-то научиться. Имея перед глазами успешный пример друга или наставника, вы гораздо быстрее сможете реализовать свои мечты.

### **КЛЮЧИ К УСПЕХУ:**

- Создавайте возможности для роста в любых условиях.
- Научитесь общаться, не бойтесь выступать публично, будьте открыты к новым знакомствам. Успешность зависит от планирования, фокусирования на достижении результатов, смелости, коммуникабельности и умения дружить.
- «Закаляйте» характер и формируйте уверенность в себе в занятиях спортом.
- Выбирайте сильных «противников»: они стимулируют вас к постоянному росту.
- Всегда имейте старших более опытных друзей и наставников. Они помогут вам выстроить правильные приоритеты в жизни и могут дать совет, как сократить ваш путь к победе.
- Если вы чего-то не знаете, не стесняйтесь спросить у людей, компетентных в вашем вопросе. Для принятия решения лучше получить независимое мнение.

## 2. Эпоха перемен

*Я считаю успешным того человека, который умеет разглядеть, спланировать, создать систему и реализовать задуманное с удовольствием*

Студенческие годы – это очень интересное время становления, когда вчерашний подросток вдруг сам берет ответственность за себя, свои решения и действия. Если ты учишься в родном городе, то знаешь, что дома тебе всегда помогут и поддержат. А уехав в другой город или даже страну, проходишь настоящую проверку на прочность. Я покинул отчий дом в 16 лет, чтобы поступить в один из лучших вузов советского времени – Ленинградский политехнический институт имени Калинина. Именно это решение переехать в Ленинград сыграло важнейшую роль в моей жизни и помогло мне стать тем, кто я есть.

Тогда, в 1988 году, я и не предполагал, что проведу в этом городе 25 лет своей жизни, пройдя путь от простого студента до создателя международного холдинга.

Я начал свою учебу еще в Ленинграде, в Советском Союзе, а закончил уже в другом городе и другой стране – Санкт-Петербурге, Российской Федерации. Интересное было время – эпоха перемен.

### Все началось с мечты

По окончании школы мы с одноклассниками делились, кто куда будет поступать. Двое ребят собирались в Челябинский политехнический институт, а я убедил их поехать со мной в Ленинград. Наши педагоги считали это неразумным: мы были успешными спортсменами в Казахстане, и за счет этого могли поступить без экзаменов в любой республиканский вуз. Но решение уже было принято, мы поставили себе самую высокую планку.

Инженерную специальность я выбрал, чтобы осуществить свою мечту. В старших классах на занятиях начальной профессиональной подготовки – УПК, где обучали разным профессиям, я увлекся изучением внутреннего устройства автомобилей. Понимая, насколько отечественные машины уступали иностранным по всем показателям, я мечтал создать первые советские «мерседесы». Глядя на красивые, мощные зарубежные автомобили, я видел себя инженером-конструктором, который разработал и построил свои машины на знаменитом Тольяттинском заводе, выпускавшем «Жигули».

Передо мной предстал выбор между политехническими институтами в Москве и Ленинграде. На тот момент мой родной дядя Кадыргали Коныспаевич Джаманбалин (ныне ректор Костанайского социально-технического университета имени З. Алдамжара) как раз учился в аспирантуре в Ленинградском политехническом. Он и порекомендовал мне остановиться на вузе в Ленинграде, за что я очень ему благодарен.

### Петербург улыбается сурово

С Ленинградом, Санкт-Петербургом, Питером связана очень большая часть моей жизни. Этот удивительный город, красивый, величественный, с богатой историей, в советское время во всех отношениях всегда был впереди, особенно в мои студенческие годы.

В Ленинграде в свое время располагался центр научной жизни страны – Академия наук СССР, где в разные годы жили, учились и работали многие нобелевские лауреаты. Петербург – один из самых красивых городов мира. Это город-музей под открытым небом: здесь каждое

здание имеет свою историю – величайший храм искусства Эрмитаж, легендарный Мариинский театр, русский «версаль» Петергоф, императорский Екатерининский дворец.

Мне, как студенту, из всех культурных событий Ленинграда больше всего была интересна его музыкальная сторона, тем более, что большинство любимых нами песен рок-групп 80-х годов: «Кино», «Алиса», «Аквариум», «ДДТ» – были родом из этого города. Здесь я получил возможность попасть на первые концерты Scorpions и Владимира Кузьмина – такое в Кустанае вообще невозможно было представить!

Представить было сложно и то, что придется приспособливаться к непростым климатическим условиям этого города. Приезжим часто бывает трудно жить при такой высокой влажности и балтийском ветре: нужно иметь хорошее здоровье. Питер постоянно проверяет тебя на прочность, безжалостно «съедая» многих. Не каждый может выстоять среди всех испытаний, природных и человеческих факторов. Здесь люди сильно меняются. Изменился и я.

Для меня Петербург – это город возможностей и серьезных испытаний, творчества и бизнеса, озорного студенчества и рискованных предприятий на грани жизни и смерти. Это необычный город, которому я очень благодарен, куда с удовольствием приезжаю, и откуда началась моя компания-мечта.

Но все это было чуть позже, а состоялось мое знакомство с ленинградской жизнью со студенческого общежития на Лесной.

### **Играйте по своим правилам**

Первое, что поразило меня в ленинградском студенческом общежитии – это даже не условия жизни. Много народа в одной комнате, одна душевая на все здание – таким меня не удивишь. Потрясло то, что поднимаясь в первый раз в свою комнату, я увидел у окна девушек, курящих сигареты. Меня, шестнадцатилетнего мальчишку, повергло в шок, что юные девушки курят. Я никогда раньше этого не видел, и мне показалось это вульгарным. Сейчас, наверное, этим никого не смутишь, но тогда через этот первый момент я понял, что попал в другой мир со своими правилами и новой для меня культурой, которую нужно было научиться спокойно принимать.

Большинство ребят, вырвавшихся из-под опеки родителей, начали свою «взрослую» жизнь с сигарет и алкоголя, возможно, таким образом демонстрируя свою самостоятельность и свободу. Я же был убежден, что «взрослость» заключается не в этом, и мне не обязательно поступать также. На протяжении пяти лет в институте я ни разу не выпивал спиртного и не курил (до сих пор не курю). Многие студенты считали это ненормальным, а мне просто было неинтересно и невкусно. И хотя меня постоянно пытались брать «на слабо», «ты меня не уважаешь» и тому подобные вещи, я все равно сохранял свою позицию. Если мне что-то не нравится, я не буду делать этого, просто чтобы соответствовать чьим-то ожиданиям. **Очень важно иметь свое мнение и уметь его отстаивать.** Однокурсникам я объяснял, что и в состоянии трезвости могу легко наслаждаться жизнью и вкусной едой, быть более раскрепощенным и радостным, чем выпившие. **Мое удовольствие – в общении с интересными людьми.**

### **Мир смотрит, насколько вы интересны**

В Ленинград мы приехали втроем – трое ребят из одного класса, но я не ограничивался общением только с ними. Благодаря коммуникабельности у меня быстро появилось много новых друзей. **Общительность – это одно из важных качеств человека, который хочет состояться в жизни.** Я люблю постигать что-то новое для себя, меня увлекает сама жизнь и ощущение, что в мире еще столько интересного, поэтому я всегда открыт новым людям, открыт к идеям и проектам.

Мои студенческие годы пришлись как раз на перестройку и развал СССР, когда резко менялась целая эпоха. Было сложное время, на прилавках магазинов не находилось даже элементарных продуктов – сахара, масла. Чтобы помогать родителям и младшим сестрам, после учебы постоянно приходилось где-то подрабатывать.

Я брал у знакомых оптом на консигнацию какое-то количество вещей, потом продавал их среди ребят в своем общежитии и в других институтах. Такой непрерывный цикл: постоянно что-то берешь – продаешь – зарабатываешь – берешь снова. Чтобы выжить, продавали все, что только было можно. У этой медали была и другая сторона: приходилось жестко отстаивать свою позицию, отчего регулярно происходили противостояния с другими ребятами.

Мне всегда было легко находить общий язык и с парнями, и с девушками. Как и в случае с друзьями, девушки меня интересовали со старших курсов, у которых можно было почерпнуть что-то из жизненного опыта. И хотя большинство ребят в студенческие годы уже были женаты, я понимал, что в моей жизни с этим лучше не торопиться: впереди меня ждали большие задачи. Поэтому я не переживал о не встреченной во время учебы той единственной, которая понимала бы меня, с кем я мог бы уверенно идти до конца. Прежде всего я хотел состояться как любой мужчина: иметь квартиру, машину, стабильный доход, а потом уже создавать семью. Не торопился еще и потому, что понимал: за мной родители и младшие сестры, и я, единственный сын, должен создать все материальные условия для их спокойной и уверенной жизни.

В институте я продолжал заниматься спортом. Сразу по приезду в Ленинград возобновил занятия боксом, и на втором курсе добился титула чемпиона Ленинградского политехнического института, в котором на тот момент учились 20 тысяч человек. После этого я познакомился со студентом из нашего студенческого городка, лучшим в восточных единоборствах, с которым стал вместе тренироваться. Так в моем графике появилось каратэ – им я решил заняться для уверенности и возможности защиты себя в этом «бандитском Петербурге», каким он стал в начале 90-х.

В огромных толпах студентов из разных стран я никогда не ощущал себя чужим: у нас не было какого-то деления по национальному признаку. Весь мой жизненный опыт говорит о том, что люди во всем мире оценивают меня только по одному показателю – интересный я собеседник или нет. Не нужно заблуждаться, что люди смотрят на то, откуда вы родом. Многие из тех, кто не смог преодолеть себя и свои слабости, оправдываются, что не смогли добиться успеха из-за своего происхождения, из-за того, что были в меньшинстве в чужом городе или чужой стране. Но по своему опыту я точно знаю: **мир смотрит, не откуда ты, а насколько ты интересен.** Не нужно отговорок.

### **Нужны деньги – научитесь продавать все**

Первые деньги, которые для меня были реально существенными, я заработал в стройотряде. Летом после первого курса мы поехали в Казахстан, в Павлодарскую область, строить дома и коровники. Работая физически в сорокаградусную жару под открытым небом, мы зарабатывали по полторы тысячи рублей. Это были хорошие деньги: в те годы можно было купить новый автомобиль за четыре тысячи рублей.

Помню, что большую часть заработка я потратил на покупку модного в то время мебельного гарнитура родителям, так называемой «стенки» – мечты каждого советского человека. Я чувствовал себя крутым, потому что мог позволить себе купить мебель в Ленинграде – второй такой в Кустанае не было. После приобретения я отправил ее контейнером домой, а оставшиеся деньги вложил в свои проекты.

Я всегда помогал родителям и своим младшим сестрам. Этой ответственности и заботе о семье меня также научили родители. **Если у вас сейчас уже есть свои дети, научите их**

**с малых лет заботиться о своей семье, тогда они вырастут ответственными и любящими людьми.**

Начало 90-х для всех было одинаково голодным. Для того, чтобы заработать, мы не избегали любой работы, даже разгружали вагоны. На втором курсе я начал возить из города в город товары на продажу. Мы стояли в огромных очередях, чтобы купить электропилы, дрели, утюги и тому подобное – и везли продавать в Прибалтику. Брали столько, сколько в руки вмещается. Я мог унести 20 утюгов. На эти деньги покупали там одежду и везли ее на продажу в Санкт-Петербург. Ничего веселого в этом не было. Каждый раз, когда ты везешь что-то ценное, ты рискуешь, и чем меньше людей знает о твоей затее, тем больше шансов выжить.

***Основным фактором для достижения успеха является умение побороть страх и оставаться спокойным в преодолении трудностей***

Часто случались «разборки», после которых большинство ребят ломались, переводились в другой город. Для многих было легче бросить учебу или перевестись в другой вуз, лишь бы избежать столкновения с подобными проблемами. Конечно, мне тоже было тяжело, но я принял решение продолжать отстаивать свои интересы и заниматься своими проектами в Питере.

Я благодарен судьбе, что прошел те годы, выжил, выстоял, смог сделать хороший старт. Многим повезло гораздо меньше. У нас в студенческом городке тоже были сильные противостояния, один громкий случай даже вошел в книгу «Криминальная Россия». Одна из бригад вызвала на «стрелку» две компании ребят, и обе были расстреляны в одном и том же месте – в спортзале, с разницей всего в два часа. Тела погрузили в микроавтобус и сожгли... Таких случаев было очень много. В той мясорубке девяностых погибло большое количество хороших, талантливых ребят.

Годы Перестройки были очень нелегкими. Помимо беспредела и процветавшего бандитизма в государстве не было устойчивой финансовой системы, а из-за инфляции переходного периода цены за год повышались более чем в 20 раз! Не было в стране ни одного человека, чьи многолетние накопления не пропали бы при обмене денег в 1991 году... Поэтому сегодня, несмотря на произошедшие в этом году девальвации, **я уверен, что кризис – это всегда возможности для тех, кто не ищет виноватых (правительство или саму жизнь), а движется вперед.**

## **Получите опыт на миллион**

Молодые предприниматели всегда спрашивают меня, как я начинал, где взять деньги на старт. Если вы нашли перспективную нишу и увидели в ней хорошие возможности, я рекомендую не брать кредиты, а привлечь надежных партнеров. Одним из моих первых бизнесов была точка видеопроката, которую я открыл по такому принципу, вместе с друзьями (каждый внес свой вклад, прибыль делили пропорционально).

Видеопрокатами назывались мини-кинотеатры, которые в перестроечное время с появлением видеокассет формата VHS открывались в красных уголках каждого общежития. Сейчас сложно такое представить, но действительно, были времена, когда люди собирались и платили деньги, чтобы посмотреть фильм с видеокассеты на обычном небольшом телевизоре. Интернет к нам еще не пришел, а потребность в развлечении была. Понимая это, мы знали, что нам делать дальше. **Там, где есть неудовлетворенная потребность, всегда будет и хороший бизнес.**

После видеопроката мы также совместными усилиями организовали дискотеку. А спустя время, уже на пятом курсе, у нас с одним товарищем появилась идея брокерской конторы.

Мы сняли помещение «два на два» на товарно-сырьевой бирже «Санкт-Петербург» и открыли компанию, которая занималась обменом валюты. У нас был не обычный обменный

пункт, который работал с частными лицами, мы занимались оптовыми продажами для крупных игроков – по меркам даже сегодняшнего дня бизнес довольно большой и крайне опасный. Все это перекрывала серьезная прибыль: порой мы за день получали столько, сколько люди зарабатывают в год. Для многих тогда даже 100 долларов были большими деньгами, на них можно было жить целый месяц.

В Москве курс был дешевле, чем в Питере, поэтому я договорился о покупке валюты в столице со своим однокурсником, которому доверял. В таком рискованном деле доверие играло главную роль: если бы я напрямую обращался в банк, то меня подставили бы при первой же встрече. Мой же друг на месте решал эти вопросы со своими знакомыми самостоятельно. Благодаря такому надежному человеку вопрос безопасности на этапе передачи и обмена денег не стоял.

Основная задача была в том, что эти доллары еще нужно было в целости и сохранности доставить до пункта назначения: и здесь мы рисковали жизнью каждый день, перевозя их на себе. У нас был поставлен поток курьеров, и сами мы были включены в систему, занимаясь перевозкой наличности. Это был период жизни, когда мы постоянно оглядывались, ночами пробирались в темноте по холоду, чтобы не попасться бандитам, постоянно искавшим тех, кто зарабатывает по-крупному. Порой кого-то из наших ребят убивали, чтобы отнять деньги. Перевезти несколько сотен тысяч долларов в сумке и не попасться было большой удачей. Мы полностью перематывали себя скотчем и везли пачки долларов на себе. Из Петербурга ездили с сумкой наличных рублей, запрыгивали в последний вагон уходящего поезда, чтобы не вычислили, а рано утром летели обратно: до обеда нужно было вернуться на биржу и за оставшиеся полдня распродать всю валюту оптом.

Когда под рукой не было счетной машинки, мы пересчитывали деньги вручную, и на руках оставался налет от краски. Мы шутили, что работа у нас вроде не пыльная, но руки всегда черные, как у шахтеров. Зачастую не было аппаратов для проверки подлинности купюр, и мы умели так же вручную и на глаз определять фальшивку. Мы очень много зарабатывали в те времена, а постоянный стресс от риска по-студенчески снимали на дискотеках, позволяя себе лучшие заведения в городе.

### **Заработал – тратить с умом**

Этот мой первый серьезный опыт в бизнесе стал и первым опытом в распределении финансов. Я зарабатывал бешеные деньги, и также лихо спускал их, как настоящий студент. Не было никакого реального опыта управления деньгами, не хватало знаний. А ведь я мог бы тогда купить несколько квартир на Невском проспекте, сейчас сдавать их в аренду и ничем другим не заниматься. Первые этажи на Невском – это же настоящий клондайк, причем чем дальше, тем больше они растут в цене. Но мы были бесшабашными студентами, и тратили все на свои развлечения, путешествия, автомобили, квартиры. Нам казалось, что круто так жить, лучше просто не бывает.

В бизнес мы, конечно, тоже вкладывали, но не было какой-то определенной стратегии. Чего нам не хватило в те юные годы, так это видения, мы не проанализировали ситуацию, не почерпнули опыт, как весь остальной мир развивается. Можно было предугадать, что рано или поздно первые этажи зданий будут приватизированы, частные квартиры превратятся в кафе, рестораны и дорогие бутики. Возможности были, но мы не зная этого, не могли ими воспользоваться. Поэтому сейчас я советую всем постоянно держать руку на пульсе: знать, что сейчас актуально в мире, какие отрасли перспективны. Нужно быть в курсе всего, чтобы при появившихся хороших деньгах можно было эффективно их вложить.

Сейчас для молодых предпринимателей выпущены множество книг о том, как стать успешным, заработать больше денег, научиться тайм-менеджменту. А в наше время ни биз-

нес-книг, ни Интернета не было, поэтому для понимания многих вещей требовалось больше времени.

**Тем, кто сейчас начинает строить свой бизнес, я могу сказать, что главное в любом деле – это труд и откладывание денег для формирования первоначального капитала.** Позже этими деньгами нужно грамотно распорядиться, вложить в свой бизнес, а не в покупку пассивов или развлечений – атрибутов «красивой жизни».

Из своего опыта я точно знаю, что **как бы модно и дорого ты ни выглядел, на какой машине бы ни ездил, тебя все равно будут провожать по уму, а не по одежке.** Поэтому думаю, что не стоит тратить деньги только на то, чтобы произвести впечатление на других. Это одна из основных ошибок начинающих бизнесменов. Деньги нужно вкладывать в развитие бизнеса.

### **Время открывать бизнес, время выходить из него**

Один из важных вопросов, который я тоже усвоил во время своего первого бизнес-опыта – это то, что нужно всегда продумывать стратегии выхода.

Так получилось, что один из моих партнеров, с которым мы работали, начал привлекать у других людей деньги под проценты. Тогда это было очень популярно, многие безбедно жили только на них, получая просто «сумасшедшие» 15 процентов в месяц в долларах. Мой компаньон стал привлекать деньги в свои проекты, набрал слишком крупные суммы, не смог выполнить свои обязательства, и в конце концов сбежал из города. Люди, занимавшие ему деньги, начали приходить ко мне, как к одному из партнеров по предприятию. Я объяснял, что не имею к этому отношения, и если я работаю с этим человеком, то это не значит, что могу отвечать за его поступки. Приходилось вести долгие переговоры, и благодаря их успешному исходу мне удалось избежать непредвиденных последствий для своего здоровья.

Однако тот случай научил меня заботиться о репутации, а также интересоваться другой стороной жизни своих партнеров. Если я не разделял ведущих моими коллегами дел на стороне, я с ними расставался. В те годы мне также пришлось попрощаться и с нашим общим бизнесом, я не видел лучшего выхода, а потому решил закрыть компанию и переключиться на новое дело.

Как раз в это время появилось другое предложение: еще с одним нашим земляком мы начали заниматься сотовой связью. В СНГ появился новый оператор – Северо-Западная GSM (ныне «Мегафон»), и мы первыми стали привозить сотовые телефоны из Финляндии и Германии. Я уже закончил институт и в полную силу включился в новый вид бизнеса.

### **Уехать нельзя остаться. Курс на развитие**

После окончания вуза я осознанно решил остаться в Питере несмотря на то, что большинство наших ребят возвращались на родину. Я понимал, что если вернусь из такого большого мегаполиса обратно в Кустанай, не найду таких возможностей для роста именно в бизнес-среде. И поскольку на том этапе Москва и Питер шли лет на десять впереди по развитию, чем Казахстан, для меня было очень важно остаться здесь и создавать что-то на самых лучших, быстрых, больших рынках. Еще привлекало то, что Европа была рядом, и удавалось часто туда ездить. Финляндия, например, была всего в 200-х километрах – за два часа можно было оказаться в другом мире, и это было очень интересно. Мы ездили на субботу-воскресенье в Финляндию как на дачу. Это был динамичный, открытый, безграничный мир возможностей, которые не хотелось упускать.

*Самое главное – это свобода. Если вы человек, независимый в своих определённых желаниях, и если вы можете их реализовать, значит вы свободны*

Некоторые мои однокурсники по окончании института были разочарованы. Было неприятно сознавать, что ты посвятил пять лет жизни обучению профессии, которая оказалась не нужна. Наш мир изменился, на первый план вышли другие ценности, другие профессии. Но я понимал, что это жизнь, период советского застоя закончился, и все будет меняться с большой скоростью. Когда прогресс происходит такими темпами, понимаешь, что если не перестроишься – ничего не получится. Чтобы добиться успеха, нужно обязательно адаптироваться к рыночной ситуации и условиям. **Люди, которые живут не потребностями рынка, а своими помыслами и желаниями, не могут создать востребованный продукт и построить хороший бизнес.** Тем более сейчас, когда в мире каждый день происходят новые открытия, нужно обязательно быть в курсе последних тенденций и постоянно повышать свою квалификацию. **Я придерживаюсь мнения, что главная работа, которую мы должны делать каждый день – это развивать себя.**

Когда я заканчивал институт и уже имел свой бизнес, общаясь с умными людьми, я узнал, как важно получить степень МВА, чтобы быть более структурированным и делать бизнес системно. Тогда 90 процентов людей не разделяли моего мнения, большинство из них занимались предпринимательством по наитию. Бизнесмены твердили: «Нужно быстро работать здесь и сейчас. Какая учеба! О чем ты? Мы сейчас зарабатываем сумасшедшие деньги и не надо отвлекаться на что-либо. Один раз живем». Никто не думал об МВА программах, о совершенствовании, обучении бизнес-администрированию. Я же тогда увидел в этом перспективу.

В советское время не было вузов, которые профессионально обучали управленцев. Были экономисты, юристы, инженеры, а управленцев не было. Я понял, что если я стану профессиональным управленцем, то в дальнейшем смогу создать свою высокоэффективную компанию, а за счет системного подхода у меня будет конкурентное преимущество. Большинство знакомых бизнесменов в то время меня просто не понимали, даже смеялись, спрашивая: «Зачем тебе после изнурительной работы, в 20.00, еще идти куда-то учиться? Изучать то английский язык, то МВА. Зачем тебе это надо?».

Сегодня те ребята, кто в свое время не понял, что нужно учиться и идти дальше, так и остались в своем мире, где по-прежнему делают бизнес на уровне «купи-продай», играя в простые двух-шаговые схемы. Сейчас они зачастую приходят ко мне посоветоваться, спрашивая, куда лучше инвестировать, как развиваться дальше. Меня радует, что они переосмыслили важность постоянного роста и совершенствования. **Знания – это игра на длинную дистанцию. А лучшие инвестиции – это инвестиции не в яхты или машины, а в свое собственное развитие.**

Чтобы не останавливаться в своем развитии и выходить на новые уровни, я постоянно вел «Дневник Успеха», планировал МВА, и все последующие свои действия. Только благодаря такому порядку я мог расти и находить новые решения как в бизнесе, так и в жизни. Если вести дневник ежедневно, то можно найти ключ к успеху, не прибегая к каким-то другим изощренным способам. Начинать нужно всегда с себя, и с маленьких шагов. **В тот момент, когда вы одержите победу над собой, вы придете к результату.**

### **КЛЮЧИ К УСПЕХУ:**

- Начиная бизнес, рассчитывайте на свои деньги, не нужно брать кредиты на старт. Заемные деньги можно привлекать только на стадии расширения растущего бизнеса

- Мир смотрит не откуда вы, а насколько вы интересный собеседник
- Нужны деньги – научитесь продавать все
- Узнавайте, чем занимаются другие люди, и создавайте между ними связи
- Научитесь финансовому планированию, чтобы быть готовыми к управлению большими

деньгами

Лучшие инвестиции – в собственное развитие

### **3. Гранит науки**

## **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.