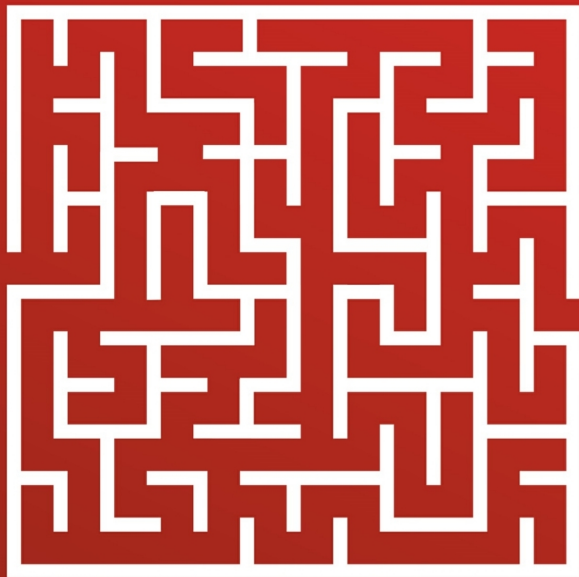


Сагдеев Станислав



12+

МЫШЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Станислав Сагдеев

Мышление предпринимателя

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67779776

SelfPub; 2023

Аннотация

Если ты хочешь научиться ставить перед собой большие цели и, самое главное, достигать их, то эта книга для тебя. Ее автор прошел путь от монтера трамвайного пути где-то в Сибири до владельца железнодорожного бизнеса с филиалами в разных уголках страны. И на собственном примере доказал: успех зависит от мышления. Чем масштабнее ты мыслишь, чем невероятнее твои мечты, тем выше вершины, которые ты возьмешь. Книга основана на удивительной, мотивирующей истории автора. В ней есть лайфхаки по бизнесу, поучительные уроки из жизни, взлеты, падения и даже чудеса. Ты узнаешь себя в герое и поймешь, как действовать, чтобы исполнить свои мечты. Но самое главное, осознаешь простую истину, что все происходит к лучшему. Даже если кажется, что это не так.

Содержание

Благодарности	4
Введение	6
Глава 1. Наше будущее закладывается в детстве	11
Мечта стать дальнобойщиком	14
Друг Серёга. Какой выбрать путь?	20
Бизнес со школьной скамьи	25
Важное открытие!	29
Образование важно всегда	33
Глава 2. Такая взрослая жизнь	39
Семья как стимул к развитию	40
Упорство может победить всё	44
Еще студент, а уже начальник	49
Погружение в безнадежность	57
Где взять денег?	62
Глава 3. Выбирать свой путь	66
Судьбоносная встреча	67
Снова мечтать! Визуализации, аффирмации, действия	76
Отрицательный результат тоже результат	79
Я – предприниматель	83
Конец ознакомительного фрагмента.	84

Станислав Сагдеев

Мышление предпринимателя

Благодарности

Прежде чем начнется повествование, хочу посвятить несколько теплых слов тем, благодаря кому на свет появилась эта книга.

Близким и дорогим для меня людям, оказавшим влияние на мою жизнь: Родителям – Людмиле и Ринату Сагдеевым, Братьям Ринэлю и Тимуру, Супруге Веронике.

Учителям 48-й школы г. Нижнеудинска **и преподавателям** Иркутского института инженеров железнодорожного транспорта (ныне Иркутский государственный университет путей сообщения), которые помогли мне создать прочный фундамент из знаний, профессиональных навыков, умения учиться и достигать целей.

Коллегам и сотрудникам компании ПСК РЖД:

- партнеру по бизнесу и генеральному директору **Александру Королькову**;
- заместителю генерального директора **Татьяне Филаретовой**;

- **бухгалтеру** Наталье Крисановой;
- **начальнику ПТО** Александру Поздникову;
- **директору** Иркутского филиала **Ирине Шеметовой**;
- **заместителю директора** **Андрею Жгунову**;
- **инженеру-сметчику** **Зое Гуровой**.

Управляющей **базой отдыха «Карельская»** Светлане Марьиной, а также всем сотрудникам, благодаря усилиям которых мы постоянно развиваемся.

Доктору Республиканского научного центра нейрохирургии Узбекистана Каримову Абдуфаруху Абдусаттаровичу, а также **всем врачам**, которые помогли мне восстановить здоровье.

Сотрудникам Литературного агентства Writer's Way: ответственному редактору Марии Пономаревой, литературному редактору Дине Аппаратовой, а также агентству в целом – за хорошую работу и за то, что помогли мне исполнить мою давнюю мечту и издать эту книгу.

Всем знакомым, друзьям, которых, может, не указал поименно, – за бесценный опыт, знания, которые от них перенял, и за поддержку.

Обстоятельствам, в том числе очень сложным, которые, как оказалось, были к лучшему.

Введение

Жил-был маленький Ручеек. Он пробился из земли высоко в горах и начал свой путь, спускаясь по склонам в красивую зеленую долину. Ручеек пробегал среди живописных лесов, потом через сочные луга. Путешествие наполняло его радостью открытий, ему всё больше хотелось увидеть что-то новое и самому стать больше и сильнее: рекой, глубоководным озером или даже морем. Чтобы увидеть и объять как можно больше прекрасного. Он так сильно об этом мечтал, но не знал, как этого достичь. Только лишь продолжал путь с верой, что однажды его желание исполнится. Но вот Ручеек пробежал через долину и оказался перед огромной пустыней. Почувствовав ее жар, он испугался: «Что делать? Бежать ли дальше?» И тут то ли снаружи, то ли в притихшем журчании воды Ручеек услышал Голос:

– Смелее! Ты ведь хотел увидеть больше. Впереди много интересного!

Ручеек сомневался. Пустыня пугала своей неизвестностью и необъятностью. «Вдруг со мной что-то случится?» – думал он, продолжая стоять в нерешительности. Обратно не повернуть, разве что вновь уйти под землю, спрятаться. Но Голос заговорил снова:

– Да, ты можешь остановиться и спрятаться. Но тогда ты даже не узнаешь, мог ли ты стать большой рекой или кем-

то другим. Продолжи путь к мечте! Беги дальше! Ты обязательно найдешь дорогу. И Ручеек решился. Он побежал по пустыне. С каждым новым отрезком пути ему становилось труднее. Жара и жгучий песок забирали его силы. Ему казалось, что он становится всё меньше и меньше, пока он совсем не исчез среди пустынных холмов. И вдруг Ручеек понял, что он уже не в огромной пустыне – она виднелась где-то далеко под ним. А сам он стал легким воздушным облаком посреди бескрайних просторов неба. Ветер подхватил Ручеек-облако и понес его вместе с другими облаками в стремительном потоке. «Так вот какая я река!» – думал о себе Ручеек, восхищаясь. В какой-то момент, когда облаков стало очень много, их маленькие капли объединились и стали столь тяжелы, что полились вниз потоком сильного ливня. «Так вот какая во мне мощь!» – восхитился Ручеек, чувствуя свою силу в каждой капле.

Наутро Ручеек очнулся и ощутил себя бескрайним и огромным. Оглядевшись, он понял, что стал Океаном. Сверкая серебристой гладью под лучами солнца, он вспомнил то время, когда только начал свой путь – тоненькой струйкой воды среди гор. Когда он бежал по долине, он не мог даже представить себе такое будущее. Ручеек подумал: «Я несколько раз менял форму, и только сейчас мне кажется, что я наконец-то стал самим собой!»

Всегда иди к своей мечте. Даже если на пути тебя ожидают разочарования и потери, верь: все – к лучшему. Проявляя

смелость и упорство, преодолевая сомнения и страхи, продолжай свой путь. Ручеек очень хотел стать большой рекой и, несмотря на опасности пустыни, продолжал прокладывать дорогу. Он испарился с поверхности земли и, казалось бы, бесследно исчез. Но всё, что он делал, и всё, что с ним происходило, на самом деле помогло ему стать даже больше, чем рекой, – стать Океаном. Следуй своей цели, будь ей верен, и ты обязательно добьешься того, о чем мечтаешь. И даже больше.

Читатель! Если ты держишь в руках эту книгу, скорее всего, ты хочешь изменить свою жизнь к лучшему. Возможно, ты мечтаешь создать собственный бизнес или добиться больших успехов в карьере; возможно, ты хочешь стать известным музыкантом или артистом, или же ты мечтаешь создать большую и дружную семью. Так или иначе, ты хочешь того же, чего и многие из нас, – счастья и успеха.

Не исключено, что ты уже пытался стать предпринимателем или строишь свою карьеру в организации. Возможно, как и большинство жителей нашей необъятной страны, ты не веришь, что добиться успеха можно без больших денег или связей.

Однако на своем опыте я не раз убеждался: реально всё! Но с одним условием: твое мышление должно быть правильно настроено. И этому можно и нужно учиться.

Меня зовут Станислав Сагдеев. Я вырос в маленьком городке России, в обычной семье. Сегодня я – успешный биз-

несмен, владелец одной из крупнейших частных компаний по текущему содержанию и ремонту железнодорожных путей. Кроме того, у меня есть семейный и несколько других бизнесов, любимая жена и замечательные дети. Живу в доме на Рублевке, как когда-то мечтал, и путешествую по миру.

То, как я пришел к этому, не могу назвать чудом. Но могу заверить: чудеса в жизни случаются!

Очень рано я понял, что все мы являемся частью живого пространства – Вселенной, которая тонко откликается на наши внутренние запросы. Оно помогает нам создать то, что мы формируем в нашем сознании. Мы можем думать, что мы слабые, что у нас нет перспектив, – и да, Вселенная будет подтверждать нам это раз за разом. А можем – дать свободу мечте, представить себе желаемую, необыкновенную, яркую реальность, ловить возможности, и тогда Вселенная протянет нам руку и поможет в любых начинаниях.

Мой путь – это цепочка событий, берущая начало в образе мышления и внутреннем настрое. В умении ставить цели, создавать планы по их достижению и идти вперед (нет, не несмотря ни на что), доверяя своему внутреннему голосу и знакам, которые постоянно посылает нам окружающий мир, чтобы мы уверенно двигались к своей мечте.

Признаюсь, далеко не всё мне давалось легко и быстро, иногда были невероятно сложные периоды, иногда я, как и все, ошибался, но сейчас я понимаю, что даже это шло мне на пользу и вело меня к лучшему. Всю свою сознательную

жизнь я учился взаимодействовать со Вселенной: через образование, самообразование, работу над собой, труд, готовность быть открытым для новых знаний, общения, возможностей. И сегодня я вижу результат и чувствую, что готов делиться приобретенным опытом с другими.

В этой книге я расскажу о своем жизненном пути и о том, как строил бизнес: маленькими шагами, падая и поднимаясь. Я покажу тебе на примерах, как говорит с нами Вселенная, и ты увидишь, что на самом деле возможно всё, и прийти к успеху можно с абсолютно любой начальной точки. Я научу тебя видеть возможности там, где, казалось бы, их нет, расскажу, как наши желания влияют на нашу жизнь, и, надеюсь, вдохновлю тебя на свершения!

Ты готов менять свою жизнь к лучшему? Тогда в путь!

Глава 1. Наше будущее закладывается в детстве

В судьбе, вкусах и характере человека огромное значение имеет его детство, влияние людей, среди которых воспитывался и выросал.

Иван Соколов-Микитов

Всё начинается с детства. Именно поэтому я решил начать эту книгу с рассказа о своем детстве и юношестве. Того времени, когда я еще не знал, что такое бизнес, как ставить большие цели и достигать их и как работает позитивное мышление. Детство – целая страна. И как любая страна формирует менталитет своего жителя, так и детство задает направление развития. Ребенком ты идешь наощупь по своему пути. И пусть неосознанно, но то, кем ты будешь в 60 лет, закладывается именно с детства.

Пора детства приоткрыла мне секреты, которые я заложил в основу своего движения по жизни.

Именно в детстве я впервые услышал и запомнил такие убеждения, как: «Всё к лучшему», «Относись к людям так, как хочешь, чтоб они относились к тебе», «Вода камень точит», «Одни двери закрываются, открываются другие».

Будучи ребенком, я понял, что человеческие возможности больше и шире, чем принято считать, и добиться в жизни

можно очень многого. И я безмерно благодарен этому периоду и всем урокам, которые я из него вынес и усвоил.

Мой папа родился в Подмоскowie, в Вербилках. Его отец, мой дедушка, был директором Вербилковской фарфоровой фабрики. Но потом по решению властей бабушка и дедушка были вынуждены перебраться в Узбекистан, к дальним родственникам. Здесь и прошли детство и юность отца.

Мама родом из Сибири. Неизвестно, как всё вообще могло сложиться, если бы юной девушкой она не решила поехать на комсомольскую стройку в Чарвак.

Там, на стройке Чарвакской ГЭС, они с папой и познакомились. Через какое-то время поженились, и вскоре родились мой старший брат, а потом и я.

Когда мне исполнилось полтора года, мы поехали на другую величайшую комсомольскую стройку – БАМ (Байкало-Амурскую магистраль). Родители много трудились. По вечной мерзлоте прокладывали железнодорожные пути, строили поселки. Мы жили в Звездном, Магистральном, Северобайкальске. В то время родился мой младший брат. А еще через три года родители купили новенький «Москвич», и уже на нем через какое-то время мы вернулись на родину мамы – в маленький городок Нижнеудинск Иркутской области. Там мама с папой устроились на работу инженерами на стройке.

Несмотря на непростую жизнь, я воспринимаю родителей как первых мудрых наставников.

От отца я перенял любовь к чтению – как лучшему способу развития речи, мышления, кругозора. Именно он учил меня мечтать и до сих пор повторяет, что нельзя останавливаться на достигнутом. Когда попал в одну цель – ставь другую и потом следующую. Нет какого-то потолка, вся жизнь проявляется в движении.

Благодаря ему я научился верить в невозможное. Он говорил, что в жизни есть место чудесам, если проявлять силу воли, характер, стремления, если жить по совести, трудиться и честно поступать с людьми. И это я впитал с малых лет. А когда уже во взрослой жизни мне бывало очень сложно, он напоминал: *«Когда закрывается одна дверь – открывается другая»*. И каждый раз сталкиваясь с трудностями, я убеждаюсь, что так оно и есть. И другая дверь обычно лучше первой... Но об этом позже.

Моя мама – мудрая, спокойная и рассудительная. Ее поддержка для меня много значит. Как в народной пословице: «Мать кормит детей, как земля – людей». От нее я пронес через всю жизнь и сделал своим правилом наставление: *«Всё, что происходит, к лучшему»*.

Мечта стать дальнобойщиком

За свою жизнь я побывал во многих городах и странах, посетил разные места и много всего повидал. Но в моем детстве сложно было даже представить, что это может стать для меня реальностью. Однажды в Лондоне, стоя перед экспозицией в одном из музеев, я вспоминал себя ребенком. Вспоминал, как я, маленький мальчишка из далекого Нижнеудинска, жадно рассматривал изображения этих экспонатов в книгах и как страстно хотел увидеть всё своими глазами. Я мечтал, и моя мечта сбылась! Сегодня я уверен, что любое важное достижение начинается с мечты.

В школе мне нравилось учиться. Самыми увлекательными предметами для меня были история и география: они больше всего вписывались в мой воображаемый мир. Я любил мечтать, часто разглядывал в учебниках картинки с изображениями пирамид и древнеегипетских мумий и очень хотел увидеть их вживую. Потом где-то прочитал, что одна из самых больших коллекций мумий хранится в Британском музее в Лондоне и что ясновидящая Ванга предсказала, будто Великобританию затопит. И тогда я захотел попасть туда еще сильнее, чтобы успеть посмотреть всё, пока мумии не оказались под водой.

К слову сказать, в Нижнеудинске у меня не было ни одного знакомого, кто хоть раз ездил бы за границу. Даже у

друзей моих друзей не было таких знакомых. Уехать куда-то далеко из нашей местности казалось несбыточной мечтой, утопией. Поэтому я толком и не учил английский в школе. «Зачем, если он никогда не пригодится?» – рассуждал я.

Несмотря на скромные возможности и перспективы в нашем маленьком городке, я не переставал думать о мумиях, пирамидах и Лондоне. Я по многу раз перечитывал романы Жюль Верна, Фенимора Купера, Джека Лондона и другие книги о приключениях, открытиях, путешествиях. И представлял себя на месте отважных исследователей, золотоискателей или бесстрашных индейцев. Истории о том, как они смело преодолевают трудности и идут к своим целям, меня очень воодушевляли.

Вдобавок в нашем классе учился мальчик, который часто приносил на уроки разные интересные вещи и игрушки. Помню, как ребята накидывались на эти диковинки и спрашивали: «Откуда это, откуда?» А он отвечал: «Отец привез из командировки». И рассказывал, что его папа – дальнобойщик – развозит грузы по области, а иногда и по всей стране. Говорил, что, оказывается, есть целые деревни, где продают мягкие игрушки или плетеные корзины, а есть поселения у дороги, где целыми пирамидами выложены арбузы. Всего этого не было в Нижнеудинске, поэтому я слушал его рассказы как замороженный. Это так перекликалось с историями из книг о приключениях и путешествиях! Мне захотелось того же! Я понял, что это реально – по работе ездить

по городам, смотреть на быт других людей: как одеваются, что делают, чем живут.

И я решил стать дальнобойщиком, как папа того мальчика. И начал действовать. Узнал, что водительские права смогу получить только после 18 лет, а мне было всего 15. Так долго ждать не хотелось! Мне подсказали другой путь, и у меня созрел целый план...

В Нижнеудинске выбор для продолжения учебы после школы был небогатый. Большинство выпускников шло в ФЗУ (фабрично-заводское училище), или, как мы говорили, в «Фазанку». Там можно было получить специальность слесаря, сварщика или даже помощника машиниста. У нас в городе почти всё было «завязано» на железной дороге. А я решил пойти в СХТ – сельскохозяйственный техникум. Идея была такая: поступить в техникум и стать трактористом. Потом, после двух лет работы, получить права на управление грузовиком. И тогда передо мной откроются все дороги – я смогу ездить по городам России, а может быть, и за рубеж.

Тогда я еще не знал, что, прокладывая путь к своей мечте, интуитивно применил эффективный способ достижения цели – декомпозицию. Иногда мы отказываемся от цели, думая, что она слишком большая, далекая и от этого недостижимая (про большие цели мы еще поговорим). Допустим, у тебя на данный момент нет работы и каких-либо профессиональных навыков. Но ты хочешь получать 100 тысяч рублей в месяц. Звучит нереально, да? У тебя есть два пути. Первый –

отказаться от своей идеи и надеяться на случай или везение. Второй – следуя методу декомпозиции, разбить свою цель на этапы и маленькими шажками идти в нужном направлении. Вот как это работает в жизни:

- выбираешь, как именно ты хочешь зарабатывать, например быть каменщиком;
- подаешь объявление о вакансии и устраиваешься в любую строительную компанию, пусть даже разнорабочим, скажем, за 20 тысяч рублей – немного, но это ведь только начало;
- нарабатываешь стаж и опыт в строительстве, смотришь на других, обучаешься;
- далее можно пойти на курсы каменщика, обучиться и получить более высокий разряд;
- потом работаешь по специальности и набираешься еще больше опыта;
- одновременно с этим можно получить среднее специальное или высшее образование и научиться не только работать руками, но и читать документацию, проекты, хорошо разбираться в технологии работ;
- затем становишься мастером и получаешь зарплату 100 тысяч рублей.

Готово. Цель достигнута!

От мечты до ее осуществления в данном случае пройдет два – два с половиной года. Некоторые могут отказаться от идеи, говоря, что это долгий путь. Но ведь многие не ставят

целей и не растут финансово в течение всей жизни! Скажите, что дольше? Два с половиной года или вся жизнь, прожитая на минимальную зарплату в поисках «легких» и «падающих на голову» денег? Невозможно вот так взять и проснуться в новой реальности – к ней нужно идти самому. Каждый раз, когда у тебя появляется новая масштабная идея, разбивай ее на несколько шагов и выполняй их последовательно. И ты убедишься, что даже самая сложная задача становится выполнимой.

Перед окончанием восьмилетки я поделился своим планом с мамой. Мое намерение стать трактористом ей, мягко говоря, не понравилось. Но я не отступал от своего желания и подробно объяснил, с чем связано мое решение. Я рассказал, что мечтаю путешествовать, что мне тесно в Нижнеудинске, что я никогда из него не выезжал и очень хочу вырваться и посмотреть другой мир. Сказал, что специальность и работа тракториста приблизят меня к моей мечте путешествовать, бывать в других городах, а может быть, даже странах.

Мечта маме очень понравилась, но со средствами достижения она не согласилась. Она объяснила: тракторист – это тяжелая, грязная работа, и можно запросто застопориться на одном уровне, и не два года, а на всю жизнь. Ходить постоянно испачканным в мазуте, пахнущим соляжкой, и ничего не добиться. Да и зарплата невысокая – на хорошую жизнь не накопишь. Так эта работа скорее запрет меня в этом го-

роде, а точнее, в тракторе посреди поля, чем позволит посмотреть мир. Мама сказала, что уровень рабочего – не то, к чему я должен стремиться. И подсказала, что к мечте я могу прийти другим путем. Например, получить высшее образование, стать инженером. И тогда можно ездить по стройкам по всей стране. Мы договорились, что я пойду в девятый класс, а потом и в десятый. У меня будет время подумать, как жить дальше и двигаться к своей цели. Я очень благодарен маме за поддержку. В тот момент она сумела услышать меня, понять мои желания. А зная мое упрямство, повлияла на мое решение мягко, аргументированно, логично.

Конструктивный диалог между детьми и родителями очень важен. Подросток едва начинает жизненный путь, в его багаже пока что небольшой запас личного опыта, теоретические знания из книг, мнения друзей. Используя его, он пробует проложить путь к своей цели. Но зачастую этого бывает недостаточно, так как в реальной жизни другие правила. В этот момент важна понимающая поддержка взрослого, который сможет выслушать позицию ребенка и поможет дополнить его багаж недостающим опытом. Спокойная беседа и разумные аргументы помогут подростку взглянуть более взвешенно на его первоначальный план и, возможно, прислушаться к совету взрослых и пересмотреть его.

Друг Серёга. Какой выбрать путь?

Я часто вижу людей, которые не удовлетворены тем, что имеют, сетуют, что мало добились, и сомневаются, что вообще когда-либо смогут сделать что-то значимое. Как правило, про такое положение вещей они говорят: «Не судьба, не сложилось, Пете, Вале, Толе повезло, а мне нет». И каждый раз после встречи с такими людьми меня не оставляет мысль о том, что их жизнь могла бы сложиться иначе. Ведь то, как мы живем, – всегда наш собственный ВЫБОР.

В детстве у меня был друг Серёга. Он с родителями жил на окраине города, и жили они небогато – мама с папой в основном промышляли в тайге: собирали грибы, ягоды, охотились и выделывали шкурки животных. Нижнеудинск окружен лесами, в которых много зверя, ягод, грибов и других даров природы.

Мы часто уходили с Серегой в лес, делали рогатки, охотились на белок. В таких лесных походах я освоил хороший навык, который впоследствии применял и в жизни. Когда просто идешь по лесу, его обитателей не видно и не слышно. Чтобы заметить белку, нужно остановиться, замереть, прислушаться к шорохам и направить свое внимание на то, что происходит вокруг.

Очень важно уметь «замирать» каждый день и даже на протяжении дня. Давать себе время подумать, привести ум в

порядок. Это помогает справиться с любой задачей гораздо эффективнее, чем постоянно бежать и пытаться решить всё на ходу.

В лесу мы с Серегой разводили костер и жарили сало на прутиках, потом ели его с хлебом. До сих пор помню эти вкусы и запах – ароматы детства. А еще мы готовили из лиственницы жевательную серу – вкусную и полезную. В тайге она вместо жвачки. Раньше с ее помощью спасались от цинги и лечили зубы. Мы добывали кору, приносили ее домой и выпаривали на паровой бане. Потом Серегина мама продавала полоски серы на рынке.

В наших совместных походах я рассказывал Сереге о прочитанных книгах, о разных странах, необыкновенных местах, о подвигах отважных путешественников.

Пока мы учились в начальных классах, мы тесно дружили, но уже в средних, когда мы немного подросли, друг начал отдаляться от меня. Он всё чаще общался с ребятами из своего района. Сказать, что они являлись образцом для подражания, было бы неправдой. И сегодня такие подростки есть, наверное, в каждой школе. Они мало времени уделяют учебе, прогуливают уроки, просто шатаясь по улицам или пытаясь найти приключения себе на голову. Такие подростки первыми среди сверстников начинают употреблять спиртное, курить.

В те времена в школьной среде курили многие, и, признаюсь честно, соблазн был велик. Курение являлось не просто

привычкой, оно делало тебя «своим» в компании сверстников, это было даже круто, и некоторые ребята не раз предлагали мне закурить вместе с ними. Но я держался от этого в стороне.

Как-то в школе на одном из стендов я прочитал статью о вреде курения. До сих пор помню жуткие слова: «Курение останавливает развитие мозга, особенно у детей!» На меня эта статья тогда произвела огромное впечатление. Я действительно наблюдал, что у ребят, которые начали курить и принимать алкоголь, снижалась успеваемость, они скатывались по оценкам и дисциплине. Со временем с ними уже было не о чем поговорить, потому что круг их интересов сузился, и это очень грустно наблюдать. Я твердо решил, что никогда не буду курить, и попытался донести эти же мысли до Сереги. Но тщетно. Всё чаще от него пахло табаком, и иногда я замечал, что он нетрезв.

Атмосфера, в которой ты живешь и растешь, безусловно, влияет на тебя. Невольно ты впитываешь и перенимаешь образ мышления и отношение к жизни тех людей, которые тебя окружают. Быт, который ты наблюдаешь с ранних лет, пусть даже неблагоприятный, становится привычным и естественным. И, согласишься, в нем есть некий комфорт.

И в этом самом комфорте кроются ловушки и иллюзии: «Если я буду делать так, как все вокруг, я буду таким же, буду признан, стану своим». И, разумеется, такой путь кажется более легким. Но, прежде чем выбрать его, загляни в буду-

щее. Принимая то или иное решение, задумайся: какой выбор и как скоро принесет тебе в итоге больше пользы? И если ответ для тебя очевиден, умей твердо и уверенно сказать: «Нет».

Со временем я почти перестал общаться с Серёгой, а он всё чаще стал избегать меня. Ему не хотелось ни обсуждать книги, ни мечтать. Меня это расстраивало, я не хотел видеть друга таким, как мог, пытался повлиять на него. Но мои усилия что-то изменить оказались напрасны.

После восьмого класса я пошел в девятый, а он поступил в «Фазанку», чтобы потом работать на железной дороге. Но в этом желании он был не уверен. Больше всего его тянуло заниматься охотой и собирательством, как его отец. Он стал хуже учиться, мы общались всё реже, и, к моему большому огорчению, со временем наши пути окончательно разошлись.

Окончив школу, я уехал из городка, а когда спустя какое-то время решил провести родных, захотел повидать и старого друга. Пришел в дом его родителей. И, как встарь, спросил с порога: «Здрасьте, а Серёга дома?» Его родители как-то грустно на меня посмотрели и сказали, что его нет. Сперва я не понял, подумал: «Отошел куда-то, видно, не успеем повидаться...» А на следующий день я узнал, что Серёга... умер. Повесился год назад. Кто-то сказал мне, что это из-за девушки. Возможно, так оно и есть, но я более чем уверен, что дело еще и в том, что всё произошло из-за огром-

ного ощущения беспросветности и бесперспективности, которое Серёга испытывал день за днем, оставаясь в пространстве созданного им внутреннего мира.

Наша жизнь – это череда выборов. Осознай, что к ситуации, в которой ты сейчас находишься, тебя привела цепочка твоих решений. И что самое важное – всё всегда можно изменить, если есть СИЛА ВОЛИ и ЖЕЛАНИЕ.

Даже сейчас, спустя много лет, когда я вспоминаю о Серёге, его решение вызывает во мне сильные эмоции. У нас сложились очень разные судьбы, непохожие. Я часто спрашивал себя: «Мог бы я показать своему другу иной путь, если бы был более настырным, убедительным, если бы знал на тот момент чуть больше?» Но каждый раз прихожу к одному и тому же решению: каждый человек САМ управляет своей судьбой и САМ выбирает, какой шаг сделать дальше. И да, пока не произошло самое худшее, выбор всегда, в любой момент можно изменить в правильную сторону. Подумай об этом, когда захочется закурить или утопить свои неудачи – а они бывают у всех – в алкоголе. Подумай: «А правильно ли я делаю? Чем мне это поможет? Что я *на самом деле* могу сделать, чтобы изменить свою жизнь к лучшему?» И поверь мне, ты можешь *абсолютно всё!*

Бизнес со школьной скамьи

В старших классах я впервые познакомился с понятием бизнеса. Освоил то, что тогда называли спекуляцией, а теперь гордым словом «предпринимательство».

После девятого класса, когда Серёга ушел в «Фазанку» и мы почти перестали общаться, я сдружился с другим одноклассником, Виталькой. Виталька стал для меня еще одним человеком, который показал, что в жизни что-то может быть по-другому. В данном случае речь шла о заработке.

Делать что-то и получать за это деньги было для меня знакомо с самого детства. С другом Серегой и компанией взрослых мы ездили на заготовки смородины, кедровой шишки и орешков, собирали кору лиственницы для серы, черемшу. Всё это приносило нам деньги на карманные расходы.

Но благодаря Витальке я познакомился с бизнесом. Я попробовал делать деньги не так, как это было принято у моих родителей и вообще у большинства людей в то время, — только на работе. И этот опыт очень пригодился мне в дальнейшем.

Старшая сестра Витальки занималась перепродажей: покупала товары в Красноярске, а в Нижнеудинске продавала в два, а то и в четыре раза дороже. У нее получался неплохой заработок. Она отдыхала, путешествовала, ездила на хорошей машине, в общем, могла позволить себе многое, что

для жителей нашего городка было диковинкой.

И мы с Виталькой, воодушевившись ее примером, решили попробовать такой же способ зарабатывания денег. Сестра Витальки подсказала, что именно нам стоит продавать – женские шерстяные рейтузы. Для женщин нашего городка это был дефицитный товар. Она же объяснила нам, где их покупать и куда сдавать на реализацию. Мы покупали рейтузы в Красноярске, ставили цену раза в три раза выше закупочной. Ходили по магазинам Нижнеудинска и предлагали рейтузы на реализацию. Удивительно, но такая цена не казалась нашим покупателям заоблачной. Торговля шла хорошо. В те времена всё строилось на доверии, у нас не было никаких документов, формальности не соблюдались. Виталька был к этому делу ближе, знал больше тонкостей, видел, как это делают его сестра и мама, поэтому торговля у него шла более бойко. Я, можно сказать, начинал с нуля, и меня этот процесс очень увлекал, хоть я был и не столь бойким продавцом. Потом Виталька разузнал, что в Нижнеудинске дефицит замков – мы съездили за ними в Красноярск и тоже хорошо заработали.

Несмотря на то, что мне было труднее, чем другу, и я зарабатывал меньше, это для меня был очень хороший опыт, из которого я уже тогда вынес для себя важные выводы о деньгах и о зарботке.

- Иметь больше денег – не значит больше работать.
- Выполняя какие-то действия по-другому, можно полу-

чить другой результат.

- Успех лежит в той сфере, где ты сможешь удовлетворить чью-то потребность.
- Чтобы найти нишу, в которой есть запрос, важно быть открытым и внимательным к тому, что тебя окружает.
- Важная составляющая успеха в бизнесе – доверие покупателей.
- Тот, кто в своем деле знает больше, больше преуспевает.
- Начиная что-то новое, опирайся на поддержку знакомых и единомышленников и смело проси помощи и совета.
- Проверяй хорошие идеи на практике – оценить их можно только по результату.

Позже у нас с Виталькой произошла история с брусникой. В Нижнеудинске ее было очень много. Я узнал, что ребята покупали ее ведрами и везли на продажу в Иркутск. Брусника – хорошая, крепкая ягода, в дороге не портится. Мы с Виталькой купили по шесть ведер брусники, упаковали в коробки и поехали в Иркутск поездом. В городе взяли такси и отправились на центральный рынок. Признаюсь честно, нам было страшно. Мы первый раз оказались в Иркутске без родителей. Переживали, вдруг таксист нас обманет, не туда довезет, заберет нашу бруснику. Тогда были беспокойные времена, рэкет повсюду, особенно среди частников-торговцев. Но мы с Виталькой с этим страхом справились и достаточно быстро разобрались и освоились в новой обстановке.

На рынке в основном продавали ягоду ведрами. Мы ре-

шили продавать стаканчиками, чтобы увеличить прибыль. Сперва дело пошло не очень, так как у нас выходило дороже, чем у соседей ведрами. Но через какое-то время мы обратили внимание, что те, кто продавал ведрами, быстро распродают товар и уезжают. Вот тут-то у нас и пошли продажи. Наше терпение окупилось, и уже к обеду мы почти всё распродали. Посчитав прибыль, мы приятно удивились: прибыль составляла почти 800%. За короткий сезон брусники мы с Виталькой съездили в Иркутск три раза, и я заработал за три поездки гораздо больше, чем мама на работе за месяц.

Волка ноги кормят». Если хочешь заработать деньги, нужно преодолевать свои страхи. Позволять себе быть смелым, делать то, что большинство других не делает. Конечно, дома хорошо, уютно и безопасно. Но для того, чтобы изменить свое финансовое положение, нужно переступить порог этого уюта и начать действовать. Вертеться, трудиться. И это обязательно даст свои плоды, будь ты школьником, студентом или специалистом с многолетним опытом. Жизнь постоянно подкидывает нам возможности, главное – их не упустить.

Важное открытие!

В человеке заложено очень много неизведанной силы. Зачастую мы ее не понимаем, потому что не видим или не можем проследить связь между причиной и следствием. Ну или же замечаем ее, но говорим, что это чудо и исключение из правил. На самом деле силой можно научиться пользоваться, управлять и достигать с ее помощью любых целей.

Однажды к нам в Нижнеудинск приехал гипнотизер. Это было целое событие для нашего городка! Я выпросил у мамы денег на сеанс и пошел в кинотеатр «Спутник» – всё происходило там. Собрался полный зал, все находились в предвкушении.

В начале выступления гипнотизер пригласил на сцену человек двадцать из зала, в основном подростков. Среди добровольцев оказался и я. Нас поставили на сцене в два ряда, гипнотизер сказал нам смотреть только вперед. Он подходил к каждому сзади и что-то делал. Пока я ждал своей очереди, то видел боковым зрением, что некоторые ребята падают, будто замертво, и их оттаскивают куда-то назад. Мне стало страшно, но я решил остаться. Вскоре пришел и мой черед. Я почувствовал, как гипнотизер положил мне руку на затылок (хотя как знать, может, он и не касался меня), и меня неумолимо потянуло упасть назад, на него. Меня побуждала к этому какая-то невидимая, могущественная сила. Я собрал

всю волю в кулак, чтобы устоять на ногах. И устоял. Оказалось, что меньше половины ребят выстояло. Нас отпустили обратно в зал, а остальных усадили на стулья. Ребята так и остались с закрытыми глазами, словно в «отключке», тела их выглядели безвольными.

Гипнотизер начал показывать «фокусы». Например, он делал пассы, что-то говорил, и человек вытягивался в струнку, замирая по стойке «смирно». Потом он укладывал его на два стула, так, что стульев касались только голова и ступни, а остальное туловище как будто «висело» в воздухе. При этом тела ребят оставались прямыми, как крепкие доски, не прогибались под собственной тяжестью, не падали, не съезжали, даже если на них садились сверху. Заканчивая свои фокусы, гипнотизер проводил ладонью перед их лицами, они приходили в себя и говорили, что ничего не помнят. Уходили со сцены и присоединялись к зрителям в зале.

Из тех, кто остался, гипнотизер выбрал одного мальчишку, местного хулигана, и заставил его изображать курицу. Будучи в каком-то трансе, он сел на корточки, стал кудахтать и делать движения, как будто клевать зерна. Я знал этого мальчику и с уверенностью мог сказать, что находишься он в ясном сознании, то никогда бы не стал так кривляться перед публикой. А тут вдруг ползает, кудахчет и клюет зернышки. Гипнотизер снял с него «чары», а потом спросил: «Ты куришь?» Подросток к тому возрасту уже всю дымил как паровоз. Гипнотизер сказал ему, что он больше не будет курить, сде-

лал с ним что-то, потом предложил сигарету. Паренек сильно закашлялся, его замутило, и закурить он так и не смог. Он начал возмущаться, ругаться, говорил, что всё равно закурит. Гипнотизер дал ему еще одну сигарету, и всё повторилось. Спустя несколько дней паренек смог вернуться к пагубному занятию, но во время представления явно чувствовалось, что на него как-то повлияли, будто заколдовали.

Чудеса, которые демонстрировал гипнотизер, произвели на меня сильнейшее впечатление. Можно сказать, это было одно из самых ярких событий в моей жизни. Мой мирок знаний обычного школьника затрещал по швам.

Я впервые осознал, что наши возможности значительно больше, чем мы себе представляем.

Вот какие выводы я тогда сделал.

- Человек состоит не только из тела, а мозг обладает гораздо большей силой, чем мы думаем. Наш организм способен на гораздо большее, чем принято считать в обычной жизни.
- Очень важно, как ты внутри воспринимаешь себя, какую установку даешь своему мозгу. Человек выполняет действия, которые соответствуют его мышлению. Ты можешь быть курицей или человеком. Если ты считаешь, что победишь, то с гораздо большей вероятностью ты действительно станешь победителем. Если ты будешь считать, что у тебя ничего не получится, то, скорее всего, с большей вероятностью, у тебя действительно ничего не получится.
- Некоторые люди обладают знаниями, которых нет у со-

тен, тысяч и миллионов других людей. Эти знания помогают им управлять другими.

- Можно закрыться от невероятных фактов, а можно допустить, что чего-то не знаешь, и расширить свои возможности.

Сделав эти открытия, я захотел стать таким «гипнотизером» для самого себя! Если у других это получается, может получиться и у меня. И начал тренироваться использовать это в жизни. Тренировать мозг, сознание, мышление. Чтобы всегда иметь собственную позицию и не поддаваться на уловки таких же гипнотизеров. Чтобы управлять своей жизнью и менять ее в ту сторону, в которую я сам захочу.

Образование важно всегда

В наше время многие подростки говорят, что высшее образование устарело. Что пять лет в вузе – пустая трата времени, проще и быстрее научиться всему на коротких курсах и на практике. Говорят, «корочка» сегодня никому не нужна. Да, это так – современный мир уже другой. Я не был студентом-отличником, и учеба не всегда давалась мне легко. Но благодаря институту я освоил массу навыков, и речь сейчас не только об учебных дисциплинах. И это был бесценный опыт в мою копилку.

Оканчивая десятый класс, я снова поговорил с мамой о будущем. И она руками и ногами была за учебу в институте. А меня даже уговаривать не пришлось: я уже понимал, что высшее образование приблизит меня к мечте.

К тому времени мой старший брат Ринэль уже учился в Иркутске, в институте железнодорожного транспорта. Из нашего маленького городишки областной центр казался чуть ли не центром мира. Брат рассказывал, как ему живется в таком огромном городе, и его рассказы всегда вызывали огромный интерес. Учиться в сельхозтехникуме на тракториста я, само собой, больше не хотел, большой город манил меня своими огнями и приключениями.

Конечно, возможность на время уехать из Нижнеудинска меня привлекала больше, чем учеба, но я принял это как

данность. А в решении меня укрепила встреча в поезде, когда мы с мамой, повидав брата в Иркутске, возвращались домой.

С нами в вагоне ехал молодой солдат, он служил где-то в Забайкалье. Лысый, голоухий, весь какой-то нескладный. В армии он сильно простудился, по неосторожности заработал воспаление легких, теперь раньше срока ехал домой. Мы разговорились, речь зашла о высшем образовании, и тогда он поделился своим мнением.

Самое ценное, что дает институт, – не знания и не зубрежку, а умение пользоваться информацией. Ты выносишь из института навык находить информацию для решения поставленной задачи. И потом не теряешься в жизни, когда наступает нужда что-то выяснить, разузнать. В институте учат работать с библиотекой, с оглавлениями, быстро находить нужную информацию, структурировать ее и выбирать из нее самое ценное.

Позже я много раз вспоминал его слова и убеждался в их верности.

Я стал студентом железнодорожного института, и всё поменялось, усложнилось.

Учеба давалась мне с большим трудом, я многого не понимал. В техническом вузе сложные предметы: теоретическая механика, сопромат, строительная механика, высшая математика, черчение.

На мой факультет – «Путь и путевое хозяйство» – посту-

пило, наверное, больше двухсот человек. И с каждым курсом число учащихся сокращалось. На втором курсе осталось уже 100, потом 50, потом 25 человек.

Первые два курса и мое имя регулярно попадало в списки на отчисление. Я не жульничал, не списывал, не мог платить за курсовые, как это делали некоторые однокурсники, потому что у меня не было лишних денег, но сейчас я понимаю, что это было даже хорошо.

Очень быстро я понял про институт то, что мне пыталась втолковать мама и тот солдат в поезде.

Само по себе техническое образование уже дает крепкую базу. Оно формирует определенный тип мышления, нацеленный на логику и планирование. Производя технические расчеты, думаешь о подготовке, обо всех мелочах, о том, что может пойти не так. Выстраиваешь технологическую цепочку, уделяешь внимание деталям, при этом видишь картину целиком. Такие знания и навыки пригодятся в жизни не раз. Но из института я вынес кое-что еще, не менее ценное.

Будучи студентом, я осознанно выработал умение ставить цели и достигать результат и видел, как это работает на практике.

Например, цель – сдать экзамен. Постановка цели – 30% успеха. Это можно сравнить с походом в лес. Прогулка по лесу может остаться просто прогулкой. Как и учебный процесс, который можно пустить на самотек. Но, если ты поставишь себе цель собрать грибы (или сдать экзамен), твои

действия станут более продуманными и организованными, а всё внимание будет направлено на реализацию этого плана. Остальные 70% – шаги и пути достижения цели. К одному и тому же результату можно прийти разными путями, нужно лишь выбрать оптимальный для себя. Чтобы собрать грибы, можно разведать хорошие места, подобрать лучшее время для похода в лес, взять в компанию бывалого грибника. К успешной сдаче экзамена можно тоже подойти разными путями: вы зубрить предмет или написать шпаргалки. А можно попросить помочь соседа по парте или договориться с преподавателем.

Я использовал самые разные способы: зубрил, обращался к сокурсникам с просьбой что-то объяснить, общался с преподавателями, договаривался с деканатом и просил отсрочку, чтобы успеть сдать предметы. Все эти действия оттачивали мои социальные и умственные навыки, которые я в будущем успешно использовал на пути к построению своего бизнеса.

Помню ситуацию, когда мне никак не удавалось сдать экзамен по математике: я находился на волоске от отчисления и искал любые возможности разругать ситуацию. Поэтому когда я услышал, что у преподавателя день рождения, то купил цветы и конфеты и пошел к ней домой, чтобы ее поздравить. Я просто пришел, поздравил, мы поговорили. К тому времени я был уже женат, и мы ждали пополнения. На мне была ответственность за семью, и мне необходимо было

учиться дальше. Я объяснил, что мне очень важно сдать этот экзамен. В итоге получился простой душевный и искренний разговор, в результате которого я получил заветную «тройку» в зачетке. Я не призываю решать все вопросы подобным образом, просто хочу показать на данном примере, что решение всегда есть и нужно постоянно быть нацеленным на то, что ты его найдешь.

Денег в то время мне почти всегда не хватало. У родителей просить было стыдно: на одежду, еду, билеты на дорогу домой и обратно. Мне очень помогал старший брат. Мы вместе брались за любую работу, даже разгружали фуры. Иногда нам платили деньгами, иногда товарами: консервами, овощами, огурцами и помидорами в банках. Тогда же я заработал одну из самых крупных денежных сумм на тот момент времени: три недели подрабатывал путейцем со старшекурсниками на железной дороге. В общем, мы делали всё, чтобы выжить и заработать.

Институтская жизнь прошла в таком ритме – крутиться, искать, преодолевать. Это укрепляет волю и оттачивает разум. Такой стиль жизни стал моей естественной средой обитания, чему я несказанно рад.

Это было мое первое образование, и оно очень укрепило чувство уверенности в себе и в своей жизни, которое сложно с чем-то сравнить.

Возвращаясь к теме о нужности институтской «корочки», хочу сказать, что сталкиваюсь с самыми разными мнени-

ями на этот счет, но всегда улавливаю один важный подтекст. Недавно смотрел вместе с сыном курс видео о профессии программиста – сейчас это очень востребовано. И вроде бы смысл ролика в том, что сейчас специалиста ценят не по корочке, а по тому, что он умеет. Но все же проскальзывают оговорки: диплом нужен, если ты планируешь устроиться в международную компанию или если у тебя есть шанс стать начальником отдела или директором. И вроде бы такая ненужная «корочка» сразу приобретает большой вес для твоих возможностей. Поэтому я по-прежнему убежден и придерживаюсь мнения о необходимости высшего образования. Возможно, те, кто не будет учиться и начнет работать раньше, обгонят тебя на первых порах. Но, если говорить о длительном промежутке времени, например 10 годах, в итоге у тебя окажется большее преимущество, чем у тех, кто сразу начал с практики. Стоит набраться терпения, обучиться и заложить в основу своего старта фундамент. Такое решение окупит себя в дальнейшем многократно.

Поэтому смело и с полной уверенностью утверждаю: институт – не трата пяти (шести, семи) лет жизни, а одно из главных вложений в будущее.

Глава 2. Такая взрослая жизнь

*Ответственность есть проба мужества
человека.*

Горацио Нельсон

Юность оказалась для меня непростым периодом. С одной стороны, сложный этап с большими нагрузками. А с другой – очень интересный, с огромным количеством новых действий, впечатлений, эмоций. Всё это было связано с неожиданным и незапланированным событием – я женился и стал отцом и главой семьи. Для многих друзей я сразу стал человеком «с якорем», и до меня не раз доходили их слова: «Уйдет из института, пойдет работать, и всё, пропал». Друзья считали, что мой якорь утянет меня на дно. Меня же, наоборот, их слова и все сложившиеся обстоятельства настраивали на желание проявить упорство, настойчивость, добиться успехов. Появление семьи стало для меня одним из поворотных пунктов, изменивших мою судьбу. Ответственность за семью побуждала действовать и помогла мне открыть в себе такие резервы, которые, возможно, во мне бы еще долго дремали. Поэтому, оглядываясь назад, я убеждаюсь, что, даже будь такая возможность, я не стал бы ничего менять. Пусть всё случилось бы так же.

Семья как стимул к развитию

Создать семью в юном возрасте может быть неожиданным решением. Но если принять то, что тебе дается по судьбе, то это оказывается одним из важных шагов, который тебя укрепляет.

С Ириной я познакомился в поезде. Окончил второй курс института и направлялся домой. Она тоже оказалась родом из Нижнеудинска, ехала к родным из Ангарска.

Мы проговорили с ней почти всю ночь. По приезде мы стали часто видеться, у нас завязались близкие отношения. Мы встречались, общались. И так вышло, что Ирина забеременела. Каждый из нас строил свои планы на будущее, и эта ситуация стала для нас неожиданной. Вариантов развития дальнейших событий, как вы понимаете, множество. Можно было уговорить Ирину прервать беременность и избежать лишних сложностей. Можно было, как советовали многие друзья, предоставить ей право родить и воспитывать ребенка самостоятельно, помогая ей как-то по мере возможности и желания. Но у меня были другие внутренние критерии. Еще с детства я стремился к тому, чтобы внутри, в душе, чувствовать себя хорошо, легко, правильно. Я рано начал понимать, что когда поступаешь как-то не так, изнутри на тебя что-то давит, создает дискомфорт и потом влияет на всё, что ты делаешь.

«Мужчина должен нести ответственность за свои поступки» – один из важных принципов, которые я усвоил в детстве, представляя себя на месте героев любимых книг и глядя на примеры и жизненную позицию старших.

Поэтому в данной ситуации я не мог себе представить, чтобы женщина, с которой мы были близки, родила и воспитывала ребенка сама, без мужа. Я посчитал неправильным уйти в сторону и сделал Ире предложение, так мы решили пожениться. Моя мама всегда говорила: «Всё, что происходит, – всё к лучшему!» А я уже тогда следовал правилу: «Нет ничего хорошего и ничего плохого. Есть только твое отношение к происходящему». Поэтому я осознанно принял это решение, настраиваясь на то, что для меня всё это – благо. Так оно и оказалось в итоге.

Когда появляются новые заботы, цели, интересы, ты должен и действовать по-другому.

Ответственность помогает собраться, сконцентрироваться и двигаться к решению задач более целеустремленно. Так, в новых обстоятельствах формируются новые ценные качества личности. Семья – это не обуза, как думают многие молодые люди. Это – стимул, толчок к развитию.

Я оканчивал второй курс, свадьбу назначили на август. Но между мной и этим событием лежало большое препятствие. Как говорили у нас в институте: «Хочешь жениться – сдай сопромат!» Может, это и была шутка, но от сдачи экзамена по данной дисциплине зависело, перейду ли я на следующий

курс. Преподаватель по предмету был строгий и безжалостный. По статистике, 30–40% студентов отчислялись с потока именно из-за этого предмета.

Сдать сопромат стало для меня целью № 1. Теперь я был просто обязан продолжить учебу.

Сопромат мне совсем не давался, я никак не мог его нормально выучить, зазубрить, понять. Обращался за помощью к сокурсникам – они раз за разом объясняли материал, чтобы подтянуть меня, но тщетно. Просил помочь старшего брата, но и его усилия проходили даром. Я постоянно думал, как бы сдать этот экзамен. Дни и ночи проходили в мыслях о сопромате. Я жил представлениями о том, как преподаватель поставит мне в зачетку оценку и я наконец-то смогу жениться. Я очень старался, не опускал руки. Но всё шло не так, и я чувствовал, что моя энергия уже на исходе.

Укрепляла только моя позиция – воспринимать любое препятствие не как проблему, а как задачу. А если это задача, значит, у нее есть решение, его нужно просто найти.

В один из дней я выходил из здания института, а на крыльце стояла группа знакомых парней. Что-то толкнуло меня спросить, что они тут делают, ведь занятия давно закончились. Ребята ответили, что ждут преподавателя по сопромату. Сказали, что, если они помогут ему занести в лабораторный кабинет какой-то гидравлический пресс, он поставит им тройки за экзамен. Я попросился к ним в компанию. Мы ждали преподавателя несколько часов, и вот наконец пресс

привезли: огромный, тяжелый – в несколько тонн. Мы еле-еле затащили его в подвал. Благодарный преподаватель проговорил: «Кому поставить тройки – давайте зачетки». Конечно, я получил свою оценку и ушел. Говорят, следом он спросил: «Кому четверки?» – и поставил хорошие оценки тем, кто не был согласен на «тройки». Старый трюк, но свое я уже получил. Я достиг цели, сдал сопромат! Не так, как рассчитывал, но всё сработало! Теперь можно жениться!

В такие моменты я всё сильнее убеждался, что для исполнения желаемого нужно поставить цель и делать всё для ее достижения. И тогда жизнь сама будет предлагать варианты.

Я сдал сессию, в августе женился, а в январе уже стал папой. На тот момент мне исполнилось всего 19 лет. Начался самый сложный этап моей юности – у меня были жена и маленький ребенок, их нужно было содержать. Я стал главой семьи. Волнительно, приятно и немного страшно.

Можно по-разному смотреть на происходящее: отнестись к одному и тому же событию как к трагедии или как к подарку судьбы. Если принимать все события как благо, полученное от Вселенной, от Бога, то от ощущения такого подарка испытываешь радость. А радость дает силы и желание развиваться дальше и расти.

Упорство может победить всё

Кому-то дано от природы понимать какой-то предмет, в чем-то лучше разбираться, легко осваивать знания. Бывает и так, что такого не дано. Но если ты стоишь перед необходимостью и полон решимости – ты сможешь всё!

Супруга жила в Ангарске, в общежитии от трамвайного управления. Я переехал к ней. Нужно было кормить семью. Кроме того, мы могли остаться без жилья – нас предупредили, что всех, кто не работает в трамвайном управлении, будут выселять. Мы не могли себе позволить снимать квартиру, поэтому самым простым решением стало устроиться работать в трамвайное управление, а в институте перевестись на заочное отделение. Что я и сделал.

Меня приняли на работу простым монтером пути второго разряда, и я относился к этому спокойно, понимая, что генералами сразу не становятся, а если хочешь прийти к чему-то большему, нужно начинать с малого, с низов.

Именно тогда, когда я ступил на трудовой путь и начал работать, я сразу ощутил, какое большое преимущество дает институт. Как оказалось, ни у кого в трамвайном управлении в службе пути не было за плечами профильного вуза, разве что у начальника службы пути или его зама, и лишь у некоторых – средне-специальное образование. Поэтому, несмотря на мой юный возраст, руководство возлагало на

меня большие надежды. Я ощущал их повышенное внимание, поддержку как будущего ценного специалиста, желание меня продвинуть по работе.

Не раз тогда я с благодарностью вспоминал, как мама в свое время убедила меня не идти в техникум на тракториста, а окончить 10 класс. Как потом она убедила меня получить высшее образование, объясняя, что такой путь откроет мне гораздо больше возможностей. И действительно, ведь я был всего лишь студентом, даже без диплома, а отношение ко мне на работе уже было совершенно другим.

Я отработал всего месяц, но получил третий разряд, еще через месяц – четвертый, и стал бригадиром. Еще через пару месяцев меня назначили дорожным мастером.

Большинство моих подчиненных были уже в возрасте лет по 45–50, но было и несколько человек чуть постарше меня. Я иногда спрашивал их, почему они не учатся? Для меня же вполне очевидно, что, если не получить образование, жизненные перспективы остаются очень ограниченными. И я не понимал, почему они об этом не задумываются. Ведь, получив диплом, можно быстро вырасти по службе, получать более высокую зарплату, повысить социальный статус, иметь и другие преимущества. И чем больше я с ними говорил об этом, тем больше убеждался, что они привыкли жить в тех условиях и в той среде, в которой жили годами. Стремиться вырасти по службе – означает быть готовым взять на себя больше ответственности, а учиться – значит предпринимать

какие-то усилия, а это тяжело.

Глядя на их жизнь, я понимал, что с годами, в повседневном однообразии, становится труднее учиться, писать, выполнять задания. Особенно когда человек бежит по привычному кругу работа-дом, да еще если работа – тяжелый физический труд. Проходит время, и мысли об учебе, если и были когда-то, навсегда остаются в прошлом. На первый план выходят работа, семья, дети, быт, и проще думать, что и так всё хорошо, всего хватает, зачем стремиться к большему.

Я понял, что, поступив в институт сразу после школы, сделал верный шаг. И осознал, глядя на своих коллег, что, если не доучусь сейчас, возможно, не сделаю этого никогда.

Я поставил цель – как бы ни было тяжело, получить диплом!

До того, как стал отцом и мужем, учился я, мягко говоря, не очень хорошо. Точные науки были для меня сложными предметами еще в школе. Репетиторства тогда в таком масштабе, как сегодня, еще не существовало, как и понимания того, что важно уделять внимание знаниям. Уверен, что, если бы я вовремя подтянул предметы, разобрался в них, в институте мне было бы гораздо проще. Предметы были действительно сложные, и я их просто-напросто не мог освоить, как бы ни старался. Я записывал лекции, не понимая, о чем пишу, а на занятиях выходил к доске и молчал. Ощущение непонимания было очень неприятным и зыбким, а чувство неуверенности угнетало.

Помню, преподавательница по строительной механике говорила, насколько мы разные с братом, как небо и земля: ему всё давалось легко, а мне с таким трудом. Она пребывала в уверенности, что меня отчислят.

Но моя женитьба, моя новая ответственность перед семьей стали переломным моментом. Я очень хорошо осознал, что необходимо закончить учебу. Это была соломинка, за которую я хватался, в этом я видел решение, выход, пропуск в другую жизнь. Я начал проявлять упорство в обучении. Просыпался в пять утра, даже если ребенок плакал всю ночь. Целый час ехал на электричке до Иркутска и всё это время читал и читал конспекты.

Я поставил себе за правило перечитывать их по многу раз. Читал раз – не понимал, второй – тоже не понимал, на третий какая-то часть становилась яснее. На пятый – до меня доходило.

И это стало для меня поразительным открытием. Я сделал вывод, что с помощью упорства можно решить много разных задач, и по сей день придерживаюсь этого правила, когда сталкиваюсь с чем-то сложным в работе. Я убежден в том, что даже если ты чего-то не понимаешь, но проявишь настойчивость, то в какой-то момент обязательно поймешь и разберешься!

Благодаря таким усилиям со мной произошло то, на что, казалось, я не был способен, – я начал разбираться в строительной механике. Со мной даже стали советоваться отлич-

ники. Я хорошо окончил третий курс и уверенно перешел на четвертый.

Еще студент, а уже начальник

Как я уже говорил, благодаря учебе в институте начальство трамвайного управления выделяло меня среди других сотрудников и помогало двигаться вверх по карьерной лестнице. Мне было всего 20 лет, когда я стал дорожным мастером и начал руководить четырьмя бригадами. Некоторые из товарищей по работе говорили: «Зачем тебе в это лезть? Обязанностей много, чуть что не так – руководство на тебе будет отыгрываться». Наверное, можно было прислушаться к их мнению, но я видел ситуацию иначе.

Если жизнь открывает новую дверь, не бойся идти вперед, пусть даже это не всегда кажется легким. В итоге всё окупится, даже если не деньгами, то опытом, знаниями и новыми возможностями.

Вначале руководить людьми для меня было волнительно. Это не просто работа, это совсем другой уровень ответственности: я, по сути, еще совсем пацан, а у меня в подчинении уже более тридцати человек. Я относился ко всем уважительно, а в ответ получал поддержку.

Относись к людям так, как хочешь, чтобы они относились к тебе, – важное правило, которого я всегда придерживался. Казалось бы, незатейливая фраза, но сколько в ней мудрости, помогающей выстраивать добрые отношения и в семье, и с друзьями, и, конечно, в работе.

Моими подчиненными были мужчины и женщины, почти все намного старше меня, были даже бабушки. В то время многие женщины выполняли тяжелую физическую работу наравне с мужчинами: махали ломami, чистили снег, укладывали шпалы. И мне захотелось оптимизировать рабочий процесс, сделать так, чтобы работать всем приходилось меньше, а качество этой самой работы улучшилось.

Поскольку в трамвайном управлении я вырос с самой малой должности, то понимал все тонкости этого дела. И, конечно, видел проблемы, которые требовали решения. Больше всего мне хотелось исключить из процесса дурную, бес толковую работу. Потому что для простого рабочего нет ничего хуже. Можно справиться с любым, даже самым тяжелым заданием, когда знаешь, что это необходимо сделать. Но, когда чувствуешь, что делаешь что-то ненужное, сразу снижаются мотивация и желание. Да и рабочая атмосфера ухудшается.

Одним из таких дел было регулярное устранение сходов трамваев. На наших путях это происходило довольно часто – вагон по накату сходил с рельсов. А любой сход – это стрессовая ситуация. Это и простои, и остановка движения транспорта, и нелегкая работа монтеров пути и сварщиков. Я уже не говорю про доставку на место схода дополнительной техники и оборудования: сварочного аппарата, генератора, трактора.

Для работников управления частые сходы являлись чем-

то самим собой разумеющимся. Появлялась проблема – ее кое-как устраняли, возникала снова – устраняли опять. Меня смущало, почему к этому относятся так спокойно. Создавалось впечатление, что никто даже не задумывался о причинах и не помышлял об их устранении – настолько обыденным было это дело. Если сравнивать со здоровьем, получается, что мы раз за разом снимали симптомы, но не лечили саму болезнь. Для меня же было очевидно, что в этом процессе нарушены какие-то правила и что если разобраться, то ситуацию можно значительно улучшить.

Став мастером, я занялся расчетами и понял, что сходы трамваев – это прежде всего огромные трудо- и ресурсозатраты. Это слабое место в нашей работе и многократно повторяющийся труд, который не приводит к качественному результату. И мне захотелось найти решение, свести такие случаи к минимуму, а может, и вовсе к нулю. Здесь-то я и применил свое техническое образование.

Я по несколько раз выезжал на участки с частыми сходами, стоял, смотрел, как движутся трамваи и как уложены рельсы. Потом делился своими наблюдениями с рабочими, другими мастерами, интересовался их мнением. Это помогло мне определиться, в правильном ли направлении я веду поиски.

Так, например, получилось с участком, на котором происходили самые частые сходы. Я собрал все данные и обратился к старшему брату, Ринэлю. Он в то время уже рабо-

тал старшим дорожным мастером на РЖД. Я посоветовался с ним, предположил, что проблема может быть в хордах. Ринэль подсказал мне, как провести замеры, потом помог сделать расчеты. Оказалось, что, действительно, при строительстве кривая была уложена неправильно. Рассчитав, как можно ее переложить, я набрался решимости и... пошел к руководству. Мои аргументы сработали: внимательно выслушав меня, начальник согласился. Мы сделали регулировку кривой, и сходов на участке больше не было.

Позже я заметил, что проблема сходов есть и на стрелочных переводах. Все они были довольно старые, возможностей для закупок не было, поэтому мы частенько их ремонтировали и делали это хорошо: острия выглядели как новые. И тем не менее ремонта хватало ненадолго: проходит немного времени – и новый сход. «А что ты хотел? – говорили мне коллеги. – Остриякам-то сколько лет?»

Я решил выяснить, почему так. И погрузился в изучение. Интернета тогда не было, да и сотовых телефонов тоже. Представляете, насколько труднее тогда было найти информацию, чем сейчас? Я часами и днями просматривал профильную литературу в библиотеке трамвайного управления. И вскоре выяснил, что, оказывается, для наплавки наших рельсов нужно использовать электроды другой марки, а те, что мы использовали ранее, не подходили, так как были слишком мягкими. Поэтому и остряк выходил мягче заводского, он изнашивался за пару недель, и снова сход. Нужны

были новые электроды. Но вот проблема: стоили они раз в десять дороже наших.

Когда я рассказал о своем открытии рабочим, то услышал: «Тебе что, больше всех нужно?», «Всё равно никто не станет слушать», «Да зачем это вообще». Но меня это не остановило, я загорелся целью повысить качество и эффективность работы. Кроме того, это был не простой энтузиазм. На мне лежала ответственность руководителя, и я понимал, что от именно меня зависит, насколько хорошо и качественно я смогу наладить работу на своем участке, насколько эффективно смогу использовать технические ресурсы и труд введенных мне людей.

Сначала, как и в случае с неправильно уложенной кривой на участке, я пошел с этой информацией к начальнику службы пути. Он выслушал меня, но сказал, что решение о покупке электродов принимается выше, и посоветовал пойти к директору трамвайного управления.

Мне предстояло впервые провести такие серьезные переговоры. Перед походом к директору я тщательно подготовился. Я сопоставил цифры и посчитал, что при использовании новых электродов расходы на них окупятся уже после трех сходов. Оформил расчеты в письменном виде и записался на прием.

Честно скажу, я сильно волновался, у меня даже немного тряслись коленки и порой срывался голос, но в чем я был уверен наверняка, так это в информации, которой распола-

гал. Я был уверен в своей правоте, оставалось донести свою мысль до руководства... И директор одобрил мое предложение! Мы закупили подходящие по техническим данным электроды, и количество сходов сильно сократилось.

Тогда я понял, что очень важно не бояться проявлять инициативу: выступать с предложениями, внедрять что-то новое, улучшать процессы. Я мог не пойти со своим предложением к начальству, и этот участок продолжали бы постоянно ремонтировать.

Вспомнил еще один интересный эпизод того времени. Этот случай произошел, когда я только вступил в должность руководителя, и то, как всё сложилось в итоге, придало мне большей уверенности в себе.

На путях выявили заводской брак рельса, и во избежание аварии его нужно было срочно устранить. Бракованный рельс оказался как раз на переезде трамвайных путей, а это значит, что оказалась перекрыта не одна, а несколько трамвайных линий, а также все движение транспорта на этом участке. Посреди белого дня, на оживленной улице города транспорт встал. Мы поспешно выехали на это место. Среди работников ощущались паника и страх, что мы не успеем сделать вовремя. Работа началась очень суетливо, хаотично. Люди не знали, за что хвататься, что делать, кричали друг на друга, и в целом дело с места не двигалось.

Помню, в этот момент я будто мысленно, усилием воли, вышел из состояния, в котором мы все находились, и начал

думать. Я представил себе картину в целом и увидел, кто, что и в какой последовательности должен делать, чтобы всё получилось. И начал давать четкие указания. Работники сразу успокоились, принялись выполнять мои поручения, работа наладилась.

Увидев, что процесс пошел спокойно, так, как я запланировал, и поняв, что мы справимся вовремя, я испытал невероятное чувство гордости и удовлетворения от себя самого. От того, что я смог. Что проявил себя так, как должен себя вести руководитель, оправдал то доверие, которое на меня возлагали.

И если до тех пор у меня мелькали какие-то моменты неуверенности, особенно когда я сравнивал себя, худого, прыщавого юнца, с крутыми, уверенными в себе и более опытными парнями, то после этого случая я заметно изменил к себе отношение. Благодаря тому, как я проявил себя в этой, а потом и в других ситуациях, моя уверенность в себе и самооценка поднимались, появлялся опыт. Я чувствовал, что, усиливая свои навыки, я расту в своих глазах и в глазах окружающих.

Профессиональный рост, укрепление личности, формирование твердых жизненных позиций, опыта – вот что я имею в виду, когда говорю, что нужно действовать и шаг за шагом двигаться вперед, не боясь препятствий.

За год и три месяца я сделал неплохую карьеру в трамвайном управлении, заработал авторитет. Но денег для меня и

моей семьи не хватало.

К тому времени мой старший брат уже стал заместителем начальника станции пути на железной дороге. Он и мама стали убеждать меня, что в такой маленькой организации, как трамвайное управление Ангарска, карьере мне не сделать, и уговаривали перейти на работу на железные дороги. Тем более что у работника железной дороги в аналогичной должности зарплата в два раза выше. Я и сам понимал, что в трамвайном управлении перспектив не так много. Могу стать начальником службы пути, возможно, даже директором управления. А дальше всё, потолок. От отсутствия перспектив у меня всё чаще пропадало желание работать и развиваться на этом поприще.

Риск перемен для меня был достаточно велик. Как минимум мы теряли жилье в общежитии управления. Значит, нужно снимать квартиру. Но где, на какие деньги? Еще и маленький ребенок на руках. Но я осознал, что, если не приму решение сейчас, через несколько лет изменить что-либо уже станет практически невозможным – затянет рутина, захочется остаться на насиженном месте. А мне хотелось профессионального и карьерного роста, открытия новых горизонтов. Мне виделось, да и родные меня уверяли, что переход на железные дороги этот вопрос как-то решит.

Погружение в безнадежность

Читатель, бывало ли у тебя такое: ощущение дна? Будто ты очутился в глухом замкнутом мире, без проблеска перспектив. Тяжелый, изнуряющий труд, монотонные будни, и в душе – беспросветная серость и безнадега. Идешь и не знаешь куда. Живешь и не знаешь зачем. Таким был мой период работы на железной дороге.

После увольнения из трамвайного управления, как и предполагалось, нас выселили из общежития. Мы начали снимать квартиру в Ангарске, а я пошел работать путейцем на железные дороги, устроившись на станцию в пригороде Ангарска.

Я считал себя уже профессиональным путейцем, мастером, у меня был опыт работы руководителем. Но здесь мне сказали, что опыт работы в трамвайном управлении для них пустой звук, и всё, что они могут мне предложить, – начать всё заново. Так я начал с нуля – с должности монтера пути второго разряда.

Я понимал, что это просто техническая часть профессии, которую нужно пройти. Поэтому безропотно выполнял всё: таскал щебень, менял шпалы, копал, очищал лотки и чистил снег в морозы.

Это был тяжелый, изнуряющий труд. Утомляло не только постоянное физическое напряжение – оно было терпимо.

Сложнее было психологически. Как правило, в монтеры пути шли те, кто не смог устроиться или задержаться где-то еще. Люди разные: были среди них и хорошие добросовестные работники, но нередко попадались и люди с низкой социальной ответственностью, бывшие заключенные, алкоголики. Круг их интересов был очень узким. Они пили, курили, саботировали работу. Регулярно среди них вспыхивали какие-то ссоры и начинались разборки. Я постоянно чувствовал себя среди них не в своей тарелке.

Я ощущал эту угнетающую атмосферу и чувствовал, будто медленно погружаюсь под воду в мутном застоявшемся водоеме. Я видел: стану бригадиром, потом – дорожным мастером, но атмосфера останется той же, и труд тем же – тяжелым, но еще более ответственным, чем в трамвайном управлении. Здесь речь шла уже о поездах, и любая ошибка имела более высокую цену.

Кроме того, железная дорога – не маленькая организация в одном городе. Это огромная машина, где работают сотни тысяч человек. У этой машины сложная структура, строгая иерархия должностей. Трудно идти по карьерной лестнице, а еще труднее доказать руководству необходимость каких-то улучшений.

Дело шло, но без особого энтузиазма. За шесть месяцев я сдал на монтера пути третьего разряда, потом – четвертого. Получил должность бригадира, потом стал исполняющим обязанности дорожного мастера. Я чувствовал себя хо-

рошим исполнителем, но не мог проявить себя, выступить с инициативой. Я был как маленький винтик в огромном механизме, от усилий которого мало что зависит, и неважно, хорошо я делаю свою работу или плохо, механизм продолжит работать по-своему. Отсутствие возможностей на что-то влиять, менять, улучшать, в целом проявлять себя – всё это вгоняло меня в тоску.

Тем не менее переход на железные дороги не казался мне ошибкой: я хорошо выполнял обязанности, продолжал учебу в институте. Вся жизнь людей в моем окружении была связана с железной дорогой. Здесь работали все знакомые, мой старший брат. Младший брат тоже учился в железнодорожном институте, где и я. Все разговоры на работе и в кругу родных велись только про железную дорогу. В такой обстановке я даже не представлял себе, что работа может быть какой-то другой и что человек может заниматься чем-то другим.

Я потерял из виду ориентиры, не понимал, зачем я что-то делаю, куда-то иду и о чем нужно мечтать. Без мечты и целей энтузиазм угасал. Я провалился в серые-серые будни, которые тянулись железнодорожным полотном в бесконечность.

Невольно приходил на ум образ тракториста, застрявшего в тракторе посреди поля. От таких безрадостных перспектив когда-то в школьные годы меня хотела уберечь мама. Я часто ловил себя на мысли: «Вот это – моя жизнь?» Потом смотрел на окружающих меня людей, они были удовлетворены и до-

вольны. И я уже начинал думать, что, наверное, это не жизнь плохая, а это я как-то неправильно себе ее представляю, чего-то хочу, когда ничего хотеть уже не надо.

Небо надо мной как будто схлопнулось. Изнуряющий труд, запах креозота от одежды, рук, постоянно грязная роба, сапоги и валенки. Я постоянно недосыпал, вставал в пять утра и ехал на работу на электричке. После работы также возвращался на электричке, а затем на трамвае до дома. Ранние выезды на путь в дождь, мороз, метель. От всего этого я сильно уставал, и всё сильнее ощущал апатию, безнадегу.

Когда я уже занимал должность исполняющего обязанности дорожного мастера, рядом со станцией построили четыре коттеджа. Мне предложили: заселяйся с семьей хоть сейчас, отработаешь на станции 15 лет – и дом в твоей собственности. Я говорил с коллегами об этом, они отвечали: «Здорово, тебе повезло!» А я смотрел на этот новый, только что отстроенный дом – серую бетонную коробку, в которую нужно вложить еще много труда и денег, и мне становилось тоскливо. Представлял себе, что мне еще 15 лет предстоит так работать, а в итоге дом могут и не передать в собственность. Что меня могут, например, уволить через 10 лет, и я совсем останусь без жилья, и эти годы работы окажутся напрасными.

Всё, что я видел вокруг: покосившиеся заборы, сиротливые постройки, обшарпанные стены, – напоминало мне кадры унылого черно-белого фильма, в котором не было ни од-

ного яркого момента и ни проблеска радости.

Мне говорили, что такая обстановка, такие дома и окружение – так везде, поэтому мечтать о чем-то другом глупо. Все так живут. А я в этом предложении видел только безнадежность и бесперспективность. Остаться на всю жизнь в этом доме, в этом поселке – от этих мыслей у меня становилось тяжело на душе.

Где взять денег?

Отсутствие денег способно вогнать в депрессию, это состояние угнетает и пробуждает в голове самые разные мысли. Что ты выберешь: прозябать в нужде, ощущая пустоту в карманах, посягнешь на чужое и переступишь закон? Или...

Период работы на железной дороге усугублялся еще одним, крайне тяжелым, обстоятельством – нашей семье не хватало денег. Жена сидела в декрете, маленький ребенок, съемное жилье. Даже должность дорожного мастера не позволяла покрывать все расходы.

Иногда нам не хватало денег даже на продукты. Зарплата заканчивалась, а занять не у кого. Соседи и знакомые иногда выручали, но в те времена часто и у них самих денег не было. Однажды дошло до крайности. Нам не на что было купить молоко для дочки. Она плакала от голода, я не знал, что делать, как ее накормить. Ходил с этими мыслями по улице, потом зашел в магазин и просто попросил мужчину купить молоко и смесь. Помню, мужчина посмотрел на меня, ничего не сказал, но всё понял. Оплатил молоко, смесь и хлеб. Я забрал на кассе эти продукты, вышел из магазина, и у меня полились слезы. Мне было неловко, я злился сам на себя, злился, что оказался с семьей в ситуации, когда мне почти подают милостыню. Вспоминаю и такой момент: в квартире перегорела лампочка, а мы не могли купить новую. Я

пошел и выкрутил лампочку в подъезде соседнего дома. Конечно, это крайние случаи, но они отражают реальную ситуацию той поры.

От такой безысходности еще больше усиливалась депрессия. В голове рождались самые мрачные мысли: о гоп-стопе, преступлениях. «Где взять денег?» – думал я не переставая.

Подталкиваемый обстоятельствами, я вынужден был вернуться к школьному опыту с Виталькой и снова занялся перепродажей товаров.

Начал ездить в Иркутск на оптовый рынок китайских товаров, мы называли его «Шанхайка». Там покупал пакеты. Это были очень хорошие, красивые, прочные пакеты, которые выдерживали 25 килограммов. Они служили долго и были намного лучше тех «маек», которые продавались в Ангарске. Привозил эти китайские пакеты, и в выходной день шел на центральный рынок Ангарска, и продавал.

Их покупали охотно, даже при наценке в три-четыре раза, потому что больше этот товар достать было негде. Когда я видел, что кто-то делает покупки, подходил к нему, предлагал пакет получше, и люди с радостью соглашались, даже благодарили.

С одной стороны, мне было стыдно. Тех, кто занимался торговлей, называли тогда спекулянтами, фарцовщиками. В моем окружении подобное не принималось. Когда, с пакетами в руках, я видел на рынке знакомых, старался не попадаться им на глаза. Те, кто успевал меня заметить, смея-

лись. Мне становилось неприятно и стыдно. Но я продолжал торговать пакетами, это был способ добыть дополнительные деньги к зарплате и прокормить семью.

А с другой стороны, мне нравилось смотреть на людей, которые продают товары. Это было что-то новое, другое и отличалось от того, чем я занимался на железной дороге. Я смотрел, кто и как это делает, как продавцы разговаривают с клиентами, как смотрят, замечал, что у кого-то покупают реже, у кого-то чаще. Эта деятельность уже тогда пробуждала во мне интерес к продажам.

Несмотря на то, что период нехватки денег был очень тяжелым и трудным, эти трудности подтолкнули меня к действиям, поиску решения и в итоге закалили.

Вот какими выводами я могу поделиться, оглядываясь на то время:

- даже если сейчас тебе плохо, это не значит, что это на всю жизнь;
- в тяжелые ситуации попадаешь не ты один – так бывает у многих;
- концентрируй внимание не на плохом, что с тобой происходит, а на том, к чему ты хочешь прийти;
- смотри, прислушивайся, анализируй;
- в твоих силах изменить то, что есть!
- даже если тебе неловко и стыдно от твоих действий, но в них ты видишь свое спасение, действуй всё равно.

С каждым бывает, когда условия припирают к стенке и ты стеснен обстоятельствами. Но если думать, искать решение, то всегда найдешь выход. Получаешь выгоду, а вместе с ней – кто знает? – билет в другую жизнь...

Глава 3. Выбирать свой путь

Наш разум не имеет пределов, за исключением тех, которые мы сами ему ставим.

Наполеон Хилл

Пока живешь в замкнутом беличьем колесе, не понимаешь, куда двигаться, в твоей жизни всё так и остается день за днем. Но стоит включить уникальную человеческую способность — мечтать, — как жизнь начнет меняться стремительно, прокладывая новую дорогу. Важно мечтать, ставить цели и действовать.

Судьбоносная встреча

Убежден, что жизнь человека многовариантна. И всё, что тебя окружает, готово предложить ключ от дверцы, открывающей на новую дорогу. Для это нужно включить всё свое внимание и довериться дорожным сигналам, которые на самом деле всё время мелькают у тебя на пути.

Я долго варился в мыслях о бесперспективности и беспросветности сложившихся обстоятельств. Силился понять, как вырваться из серости будней, какие перспективы я могу придумать и куда мне двигаться дальше. Видимо, внутренний запрос оказался настолько сильным, что жизнь организовала встречу, которая стала для меня судьбоносной.

Однажды, идя по рыночным рядам со своими пакетами, я заметил книжный прилавок. В ту пору я не очень много читал книг. Художественные мне не заходили, видимо, перечитал их в детстве. Я читал в основном только техническую литературу для обучения в институте или по работе. Но в тот день книжный прилавок почему-то привлек мое внимание. А точнее – мой взгляд как магнит притянула одна книга. Она заметно выделялась среди других ярко-желтой обложкой. Я подошел ближе и прочел название, которое меня тоже заинтериговало: «ДУМАЙ и БОГАТЕЙ». Эти слова будто были обращены ко мне. «Думать. О чем думать? Что думать? И почему вообще я должен думать? И как это поможет мне

разбогатеть?» – такие мысли пронесли у меня в голове. Я взял ее, посмотрел: автор Наполеон Хилл, такого я не знал. Полистал, вроде бы интересно. Положил на место и пошел дальше. Но даже, когда я ушел, ярко-желтая обложка всё так же стояла у меня перед глазами. Следуя какому-то неведомому чувству, я вернулся, еще раз пролистал книгу и решил ее приобрести.

Придя домой, я сразу начал читать, и меня затянуло с первых страниц. Мне открывался совсем другой мир.

Во-первых, подача информации оказалась непривычной, это был в то время неизвестный в нашей стране жанр прикладной литературы, или, как сейчас говорят, нон-фикшн. Во-вторых, там рассказывалось про Америку, которая тогда казалась такой далекой страной, с совершенно другой жизнью. Из книги я узнал о том, что купля-продажа, которую у нас называли не иначе как спекуляцией или фарцой, в Америке была обычным явлением и называлась «предпринимательством». И что продажи – не постыдное дело, а целая наука, бизнес-понятие, со своими правилами и законами.

Но самое главное, простыми и доступными словами Наполеон Хилл писал о том, что в основе успеха лежат не тяжелый и упорный физический труд (как у нас тогда было принято считать), а в первую очередь постановка целей. Что в жизни можно осуществить абсолютно всё, исполнить любую мечту, если изменить собственное мышление и научиться применять силу мысли и силу желания.

Эта идея была невероятно нова для меня, и она мне очень откликалась. Наполеон Хилл писал о том, что всё, что происходит, не навсегда, не навечно, и ты сам можешь изменить текущее положение дел, сотворить свою реальность такой, какой хочешь ее видеть. Что люди в основном привыкли решать мелкие, сиюминутные задачи и продвигаться вперед маленькими шажками, а то и вовсе изо дня в день ходят по привычному кругу. А можно ставить масштабные цели и достигать их. И для таких, даже самых грандиозных, задач сложатся все обстоятельства, чтобы это получилось. Автор писал об энергии тех установок, которые мы сами себе задаем, и говорил о том, что мысль, внутреннее ощущение, стремление к цели – первичны.

Начать ДУМАТЬ по-другому, чтобы достигать других результатов, – вот о чем писал Наполеон Хилл.

С одной стороны, это казалось нереальным, но я вспоминал гипнотизера, который приезжал в Нижнеудинск, когда я учился в школе. Ведь его действия тоже казались нереальными! Но феноменальные результаты были очевидны. Давняя мысль о том, что есть что-то такое, чего не понимаешь, но оно дает результаты, снова подтверждалась, на этот раз в ярко-желтой книге. Еще в детстве к книгам у меня сложилось очень уважительное отношение. Помню, всякий раз, когда мы с мамой решали, что подарить кому-то из моих друзей, она говорила: «Давай книжку подарим. Это же кладезь мудрости». Папа мне рассказывал о книгах в Узбекистане, кра-

сивых, украшенных драгоценными камнями. Как за ценные знания, которые в них хранились, велись целые войны. Таким же ценным сокровищем для меня была и эта книга в ярко-желтой обложке.

Я приходил с работы в грязной робе, пахнувшей креозотом, или возвращался, уставший, с рынка, где продавал пакеты, и садился читать эту книгу. И то, о чем в ней говорилось, давало мне совершенно другой заряд, другое состояние и новые ощущения. Во мне начала укореняться новая мысль: «Я могу изменить свою жизнь!»

Думая об этом, я ощущал подъем сил, веру в себя. Каждый день, страница за страницей, я вдохновлялся прочитанной информацией и со временем действительно поверил, что, управляя своим мышлением, смогу добиться намного большего, чем имею сейчас. Что я могу разбогатеть, и денег хватит на любые продукты, новую одежду, на собственные квартиру, машину, дом. Я всё больше хотел таких перемен.

В то же время всё сильнее я начинал чувствовать разницу, огромный контраст между двумя мирами – описанным в книге и тем, который окружал меня в реальности. Тяжелый физический труд, атмосфера в коллективе железнодорожников и во всей системе работы, запахи мазута, постоянно грязные руки, рабочая одежда... От всего этого веяло безнадегой и безысходностью, разглядеть за этой серостью какие-то перспективы было непросто.

Я снова возвращался домой и перечитывал книгу: о меч-

тах, возможностях, о том, что жизнь может быть полной и яркой. И к моему желанию что-то изменить добавилось понимание: мне *нужно* узнать, *как это сделать*.

Одно из препятствий на пути к задуманному – недостаток информации. Это обстоятельство может сильно ограничивать. И порой для кого-то это становится причиной ничего не начинать: отказаться, например, от открытия своего бизнеса или реализации смелых идей. На самом деле, подобно тому, как ребенка в детстве учат азбуке и в результате он начинает читать, так и вооружившись знаниями, можно в итоге достичь всего что угодно. Даже стать бизнесменом.

Я прочел книгу за неделю и, когда на следующих выходных пошел с пакетами на рынок, в первую очередь подошел к тому самому книжному прилавку и спросил у продавца:

– Здравствуйте, неделю назад я купил у вас книгу Наполеона Хилла «Думай и богатей». Скажите, есть ли у вас еще подобные книги?

На мой вопрос продавец покачал головой, пожал плечами и сказал:

– Мы такие книги не завозим, они не пользуются спросом. Даже не знаю, как она у нас оказалась. Видимо, случайно.

Я посмотрел на прилавок, и действительно, на нем сплошным полотном лежали простенькие детективы, любовные романы, сканворды. Казалось необъяснимым, как в подобном ассортименте книг легкого жанра вдруг появилась эта Книга. Будто каким-то чудом через книжный прилавок было пе-

редано послание лично для меня. Поняв, что произошло исключение из правил, на всякий случай я спросил продавца, не знает ли он, где можно достать похожие книги, но он лишь пожал плечами.

По пути от рынка домой я зашел еще в два книжных магазина, с тем же вопросом:

– Есть ли у вас книга Наполеона Хилла «Думай и богатей» или что-то подобное?

В ответ отрицательно качали головами и отвечали:

– Нет-нет, таких книг у нас нет.

С одной стороны, меня это огорчало. Но, с другой стороны, я всё более четко понимал, что мне необходимы новые знания в этом направлении. Как путнику свет маяка.

Прошло более месяца. Я снова и снова, от корки до корки, перечитывал книгу. И каждый раз открывал в ней для себя что-то новое, будто читал ее впервые. И как-то, закрывая в очередной раз последнюю страницу, в глаза мне бросилось: название издательства, город Москва и полный адрес. И меня, как гром среди ясного неба, вдруг осенило: «А если я напишу туда, спрошу о книгах?» Я не слышал до этого, чтобы кто-то так делал, в голову сразу закрались сомнения: «Реально ли это? Получится ли? Ведь я – простой студент из Сибири, а они – целое издательство». Но мой взгляд снова и снова возвращался к адресу, указанному на последней страничке, словно он мне настойчиво сигнализировал: «Вот тебе путь, который ты искал. Напиши».

Я преодолел сомнения. Подумал: самое худшее, что может произойти, – мне просто не ответят. Ну или посмеются над моим письмом.

Бездействие оставляет совсем без шансов, а действие дарит надежду.

В тот же вечер я взял бумагу, ручку и написал: «Добрый день, уважаемые сотрудники издательства “Москва”. Меня зовут Станислав Сагдеев, я живу в г. Ангарск Иркутской области. Я прочел одну из книг вашего издательства “Думай и богатей“, автор Наполеон Хилл. Она мне очень понравилась и произвела на меня сильное впечатление. Мне очень бы хотелось приобрести и почитать еще что-то подобное. Я интересовался в книжных магазинах нашего города, но, к сожалению, такие книги у нас не продаются. Скажите, пожалуйста, есть ли у вас еще такого рода книги и можете ли вы мне их выслать?»

Указал обратный адрес, отправил письмо и стал ждать. Прошел месяц или два, и в один из дней, открыв почтовый ящик, я увидел среди обычных рекламных буклетов красивый плотный конверт с московским адресом. Чувствовал себя, будто получил письмо от Деда Мороза. Взял конверт, прибежал домой, открыл его и прочитал:

«Добрый день, Станислав. Благодарим вас за проявленный интерес. Нам очень приятно, что вам нравятся книги нашего издательства. Прилагаем к письму прайс со списком литературы, которая может быть вам интересна. Вы можете

выбрать нужные вам книги, отправить нам запрос, и мы вышлем вам их почтой на ваш адрес».

Насколько помню, в списке оказалось 28 книг. Большинство из них – по продажам, остальная часть – по личностному росту и мышлению. Целая серия «Думай и богатей»! Моему воодушевлению и радости не было предела. Из полученного списка я выбрал и заказал почти все – 22 книги. Сходил на почту, оплатил заказ. И через два месяца мне пришла посылка – огромная коробка с книгами. Я находился на седьмом небе от счастья, чувствовал себя так, будто нашел клад, получил доступ к сундуку с сокровищами.

Это стало переломным моментом моей жизни. Я был простым железнодорожником, путейцем, жил жизнью, какой жили все вокруг. Ведь я мог просто прочесть первую книгу, подумать о том, что в ней неплохие мысли, и положить ее на полку. Узнав, что в Ангарске таких книг больше нет, я мог просто огорчиться и утешить себя поговорками, типа: «Хорошего понемногу» и «Не всё коту масленица». Да письмо в издательство – это тоже труд: взять ручку, бумагу, написать что-то, отнести в почтовый ящик... но я не отступил, предпринял действия и тем самым сам задал жизни новое направление.

И ведь для этого не нужны большие деньги или связи. Просто большое желание и конкретные шаги. Всё в твоих руках.

Я читал все эти книги с упоением, мне было интересно

всё. Сложность заключалась в том, что это было новое и непонятное для того времени направление.

Я находился в небольшом городе, где большинство людей жило по старинке, мало кто занимался предпринимательством, и мне не с кем было обсудить новые знания, да и мои идеи мало кого могли заинтересовать. Книжный мир пока никак не хотел пересекаться с реальностью, но я верил, что когда-нибудь это произойдет.

Уже было не остановить мое стремление сделать свою жизнь лучше: я начал пробовать самостоятельно применять знания, полученные из книг. Из первой книги, «Думай и богатей», я уже знал, что самое важное – концентрироваться не на том, что не нравится, а на том, что я хочу получить. И я стал думать: «Чего я хочу? Пускай не глобально, а в малом – что бы я изменил в своей жизни в первую очередь?»

Снова мечтать! Визуализации, аффирмации, действия

Первое и самое яркое ощущение, которое оставляли у меня те книги, – это состояние, атмосфера. В них рассказывалось об Америке, о высоких небоскребах, об офисах и о людях, которые ездят на работу на машинах. О том, как важно создавать позитивный внутренний настрой и работать над уверенностью в себе. Поскольку книги в основном были о продажах, авторы говорили о том, как важен для продавца солидный внешний вид. О том, как именно он формирует доверие покупателей. Я читал и представлял себе, как должен выглядеть хороший продавец: в белой рубашке, черных брюках, в пиджаке, с красивым портфелем. В своем воображении с головой погружался в истории об успешном бизнесе и о какой-то другой, необычной жизни. А утром возвращался из этой атмосферы в реальность и видел перед собой все те же спящие в пять утра в электричке лица, унылые взгляды пассажиров трамваев, серые покосившиеся заборы и дома на улицах. Я носил на работе робу и верхонки с пятнами мазута, которые невозможно отстирать. И рабочие приходили на смену не с красивыми портфелями, а с пакетами, в которых лежали банка супа, кусок-два – хлеба, сало и лук. В помещении, где иногда проводились планерки, вроде всё было чисто и аккуратно, но у меня перед глазами всё чаще вставал вид

светлого офиса со стеклянными перегородками.

То, о чем читал в книгах, всё больше привлекало меня. И всё больше я чувствовал разницу между двумя мирами: книжным и реальным. В голове началась какая-то каша, сознание будто разрывалось надвое, наблюдая за действительностью и представляя противоположное. В очередной раз перечитывая книги, я вспомнил правило: думай не о том, что тебе не нравится, а о том, чего ты хочешь.

Я думал об этом и в какой-то момент четко осознал: не на вокзал ранним утром, и не на электричку, и не в промасленной робе. Я хочу ходить в белой рубашке и черных брюках на работу в офис. С этого момента я постоянно держал в уме свой новый образ, представляя себе престижную «офисную» работу. Это стало моей огромной мечтой.

Из книг я узнал об ***аффирмациях*** – позитивных утверждениях, которые создают правильный настрой. Их нужно проговаривать вслух или про себя, чтобы настроить мышление на успех. И я тренировался – смотрел в зеркало и при малейшей возможности говорил самому себе или прокручивал в голове подбадривающие мысли: «Я – удачлив», «Я – успешный продавец», «Ко мне легко приходят деньги».

Несмотря на кажущуюся странность моих действий, я поставил для себя цель и неустанно следовал ей:

Снова мечтать! Перестроить мозг на успех, настроить сознание на то, что ты – сможешь. Научиться не обращать внимания на сложности, а осознанно концентрироваться на це-

ли, на хороших результатах.

В моей реальной жизни пока ничего не менялось. И, занимаясь визуализацией, видя себя успешным продавцом, я иногда думал: «Насколько возможно такое в России сейчас? Каково это – быть предпринимателем?» Я не видел вживую примеры успешных коммерсантов, бизнесменов. Я жил не в Америке, где капитализм процветал уже много лет, а в России, которая только-только ступала на этот путь. Мир предпринимательства из книг стал для меня подобием воздушного замка, который я очень хотел сделать настоящим, но по-прежнему не знал как.

Отрицательный результат тоже результат

Как-то я поехал навестить родителей в Нижнеудинск. И дома случайно увидел на полке книгу «Гороскопы» – моя мама таким увлекалась. Сам я к гороскопам относился скептически, воспринимал их просто как женское хобби и считал, что ничего правдивого в них нет. Но в этот раз заинтересовался, начал листать книгу и нашел себя.

Я узнал, что по году рождения я – Кот (или Кролик), а по дате и месяцу – Телец. Прочел описание характера, в целом оно совпадало с моим. Удивился: как по дате и году рождения можно рассказать о человеке? А в конце описания были профессии, которые могут мне подойти по гороскопу: торговец недвижимостью, портной. Меня удивило, что там ничего не говорилось про мои настоящие специальности – монтера пути или инженера-строителя.

С одной стороны, смешно – верить какой-то книжке гороскопов. Но, с другой, я задумался о написанном, ведь я искал для себя ответ на вопрос: «Что мне делать дальше?» Я попытался примерить написанное на себя. Идея о торговле недвижимостью мне очень понравилась, и я подумал: «Да, круто!» Но не хватало решимости подумать о ней всерьез. Совсем молодой пацан, ни знаний, ни опыта, вокруг только и твердят, что о черных риэлторах и криминальных сделках.

При мысли о том, чтобы окунуться во всё это, меня сковывал страх, и я понимал, что не потяну.

Начал размышлять о профессии портного и вспомнил историю времен учебы в школе. В детстве, как и во многих семьях с несколькими детьми, с одеждой у нас дома было так. Покупались, например, школьные брюки. Сначала их носил старший брат, потом средний, потом младший. Конечно, за несколько лет внешний вид и фасон одежды начинали отставать от времени. Когда я учился примерно в пятом классе, появилась мода на зауженные брюки. А мне достались от Ринэля «в наследство» брюки с широкими штанинами. Я смотрел, как одеваются другие ребята в классе, и мне было немного стыдно в них ходить, хотелось выглядеть более современно. У родителей не было денег, чтобы купить мне новые, ушивать маме было некогда. И я решил: всё сделаю сам, вручную! Своей работой я остался доволен и с гордостью надел утром в школу узкие брюки. Конечно, это смотрелось не очень аккуратно, и маме потом пришлось всё-таки ушивать их на машинке, причем сделала она это совсем незаметно, ночью, пока я спал, но благодаря ее стараниям брюки все же стали выглядеть гораздо лучше.

Вспомнив тот случай из детства, я подумал: «Не зря же это было, может быть, в этом мой талант?»

Работа со своим сознанием незаметна и на первый взгляд не дает результатов. Но на самом деле именно она имеет силу. Всё внутри тебя словно оттачивается под твои новые

запросы. Ты обретаешь способность видеть подсказки даже там, куда бы раньше и не посмотрел.

С мыслями о новых возможностях я вернулся в Ангарск. Мне очень хотелось узнать, получится у меня заняться шитьем или нет и насколько вообще стоит верить гороскопам. Подумал, что для этого в первую очередь мне необходимо обзавестись швейной машинкой. Нашел в газете объявление, купил подержанную машинку Zinger, старенькую, но рабочую. Продавец показал ее в действии, и этот процесс меня даже немного заворожил – мне хотелось скорее попробовать.

Я решил, что будет интересно сшить именно брюки, раз уж с них я начал свой путь портного в школьные годы. Обзавелся тканью, нитками, мелком. Разложил всё на столе, наметил форму, обрезал, попробовал сшить. Сделал отдельно две штанины и на этом – запнулся. Не мог понять, как сшить воедино все части и как их прикрепить к поясу.

Стало очевидно, что швейному делу нужно учиться, желательно с наставником, посвящать этому время. Но я не чувствовал в себе желания и ресурсы сделать шитье своей мечтой. Мысли о том, что я шью одежду, пусть даже красивую, меня не вдохновляли. Они не зажигали во мне того энтузиазма, который мог бы придать сил для моего развития в этом направлении.

И это тоже стало хорошим выводом для меня. Несмотря на то, что я не смог стать портным, опыт оказался все же полезным – я попробовал, прочувствовал эту работу и убедил-

ся, что это не мое. А значит, надо проверить другой вариант!

Возможно, это прозвучит немного банально, но отрицательный результат – тоже результат. Если не знаешь наверняка, чего ты хочешь, полезно пробовать разные вещи, которые предлагает тебе жизнь. Такие действия рано или поздно приведут тебя к лучшему пониманию себя и собственных желаний, а следовательно, помогут быстрее найти верный путь.

Я – предприниматель

После варианта с карьерой портного, который я проверил и сразу для себя отмел, я переключился на идею, которая поначалу показалась мне трудно достижимой, на торговлю недвижимостью. В то время в России началась приватизация, стали появляться агентства недвижимости, пошел процесс продажи квартир.

В отличие от занятия шитьем, идея заниматься недвижимостью меня вдохновила и захватила. Вернувшись к этой мысли, я решил подойти к делу так, как советовали в книгах. Согласно Наполеону Хиллу, свои цели, как и план их реализации, нужно записывать.

Первое, что я сделал, – написал в тетрадке: «Я хочу торговать недвижимостью». И, поставив запятую, добавил: «Ходить в офис в черных брюках и в белой рубашке».

Также подумал о том, что мне нужно для достижения этой цели, и записал в тетради: «Офис, мебель, стационарный телефон, реклама, знания по продаже недвижимости, автомобиль».

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.