

**ЧТО ОБО МНЕ ПОДУМАЮТ,
ЕСЛИ У МЕНЯ ЕСТЬ МЕЧТА**

18+

БЕСТСЕЛЛЕР



РОМАН ЖИЛИН



ИЛОНА ДРОЖЬ

Илона Дрожь
Роман Жилин
Что обо мне подумают,
если у меня есть мечта

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69249757

Что обо мне подумают, если у меня есть мечта / Роман Жилин, Илона

Дрожь: Writer's Way; Москва; 2023

ISBN 978-5-907485-67-9

Аннотация

Это истории, написанные парнем из маленького города, из бедной семьи, без особых связей и девушкой из не менее маленького и холодного Сургута, которая должна была проработать бухгалтером всю жизнь.

Эта книга – микс из связанных между собой историй про предательства, наркотики, плохие компании, провалы, которые 90 % людей так и оставляют на обочине жизни. Эта книга – изнанка «успешного успеха». Она про смелость.

Про то, как выбрать свой путь, чтобы легко заработать большие деньги.

В книге присутствует нецензурная брань!

Содержание

Введение	13
Часть 1	15
Глава 1. Даже школьник может стать предпринимателем	16
Глава 2. Не знаю, с чего начать книгу – с того, что сейчас я долларовый миллионер, или с того, что в 17 лет в моей голове нашли опухоль?	33
Часть 2	49
Глава 3. В поисках себя и своего окружения. Как два случайных знакомства могут изменить всю жизнь	50
Конец ознакомительного фрагмента.	54

**Роман Жилин,
Илона Дрожь**

**Что обо мне подумают,
если у меня есть мечта**



**ЭТА КНИГА О ПУТИ
К РЕАЛИЗАЦИИ МЕЧТЫ**

НЕСМОТРЯ НА МНЕНИЕ ОКРУЖЕНИЯ

РОМА ЖИЛИН

- из маленького города
- работа курьером
- пьяные тусовки до 7 утра
- страх потерять постоянную работу
- мечты о крутой тачке, поездке в Америку и стабильных 100к в месяц



- маркетолог, предприниматель, блогер, 170к \$ миллионер
- доход с проектов за год — 200 млн ₽
- продюсер образовательных онлайн- и офлайн-проектов
- спикер самых масштабных конференций по маркетингу
- сооснователь самого большого сообщества продюсеров и экспертов
- 5000+ жизней людей, которые я изменил

ПО ВСЕМ
ЗАКОНАМ ЖИЗНИ

МЫ, КАК
И 90% ЛЮДЕЙ,
НЕ ДОЛЖНЫ БЫЛИ

КУПИЛ СЕБЕ FERRARI

РОМА ЖИЛИН

- из маленького города
- работа курьером
- пьяные тусовки до 7 утра
- страх потерять постоянную работу
- мечты о крутой тачке, поездке в Америку и стабильных 100к в месяц



- маркетолог, предприниматель, блогер, 170к \$ миллионер
- доход с проектов за год — 200 млн ₽
- продюсер образовательных онлайн- и офлайн-проектов
- спикер самых масштабных конференций по маркетингу
- сооснователь самого большого сообщества продюсеров и экспертов
- 5000+ жизней людей, которые я изменил

ПО ВСЕМ
ЗАКОНАМ ЖИЗНИ

МЫ, КАК
И 90% ЛЮДЕЙ,
НЕ ДОЛЖНЫ БЫЛИ

КУПИЛ СЕБЕ FERRARI



writer's way

L i t e r a r y A g e n c y

В тексте упоминаются социальные сети Facebook и/или Instagram (организации, запрещённые на территории РФ).

Meta Platforms Inc. признана экстремистской организацией на территории РФ.

© Жилин Р., Дрожь И., текст, оформление

* * *

Роман Жилин

Илона Дрожь



**Что обо мне подумают,
если у меня есть мечта**

Введение

Это истории, написанные парнем из маленького города, из бедной семьи, без особых связей и девушкой из не менее маленького и холодного Сургута, которая должна была поработать бухгалтером всю жизнь.

Прочитав эту книгу, вы поймете стратегии двух долларовых миллионеров и, возможно, не допустите тех ошибок, через которые прошли мы.

Мы хотели от этой жизни большего, чем унылая работа в ожидании пятницы и посредственная жизнь в окружении не развивающихся людей. Нам пришлось прорываться через огромное количество установок, запретов родителей, страхов, долгов и насмешек окружения.

Мы послали все и решили делать то, что нравится.

Очень маленький процент людей так поступает. Можно много рассуждать о намерении, но мало кто готов бросаться с головой в неизвестность, раз за разом получать пощечину от жизни и находить силы начать все заново.

Именно с помощью историй мы решили помочь вам создать нейронные связи, которые заставят вас сделать прорыв в жизни. Верим, что, читая их, вы поймете, что способны на большее.

Эта книга – микс из связанных между собой историй про предательства, наркотики, плохие компании, провалы,

которые 90 % людей так и оставляют на обочине жизни. Эта книга – изнанка «успешного успеха». Она про смелость.

Про то, как выбрать свой путь, чтобы легко заработать большие деньги.

Если мальчик и девочка из маленького города смогли, то и вы тоже сможете!

Часть 1

ЧАСТЬ 1



Глава 1. Даже школьник может стать предпринимателем



Откуда берется тяга быть предпринимателем? Идея о том, как можно заработать денег, кроме изготовления и печати визиток, пришла ко мне после поездки в Киев. В столице я

прокатился на маршрутке, где были установлены специальные мониторы, на которых крутили рекламу. Тогда я подумал: «А ведь у нас в городке такого нет. Так почему бы и в наших маршрутках не поставить несколько экранов?»

Но началось все намного раньше. Сколько себя помню, я всегда хотел быть предпринимателем. Едва я научился говорить и что-то соображать, как осознал для себя эту важную вещь. Скорее всего, поначалу я и слова такого не знал – «предприниматель», но тянуло меня именно в этом направлении. «Я должен что-то делать, я должен зарабатывать деньги, я должен разбогатеть», – думал я в своем маленьком городе в центральной части Украины, население которого – 300 тысяч человек, если не меньше.

Почему? Что направило меня по пути предпринимательства? Мне трудно сказать. В детстве я мало с кем общался. В детские лагеря родители меня никогда не отправляли, а во дворе я дружил всего с двумя-тремя парнями, но ни с одним из них так и не сложилось какой-то особо крутой дружбы. Все лето я проводил с папой на даче, где мы строили дом. Так откуда у меня появилась цель и мечта стать предпринимателем?

Возможно, из книг. Помню, я почитывал книги типа «Богатый папа, бедный папа». Такая литература часто мотивировала меня. С другой стороны, возможно, это мой папа повлиял на меня. Так получилось, что он у меня был и богатым папой, и бедным папой, но в разные периоды жизни.

Когда я был еще совсем ребенком, папа занимался бизнесом. Он ездил на Volvo, в то время он был как лимузин. Наша семья владела несколькими квартирами. Проблема заключалась в том, что папа зарабатывал на импорте спирта из Европы, а это не совсем легальный бизнес. Конечно, все закончилось не очень хорошо. В какой-то момент папу прижали правоохранительные органы. Чтобы не попасть в тюрьму, ему пришлось продать и квартиры, и машины – все. Помню, как у нас в прихожей стояли мешки с деньгами. Прямо натуральные мешки, набитые монетами.

И резко наша семья стала бедной. Недавно я говорил с папой о произошедшем. Оказалось, его сильно травмировал первый предпринимательский опыт, где много чего не получалось, поэтому он решил покончить с бизнесом. Мама тоже была предпринимателем. Ездил в Польшу, покупала вещи и перепродавала их. Она очень рано просыпалась и уходила, чтобы реализовать товар. Я всегда ходил в новой одежде, потому что у мамы не было времени на стирку и тому подобное.

«Я должен что-

делать, я долж

«Я должен что-то делать, я должен зарабатывать деньги, я должен разбогатеть», – думал я в своем маленьком городе в центральной части Украины, население которого – 300 тысяч человек, если не меньше.



Мама привозила из Польши не только вещи, но и всякие вкусняшки. Среди моего круга сверстников никто раньше подобного не пробовал, и ни у кого не было такой привилегии, как у меня.

Вот так я превратился из мальчика, который был одет в новую классную одежду, которому покупали «M&M's» и «Сникерс» – а их еще в стране не было, – в мальчика, которому дают рубль на еду в школу. Рубль, которого хватало на один полноценный обед или на две сосиски в тесте. (Сосиски в тесте были очень вкусные! У меня ностальгия даже по маленьким пиццам, в которых был майонез, кетчуп и докторские колбаски.) И это в то время, когда некоторые мои одноклассники уже могли похвастаться новеньким телефоном «Самсунг С90».

И вот я – с рублем и большим желанием, чтобы меня заметили и восхищались моими успехами.

Поэтому в девять лет я уже стоял в толпе бабушек на рынке и продавал хомяков, которых сам же и разводил. А тех хомяков, которых не удавалось реализовать, я продавал родственникам, друзьям – кому угодно, лишь бы получить деньги. Правда, не все родные хотели держать в доме хомяка. Но, чтобы я их не доставал, давали мне деньги просто так.

Когда я стал старше (восьмой-девятый класс), я первым где-то надыбал диск с фильмом «Секрет» и посмотрел его. Тогда фильмы, всякие смешные картинки и приколы люди

друг другу передавали на дисках и смотрели на DVD. Вот так до меня и дошел фильм «Секрет».

Я хорошо помню момент оттуда, когда один чувак пририсовал к единице на однодолларовой купюре шесть нулей и повесил себе эту купюру прямо на потолок. Для визуализации своей мечты, своей цели.

Я решил сделать так же, только с гривнами. Взял две гривны и пририсовал к ним нолики. Получилось как бы 20 тысяч гривен. Купюру я тоже повесил на видное место, на окно. Тогда я уже зарабатывал около 2 тысяч гривен в месяц, но поставил себе новую цель – увеличить свой доход в 10 раз. И я понятия не имел, как заработаю эти 20 тысяч. Вообще!

Но это произошло. Через какое-то время я отправился в Москву и за месяц там сгенерил доход в 60 тысяч рублей. Полученные деньги я обменивал на доллары. Тогда доллар стоил по 30 рублей. И вот после трех месяцев в Москве я вернулся домой к родителям, уснул, а на следующее утро открыл глаза и увидел свою купюру с нулями. В те времена 20 тысяч гривен равнялись 60 тысячам рублей! Ровно!

Я тогда охуел немножко. Другого слова просто найти не могу. **То, что случилось, позволило мне осознать: нужно ставить себе конкретную цель – например, обозначить желаемую сумму заработка. Эта цифра должна поселиться в твоей голове. А дальше будто происходит какое-то волшебство. Жизнь как будто подкидывает тебе все новые и новые возможности, чтобы ты реали-**

зовал свою мечту.

Стараясь заработать, я занимался не только хомяками. В какой-то момент я предложил работодателю своей мамы разработать дизайн визиток и напечатать их. Она согласилась, и мы с Костей (школьным другом, который получал признание за все мои идеи) выполнили заказ: в Power Point нарисовали визитки, напечатали и так заработали свои первые крупные деньги.

Их мы пропили. Все спустили на пиво. Но потом мы с другом задумались над тем, как бы заработать еще. Мы стали думать. Во-первых, очевидно, что надо было продолжать тему с визитками. Она принесла деньги в первый раз и принесет снова. Главное – найти клиентов. Во-вторых, нужно было понять, как найти еще больше клиентов.

Тогда я как раз и съездил в Киев, где увидел маршрутки с мониторами. Вернувшись в свой город, я рассказал о новой идее Косте. Идея ему понравилась, он тоже ею загорелся. Повезло, что отец Кости был очень состоятельным человеком. Он владел строительной компанией, поэтому у него была возможность стать инвестором нашего проекта.

Мы составили бизнес-план. Как-то двое восьмиклассников умудрились все просчитать, несмотря на то, что на уроках математики мы не блистали. Составив бизнес-план, мы отправились к отцу друга. Показали ему все расчеты, по которым было ясно, что мы очень быстро получим большую прибыль, если поставим хотя бы десять мониторов в разных

маршрутках города и у нас будет хотя бы пять клиентов.

Выслушав нас, отец Кости одобрительно кивнул головой и сказал: «Неплохо. Идея классная. Но для начала вам надо найти хотя бы пару клиентов, которые будут готовы купить рекламу на ваших экранах в маршрутках. Найдете таких клиентов – и я дам вам деньги на реализацию».

Мы все поняли и отправились искать клиентов. Вот так просто. Возможно, будь мы постарше, у нас бы на этом возник ступор, но мы учились в девятом классе, у нас горели глаза, и нам на все было пофиг. Нужно найти клиентов – да без проблем! Если надо, мы весь город вверх дном перевернем, но найдем их! В тот период мы ничего никому не хотели доказать, мы просто выебывались, чтобы быть самыми крутыми. Я и сейчас так делаю.

Прежде чем идти на улицу и продавать людям свою гениальную идею, мы решили приодеться. Может быть, мы и были школьниками, но хорошо понимали, как важно первое впечатление.

Поэтому мы достали из шкафов свои пиджаки и надели галстуки. У меня был ярко-желтого цвета. У друга – ярко-красного. Других у нас просто не было. Нам казалось, что именно так выглядят предприниматели. Сейчас я ржу над этим, конечно, но благодарен тому Роме за смелость и решительность. Конечно, по большому счету мы оставались подростками, которые просто надели пиджаки и кричащих цветов галстуки. Но, согласитесь, из толпы мы сразу

выделялись!

Взяв папочки с нашим предложением, мы с Костей отправились на поиски первых клиентов. Добравшись до центральной улицы города, мы просто начали по очереди заходить в каждый магазин и предлагать людям разместить рекламу на мониторах в маршрутках, ни один из которых еще даже не был куплен.

Помимо этого предложения, мы не забывали и о визитках. На этом мы по-прежнему могли прилично заработать.

Нас, конечно же, посылали. Многократно. Но детский мозг воспринимает этот отказ как игру, даже если ребенку поначалу тоже страшно. А во взрослой жизни мы воспринимаем отказ как поражение. И это многих останавливает от дальнейших попыток.

Мы не сдавались. Получив отказ в одном магазине, мы сразу же шли в другой, соседний. Так, примерно на двадцатой попытке нам наконец улыбнулась удача. Это был магазин сотовой связи. Руководили им молодые ребята, которым было по 22–23 года. Они только начали делать свои первые шаги в предпринимательстве и этот магазин открыли по франшизе. Парни внимательно выслушали нас, а потом сказали:

– Так, на маршрутки мы вам денег не дадим. У вас еще даже мониторов нет. Но, когда сделаете, можете приходить, и мы снова обсудим этот вопрос. А вот что касается визиток и листовок, то тут мы можем договориться. Давайте мы закажем у вас маленькую партию. На пробу. Посмотрим, как вы

справитесь. А потом решим, что дальше делать. Правда, есть одно условие...

Условие заключалось в том, что они соглашались заказать у нас пробную партию листовок только в том случае, если мы напечатаем их дешевле, чем сейчас печатают они через какую-то фирму. Они указали цену, я уже в офисе посчитал, что она была в 30 раз выше себестоимости. Я охуел, умножил эту цену на 25 и выдал им стоимость, они согласились.

– Договорились. Делайте листовки и возвращайтесь.

Мы ударили по рукам, а когда с Костей покинули магазин, то обменялись вопросительными взглядами. Был небольшой нюанс во всей этой удачной сделке – у нас не было дизайнера, чтобы нарисовать листовки.

– И че делать будем? – спрашивает меня друг.

На этот счет у меня имелась одна идея. Когда мы прочесывали город в поисках самой дешевой полиграфии, то наткнулись на одну, где познакомились с молодым парнем по имени Максим. Ему был 21 год. С Максимом мы разговорились, быстро нашли общий язык. Он оказался нормальным пацаном и, что самое важное, не только работал в полиграфии, но и был дизайнером. К нему мы первым делом и направились.

Максим согласился нарисовать наши листовки и справился с заказом довольно быстро. Уже на следующий день все было готово, результат нам понравился. Я даже подумал в тот момент, что тоже хочу стать дизайнером. Рисовать-то я

умел, так что какая-то база для дизайнерской работы у меня имелась.

Когда мы принесли отпечатанный тираж листовок в магазин, то очень переживали, что результат не понравится заказчику. Но нет! Мы оправдали все ожидания и получили новый заказ – крупнее первого. Оставался вопрос оплаты наших услуг. Нам нужно было получить деньги на расчетный счет индивидуального предпринимателя, а у нас не была даже оформлена организация. В этот момент мы вспомнили про отца Кости. С помощью него – или, вернее, его счета ИП – мы и приняли наши деньги.

Заработали мы много! Для школьника сумма оказалась вообще невероятной. Это был мой первый успех в жизни. Впервые у меня стало много денег. Чтобы вы примерно представляли себе насколько, то скажу следующее: мои родители в тот период вместе зарабатывали в месяц меньше, чем поднял я. Причем в пару раз!

Сказать, что я был рад, – значит ничего не сказать. Я пребывал в какой-то эйфории. Даже все цвета на улице казались ярче, будто я принял что-то запрещенное. Энергии действовать дальше прибавилось многократно.

Мы с Костей вновь отправились к Максиму. На этот раз – с предложением о постоянном сотрудничестве. Мы рассказали ему о нашем клиенте и планах на будущее. А планы у нас были грандиозные. На этот раз заработанные деньги мы не стали пропивать, а решили их вложить в развитие бизне-

са.

Мы сняли однокомнатную квартиру на первом этаже здания, купили два старых стола и стулья. Еще я договорился с одним парнем, который занимался мебелью, чтобы он нам сделал один стол по себестоимости, а мы ему – визитки.

Помимо мебели, нужны были еще компы и принтер. Принтер мы купили, и вот на этом моменте деньги начали заканчиваться. Просто пойти в магазин и приобрести компьютер для нас стало накладно. Выручил Максим. Помимо дизайна, он еще и разбирался в компьютерах, поэтому предложил сэкономить и собрать один по запчастям.

– Так выйдет дешевле, – пояснил он.

И действительно вышло. Только денег все равно не хватило. Мы смогли купить все детали, кроме корпуса, куда устанавливаются дисководы, материнские платы и все остальное.

– Да и пофиг, – махнул рукой Максим, видимо, устав думать над этой проблемой. – Просто так на столе все выложим.

– То есть как? – удивился я.

– Сейчас увидишь.

И он стал выкладывать и соединять проводами все внутренности компьютера прямо на столе. А последний штрих – кнопку включения – вообще прилепил к столешнице на двухсторонний скотч. Получившаяся картина выглядела странно.

Представьте, Максим решил сэкономить и собрал ком-

пьютер. Он выложил все на столе, и сказал, что сейчас это будет работать, и дал мне возможность включить «супераппарат».

Я нажал кнопку. Что-то загудело, затрещало. Кулеры закрутились, начав гонять воздух, а потом ожил и монитор. И это нажатие на кнопку стало во многом символическим. Потому что именно с этого момента началась моя взрослая жизнь под названием «предпринимательство». У меня появился собственный офис. У меня уже были первые бизнес-партнеры. Мы получили первую прибыль, которой проинвестировали собственный проект. Поэтому, помимо компьютерной кнопки, можно сказать, я нажал на предпринимательскую кнопку внутри себя. Я-бизнесмен, как и компьютер, еще тоже был в разобранном виде. Я еще не успел до конца сформироваться, но (и это самое главное) внутри меня все горело – движок работал.

Открыв офис, мы продолжили развиваться. Нашим первым клиентам из магазина сотовой связи очень понравилось, как мы ответственно отнеслись к задаче и как выполнили заказ. Поэтому они решили нанять нас и для другого дела. Помимо листовок, им еще нужен был народ, который бы эти листовки раздавал на улицах.

За этим мы отправились в школы, в том числе и в нашу, – там находили ребят, желающих подзаработать денег. В итоге нам удалось нанять аж 30 человек. В следующем заказе нам предстояло напечатать уже 100 тысяч листовок, и на разнос

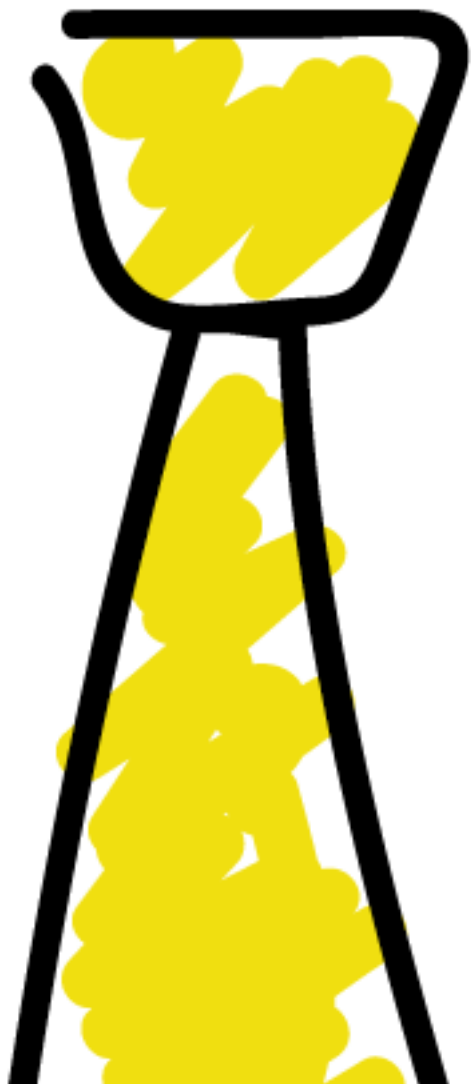
всего этого дела требовалось много людей.

Как вы поняли, мы начали стремительно раскручиваться. Скоро наш настольный компьютер обзавелся телом. К нему докупили еще один комп и один ноутбук. Все свое свободное время я проводил в квартире на первом этаже, в нашем офисе, где мы творили магию бизнеса.

Перейдя в десятый класс, после уроков, с рюкзаком за спиной я сразу шел туда. А перед подъездом меня, как правило, поджидала толпа из 30 ребят, и некоторые из них даже были старше меня. Поджидали они меня лишь затем, чтобы получить свою зарплату за разнос листовок.

Офигеть: я – десятиклассник и выдаю зарплату!

Клиентская база постепенно расширялась. В этот же период мы начали налаживать контакты со всеми другими полиграфиями. Так мы вышли на одного человека в Харькове, который печатал визитки и листовки по самому низкому ценнику в стране! И я не преувеличиваю. Когда мы скооперировались с этим парнем, у нас начали заказывать печать даже те, у кого была своя полиграфия и принтеры. Печатать через нас им выходило дешевле, чем самим!



Благодаря чему нам удалось найти дешевую полиграфию в Харькове? Благодаря чему мы добились такого успеха? Секрет и того, и другого достаточно прост – желтый галстук. Да-да, тот самый желтый галстук, который я надел, когда решил отправиться продавать.

Мы с Костей были переполнены желанием доказать и себе, и всему миру, что мы можем. Мы можем стать предпринимателями, мы можем все что угодно.

Кстати, то, что мы с моим другом так активно заводили новые знакомства, помогло нам и в школе. Мы так сдружились с учителями, что они даже начали поддерживать нас в нашей затее с бизнесом.

Директора мы тоже расположили к себе. Мы сделали для школы несколько выставочных стендов, пару раз помогали с распечаткой различных материалов для мероприятий. Всегда были готовы прийти школе на помощь. После этого директор начал относиться к нам иначе. Оно и понятно: было видно, что то, чем мы занимаемся, полезно и для нас, и для окружающих. Директор и учителя понимали, что мы не фигней занимаемся, не прожигаем жизнь, как наши сверстники, поэтому и стремились нам помочь.

Неудивительно, что мы могли сидеть с директором и пить чай, пока наша классуха сидела в очереди в приемной. Помню, когда она это увидела, то капец как взбесилась. Да, с ней наладить контакт нам не удалось, потому что мы шли про-

тив правил. Но тут важно добавить, что ругала она нас, скорее всего, любя. Она хотела для нас только лучшего. Просто у нее было свое видение этого «лучшего», а мы ему не соответствовали.

В школе в нас верили, доверяли нам. Мы чувствовали очень большую моральную поддержку. Мы могли даже опоздать на контрольную – не проблема. Для учителей мы были свои, они все понимали и всегда шли нам навстречу.

Так, наверное, в моей жизни и появилось четкое понимание, что **коммуникация – одна из самых важных и главных вещей в жизни**. Именно благодаря общению возможно достичь крутого результата. Это доказал и наш первый бизнес-опыт, и крутая обстановка в школе.

Сейчас я бы хотел заострить внимание на том, что именно в тот период жизни, в девятом классе, я осознал для себя очень важные вещи, которые станут залогом моего успеха в будущем. У меня появилась смелость, азарт. Я почувствовал, что обладаю силой и всем необходимым, чтобы оказаться в той точке, в которой захочу. Вот я – в начале своего предпринимательского пути, на котором меня ждало множество интересного: от роли организатора гонок до простого развозчика пиццы в Москве.

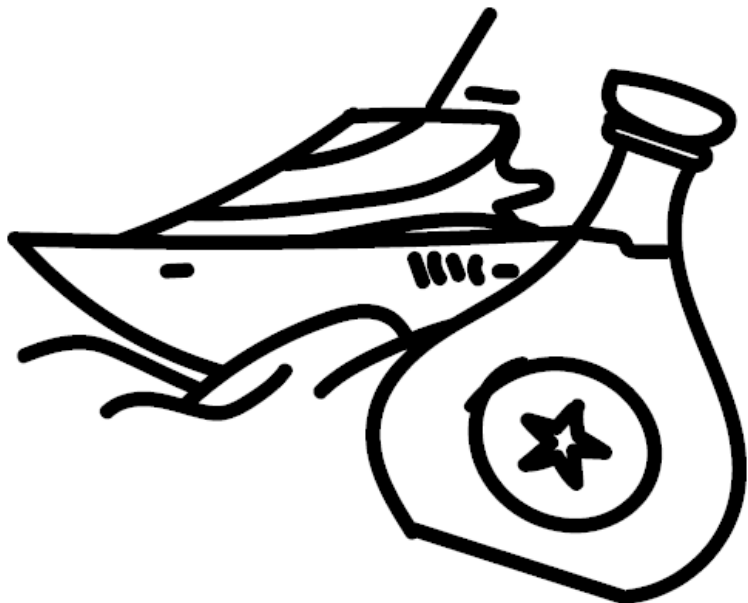
**Глава 2. Не знаю, с чего начать
книгу – с того, что сейчас
я долларовый миллионер,
или с того, что в 17 лет в моей
голове нашли опухоль?**



Давайте обо всем по порядку.

Я родилась в Сургуте. Раньше туда отправляли людей в ссылку, а сейчас этот город знаменит благодаря добыче нефти и газа. Неудивительно, что все мои многочисленные родственники работали в «Сургутнефтегазе». Правда, один родственник решил выделиться и устроился в «Газпром». Естественно, никто не сомневался, что и я буду работать в «Сургутнефтегазе».

Детство у меня было счастливое: лето я проводила в лагерях, где была аж 19 раз! Тут я обычно шучу, что мама меня любила, но она правда меня любила.



Просто маме приходилось работать за двоих и содержать семью в одиночку. Для этого нужны время и силы. Может, мама и рада была бы почаще быть со мной, но она не могла себе этого позволить, я звонила ей ночью из лагеря, и она брала трубку из офиса. У нее были очень крутые друзья: они ужинали с Меладзе, а один из них даже пил коньяк на яхте с семьдесят вторым премьер-министром Великобритании – Маргарет Тэтчер. Помню, как слушала эти рассказы в детстве и думала: «Какая классная у меня Ма и ее друзья».

Сидеть со мной было некому, в садик меня отдали, когда мне исполнился всего год и один месяц. Обычно детей отдают в сад в три года. В лагерья меня начали отправлять с шести, хотя разрешенный возраст – восемь. В школу я пошла, когда мне исполнилось семь.

В итоге я везде и всегда была самая маленькая. В дальнейшем эта тенденция тоже сохранится. Когда я в 15 лет решу устроиться на работу, то попаду в коллектив двадцатилетних и тридцатилетних.

Впрочем, это почти никогда не становилось для меня проблемой. Обычно я всегда адаптировалась к обстоятельствам, а потом уже начинала строить обстоятельства под себя.

После садика меня отдали в школу. Впереди ждали 11 лет приключений. Я помню Первое сентября первого учебного года. Перед линейкой мама присела передо мной на корточки и сказала:

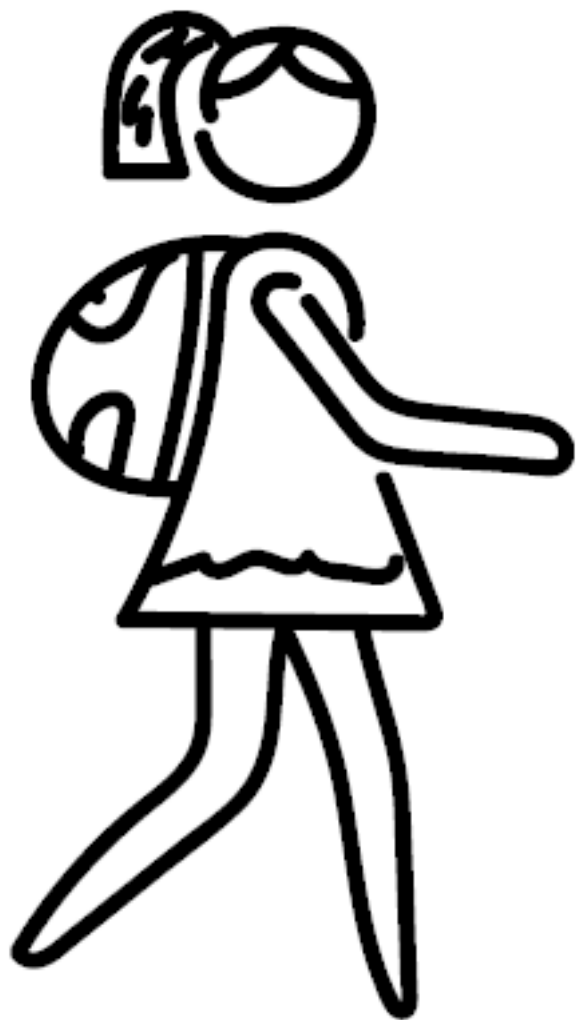
– Сегодня ты станешь школьницей. И твое будущее в твоих руках. Тебе делать выбор и потом нести за него ответственность. Если хочешь хорошо зарабатывать, то тебе придется хорошо учиться. Если тебя устраивает всю жизнь мыть полы, то в целом следующие 11 лет можешь заниматься чем хочешь. Я не буду тебя проверять, бегать за тобой, упрашивать. **Учиться или не учиться – твой выбор и твоя ответственность. Добиваться чего-то в этой жизни или нет – тоже.** Поняла?

– Поняла, – ответила я.

Следующие 11 лет она в школе не появлялась ни разу. Мама никогда не проверяла мой дневник, мои оценки, мою успеваемость. Меня никогда не хвалили, меня никогда и не ругали. Просто мама занималась своими делами, а я – своими.

Кто-то может счесть это безразличием, но это была свобода. Возможно, именно в этом и заключался материнский секрет моего воспитания. Когда с самого начала ты вынужден полагаться только на себя, тебе не нужно объяснять, что такое ответственность, – ты это хорошо понимаешь сам. За любой результат будешь отвечать только ты. И если ты вдруг окажешься в заднице, то мама или кто-либо еще тут будут ни при чем.

Другими словами, мама отдала мою жизнь мне же в руки в семь. «Ах-ах!» И сделала она это не из-за какой-то глупости, а наоборот – из своей силы и мудрости. Как будто у нее был тайный план, что если дать мне полную свободу, то потом малыха выстрелит:D



Поэтому с детства я была полностью предоставлена самой себе. В школу я ходила сама, со своими проблемами я разбиралась сама. Принятие решений по поводу моей жизни лежало тоже на мне.

Когда мне исполнилось 12, в лагерях я попробовала сигареты и алкоголь. Все ребята баловались, и мне тоже стало интересно, мама иногда палила меня. Но, несмотря на то, что вся моя семья какая-то супераристократическая и абсолютно никто у нас не курит, не пьет и даже не ругается матом, мама меня не наказывала.

Мама продолжала не вмешиваться, придерживалась своей политики воспитания. Она по-прежнему верила, что я справлюсь со всем сама. А я тем временем даже дралась с другими детьми (о чем мама не знала, кстати)... Аж стала грозой района, хотя с виду была милым одуваном. Дико постыдная информация, и я удивлена, что открыто рассказываю об этом в книге.

Так случилось, что подростковые годы я провела в компании ребят, которые носили с собой оружие; кто-то грабил и воровал; некоторые из них уже употребляли наркотики и бухали по подъездам. Боже... Там даже было насилие над девочками, неоднозначные воспоминания какие-то, то ли те девочки сами того хотели... Короче, сургутское гетто. Я и мои подружки были в числе тех, кого уважают и защищают.

Когда слышишь подобное, сразу думаешь, что за жесьть, а не детство. Но это не так. В целом мое детство было клевым. Оно не было тяжелым. Я тусила в лагерях, хорошо проводила время, в 12 лет прошла через такие компании, в которые мои одноклассники попали в 18, и им уже было сложнее их покинуть. Я получила опыт, а любой опыт всегда полезен.

Что касается всей жести, то я не вовлекалась в нее. Все-таки я была воспитанной девочкой, с головой на плечах. От наркотиков держалась подальше. Когда мальчишки начинали творить всякую хрень, вроде ограбления ларьков или квартир, я оставалась в стороне. В остальном все было нормально.

Когда с самого
ты вынужден по

Когда с самого начала ты вынужден полагаться только на себя, тебе не нужно объяснять, что такое ответственность, — ты это хорошо понимаешь сам. За любой результат будешь отвечать только ты. И если ты вдруг окажешься в заднице, то мама или кто-либо еще тут будут ни при чем.

тебе не нужно о
нять, что такое

Но в один день мама все-таки узнала, что у нас творится на районе. Как-то мы с подругами написали стихотворение обо всем, что происходило с нами. Мама нашла это стихотворение и прочла его. И я увидела огромное разочарование в ее глазах. Нет. Это была крайняя степень презрения. Мама смотрела на меня, как на животное. Даже когда я сейчас вспоминаю это, у меня сводит лицо.

Что удивительно: даже тогда мама сохранила доверие ко мне и не стала вмешиваться, позволяя мне самой справиться со своими проблемами. Моя мама для меня всегда была очень крутая. Она была требовательной, образованной и могла просчитывать шаги далеко наперед. В том числе и в воспитании. Сто процентов именно благодаря ему я добилась всего, что у меня сейчас есть.

То, что у меня не было отца, с одной стороны, #грустьпечаль, но, с другой, это дало мне больше самостоятельности. Меня никто лишний раз не опекал, я не выросла в тепличных условиях, как большинство моих сверстников.

Переломный момент произошел на мой день рождения, когда мне исполнялось 14 лет. Все собрались на речке – пришли мои друзья и друзья друзей, и мы закатили шумную вечеринку.

Я решила искупаться, а когда выходила на берег, то почувствовала острую боль в ступне. Выйдя из воды, я посмотрела вниз и увидела торчащий из ноги толстый кусок стекла.

Через несколько секунд все вокруг меня уже было в крови. А я ее не переношу! Особенно в огромных количествах! Короче, в тот момент я почувствовала головокружение, а потом – грохнулась в обморок. Грохнулась прямо в костер...

Когда я пришла в себя, то обнаружила, что у меня украли телефон. Мой новый телефон, который мне только что подарила мама на день рождения (в детстве я так мечтала о телефоне, что мне снилось каждую ночь, как я просыпаюсь и нахожу его под подушкой... просыпалась и не находила).

Друзья, конечно, не оставили в беде – нашли того, кто украл телефон, отобрали его и вернули мне, но это не так важно. Главное, что именно в тот момент до меня дошло: это не ок. Я осознала, что вокруг меня творится какой-то треш и надо потихоньку сваливать из него. **Это и стало моим главным подарком на день рождения – я взяла на себя ответственность за происходящее.**

Я серьезно засела за учебу, поменяла окружение, начала встречаться с мальчиком и даже потом перебралась жить к нему в общежитие. Ему было 23, мне – 15. Это были очень глупые отношения, детские. Мы много ссорились. Я часто уходила, а он пытался заставить меня вернуться, давя на жалость. Как-то он мне даже соврал, что его мама впала в кому, чтобы я пожалела его и осталась. В общем, в итоге я поняла: подобные отношения – не мое. Дворы с наркотиками – не мое, и сразу замуж в школе – тоже не мое.

Тогда же у мамы начались трудности на работе. У нее слу-

чился какой-то конфликт с начальством, и маму сместили с должности. Зарплата стала меньше.



Мы жили в небольшой квартире (28 квадратных метров) пятиэтажки, которую построили в Сургуте одной из первых. Жили на первом этаже, поэтому у нас было очень холодно. В моем детстве зимой температура иногда опускалась до – 60. Месяц, а порою и два, приходилось сидеть дома, так как в такую погоду невозможно выйти на улицу и школы закрывались. Во все розетки мы включали по обогревателю, но все равно приходилось ходить и спать в одежде, укрываясь двумя пуховыми одеялами и всевозможными пледами.

У мамы зарплата была в районе 40 тысяч, из которых 10 тысяч приходилось отдавать за коммуналку. Я сейчас со своими тратами понятия не имею, как люди выживают вдвоем и уж тем более втроем на такую зарплату, как это делали мы, при том что у меня не было ощущения, что мы жили плохо. Я помню, что всегда всего хватало – еды, одежды. Говорю же: мама – крутая!

Но, когда маму понизили, я решила устроиться на работу, чтобы обеспечивать себя и помогать маме. Мне тогда было 15. Моей семье идея с работой не понравилась. «Наша семья не обслуга, – прямо так и сказали мне. – Ты не рабочий класс и не персонал». А я думаю, какая на хрен разница, что у нас за семья, когда нужны деньги, я готова и могу их зарабатывать!

Я устроилась в стейк-бар «Гризли» официанткой. Фишка бара была в том, что все официантки ходили в костюмах чир-

лидерш. Представляете картину, да? Короткие юбки ярких цветов и облегающие майки. Вроде идея ничего такая, но на самом деле внутри бара все было сделано дешево и слишком пафосно. Что же касается атмосферы в коллективе, то она оказалась просто ужасной.

Так как я была самой младшей, то все, кто со мной работал, решили, будто могут на мне отыгрываться и издеваться. Меня подставляли с блюдами, со столами, меня обманывали и просто гнобили. Естественно, в тот период жизни я сильно поменялась.

В шесть лет я была божьим одуванчиком. Ребенком, который любил танцевать, петь, писать стихи. Ребенком, который участвовал в конкурсах рисунков и поделок. Причем, когда каждый участник предоставлял на конкурс по одной работе, я как-то подала 19! Я была суперъярким ребенком. В 12–14 лет я не боялась драться с другими детьми, я умела постоять за себя. А вот в 15 лет переходный возраст сыграл со мной злую шутку: я начала стесняться и бояться всего. Через это проходят многие девушки, главное – не замыкаться в себе. Все проходит, правда.

В «Гризли» я проработала три недели. И эти три недели я почти каждый день плакала. Возвращалась домой в два часа ночи на такси, которое оплачивал работодатель. Я осторожно поворачивала ключ в замке, открывала дверь и входила в нашу квартирку. Добравшись до кровати, на которой мы спали с мамой вдвоем, я садилась, тихо плакала и ложилась

спать.

Проспав несколько часов, я вставала и собиралась в школу (я тогда училась в десятом классе). После уроков сразу шла на работу, которая продолжалась до ночи. А дома на краешке кровати я опять плакала, ложилась спать и уходила на следующий круг моего дня сурка.

Когда же меня в очередной раз подставили на работе, мне позвонила мама, и я ей рассказала все, что случилось. Я не хотела жаловаться – просто была на эмоциях, не могла сдержаться или соврать.

И мама в тот момент поступила немного по-мамски. Ничего не сказав мне, она позвонила в «Гризли» и раздала всем нормальных таких родительских пиздюлей. Ха-ха. Что и стало причиной моего увольнения, лол.

Но смешнее всего то, что мама потом попыталась исправить свою ошибку и сделала второй кринж-ход, ахаха...

Часть 2

ЧАСТЬ 2



**Глава 3. В поисках себя
и своего окружения. Как два
случайных знакомства
могут изменить всю жизнь**



Случайное знакомство может полностью изменить твою жизнь. Твое окружение и ты сам – вот от чего зависит, как ты будешь жить в будущем, продвнешься ли куда-нибудь или останешься на месте. Если говорить про себя, то я не хотел останавливаться на достигнутом. **Я всегда хотел большего.**

Хотя уже в старших классах школы я стал предпринимателем и невероятно тащился от этой роли. По факту у меня был небольшой бизнес. Я продолжал выебываться, ходить по ночным клубам, устраивать вечеринки, приводить девушек ночью в офис. В общем, я наслаждался всем тем, чего успел достичь. На минуточку, это было в одиннадцатом классе, мне было 16 лет.

Однако я хотел развиваться дальше. Мы с Костей продолжали искать клиентов и вышли на знаменитый в городе ночной клуб. После знакомства с его менеджером нам удалось договориться, чтобы мы печатали для них листовки и визитки.

В какой-то момент мы поняли, что разбогатели, потому что у нас начали появляться свободные деньги. Мы с Костей чувствовали себя богатыми. А что делают богатые люди? (Кроме походов в клуб и вечеринок, разумеется.) Они играют в бильярд. Вот и мы начали проводить время в одном бильярдном зале, где иногда по несколько часов гоняли шары.

Именно там произошло первое случайное знакомство, ко-

торое изменило мою жизнь. В бильярдной мы сдружились с двумя ребятами – Эдвином и Васей, которые занимались гонками. Для нас это было что-то невероятно крутое! Мы рассказали, что мы предприниматели, занимаемся полиграфией, и предложили сделать им наклейки на машине. Они приехали и позже часто у нас зависали. Эдвин ездил на заниженной Honda Prelude, а Вася – на слегка тюнингованном Mercedes. Но для нас с Костей это, без сомнения, были две Lamborghini, не меньше.

Парням у нас тоже понравилось. Особенно то, что в офисе на тот момент уже стояли четыре персональных компьютера. Тогда последним писком моды было играть в «Контр-Страйк» – вот Эдвин с Васей и предложили немного порубиться. В итоге они зависли у нас в офисе на несколько часов. Так мы, в общем-то, с ними и сдружились. Насколько это было возможно при нашей разнице в возрасте.

Скоро они начали приглашать нас на гонки. И я позже сам начал помогать их организовывать как волонтер. В этот момент и наступил один из ключевых переломов в моей жизни и в отношениях с моим бизнес-партнером.

На самом деле наше расставание с Костей всегда было лишь вопросом времени. Я постоянно соревновался с ним за первенство в школе, и получалось так себе.

Мне было капец как обидно. Ведь мы делали все вместе! Однако он пользовался огромной популярностью в школе, поэтому все внимание и восхищение доставались ему.

На фоне этого в одиннадцатом классе мы начали потихоньку отдаляться друг от друга – стали чаще спорить, никак не соглашались друг с другом. Расставание тоже не далось легко, ведь, несмотря ни на что, Костя был моим другом.

Завершив эту историю для себя, я понял, насколько мир огромен и как много в нем возможностей. Как правило, жизнь большинства людей развивается как будто бы в вакууме. До моей предпринимательской деятельности у меня было точно так же. Я ходил в школу, возвращался домой, у меня был один друг и еще несколько знакомых. Ну а потом, с открытием первого бизнеса, я обнаружил для себя новый мир, который наполняла уйма очень интересных и самых разных людей.

Поэтому в мою голову постепенно и просачивалась мысль о том, что мне не обязательно работать с Костей. Я могу работать с кем захочу. Более того, подружившись с другими людьми, я могу замутивать нечто совершенно новое. Я начал осознавать, что живу не в вакууме, а в безграничном космосе, который предлагает невероятное количество возможностей и вариантов прожить свою жизнь.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.