

ВЕРА РЯЗАНОВА-ДАУРИ



ДА КТО ТЫ ТАКОЙ,  
ЧТОБЫ СЕБЕ В  
**ЧЁМ-ЛИБО**  
ОТКАЗЫВАТЬ?!

ИЛИ **КАК БОГАТЕТЬ**  
ПО БРАЗИЛЬСКОЙ СИСТЕМЕ

Вера Рязанова-Даури

**Да кто ты такой, чтобы себе  
в чём-либо отказывать?! Или как  
богатеть по бразильской системе**

«Издательские решения»

## **Рязанова-Даури В.**

Да кто ты такой, чтобы себе в чём-либо отказывать?! Или как богатеть по бразильской системе / В. Рязанова-Даури — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-620704-2

Денег не хватает. Ты постоянно в долгах. Не знаешь, как выбраться? Жизнь пошла наперекосяк... Книга рассказывает об уникальности метода личной прокачки «Бразильская система». Автором показана на личном примере эффективность метода. Бразильский метод учит открывать собственный бизнес или развивать уже действующий. Эта книга позволяет расширить своё поле зрения и избавиться от ненужных стереотипов, даёт шанс заработать денег. Хочешь перемен в жизни? Не отказывай себе ни в чём!

ISBN 978-5-00-620704-2

© Рязанова-Даури В.  
© Издательские решения

## Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ	6
Глава 1. НЕ НОЙ! ДЕЙСТВУЙ!	8
Глава 2. БРАЗИЛЬСКАЯ СИСТЕМА или ТЫ МОЖЕШЬ ВСЁ!	14
Глава 3. СЕКРЕТ БОГАТСТВА или МОЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА	21
Конец ознакомительного фрагмента.	25

**Да кто ты такой, чтобы себе  
в чём-либо отказывать?!  
Или как богатеть по бразильской системе**

**Вера Рязанова-Даури**

© Вера Рязанова-Даури, 2024

ISBN 978-5-0062-0704-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## ВСТУПЛЕНИЕ

Если вы желаете себе несокрушимого памятника,  
вложите свою душу в хорошую книгу.

Пьер Бауст

Человек должен за свою жизнь посадить дерево, родить сына и построить дом. Так гласит древняя мудрость. И очерёдность действий здесь абсолютно не важна. На самом деле эти критерии в современном мире у каждого человека личные, иногда в корне иные. Все по-разному оставляют свой след в истории. На мой взгляд один из грациозных и важных критериев жизни – написать книгу. По большому счёту всё это и есть настоящее предназначение человека, в частности, нашего русского человека. Вот я и восполнила изданием своей первой книги один из мудрых жизненных критериев.

Хочу общаться с тобой откровенно и на «ты».

Ты выбрал эту книгу, так как устал от неудач, финансовых трудностей и от всей несправедливости в этом мире. Выбор с умом! Поздравляю!

Значит ты можешь и желаешь всё взять в свои руки, готов трудиться во благо необходимых жизненных перемен в работе и семье, чтобы применить свой потенциал на всю мощь.

В общем, предлагаю обсудить тему денег и как разбогатеть по бразильской системе. Проверено на себе!

Но на всякий случай спроси ещё раз у себя: «Почему я читаю эту книгу?» У меня получится помочь тебе с этим ответом.

Денег не хватает, они быстро уходят и непонятно на что. Ты постоянно в долгах и не знаешь, как выбраться? Жизнь пошла наперекосяк... Нет, это не реклама «Банкротства». Вообще, выбрось подобное из головы! Теперь это не для тебя.

Хочешь перемен в жизни? Всё просто! Не оплачивай интернет. А если шутки в сторону, то пришло время всё кардинально изменить. Ты будешь понимать как получить и приумножить деньги даже в кризисные времена. Начни улучшать свою жизнь сейчас.

Знаешь кто может подарить тебе всё, что захочешь? – Ты! Только ты сам! Не отказывай себе ни в чём! Эта книга для тех, кто хочет научиться добиваться целей, а также и для тех, кто уже умеет.

Если ты в детстве или юности всегда доходил до финишной прямой любого начатого дела, а во взрослой жизни ты столкнулся с несправедливостью в виде «оказывается ты никому не нужен вместе со своими нацеленными стараниями», то тебе просто не хватает финансовой грамотности и навыков для открытия своего дела – собственного бизнеса, а также для самоутверждения. Да, да! Самоутверждение – один из важных здесь уровней. А почему бы и не стать легендой? Миру нужны лидеры. Недостаточно только знать себе цену, надо и спросом пользоваться. И неспроста я затрагиваю самоутверждение личности, так как моя книга и для тех, кто просто хочет отточить свою крутизну, кому не хватает деловой хватки для успешного бизнес-пути.

Хочешь верь, а хочешь нет, но то, каким ты будешь через лет пять – зависит от твоих друзей, то есть от твоего окружения и от книг, которые ты читаешь.

Эта книга как для начинающих, так и для профессионалов своего дела. Возможно, последующие мои книги будут отдельно излагать темы только для новобранцев, где нужно осознать принятие нового образа жизни и для продвинутых, как сборник действующих методик от бизнес-практика.

А вдохновил меня на написание этой книги художественный фильм по одноимённому роману «Таинственная страсть» Василия Аксёнова, где автор по факту, ничего не придумывая,

кроме псевдонимов реальных героев, изложил собственную жизнь и бытие своих творческих друзей. Да, как на подбор очень известных друзей и коллег, таких как Высоцкий Владимир, Влади Марина, Бродский Иосиф, Вознесенский Андрей, Голицын Илларион, Евтушенко Евгений, Окуджава Булат, Рождественский Роберт, Солженицын Александр и многие другие. Как они творчески жили и тужили... Так и писал. Вот я и решила тоже. Мне есть что рассказать!

Когда меня неожиданно пригласили провести уроки бизнеса у старшеклассников в мою школу, где я раньше училась, то, ясное дело, мне было очень лестно, что мои знания и опыт нужны окружающим. И меня ещё больше стали посещать мысли о написании своей книги. Но в то же время меня останавливали думы о том, что прежде должна родиться определённая концепция для создания книги. А после просмотра прекрасного фильма оказалось, что концептуально работаю и проживаю. Ну, прямо-таки по своей любимой бразильской системе!

А моя бесстрашная юность 90-х, где нас слишком часто опрашивали сверстники и ребята постарше в формате «Ты кто такой?!», частично помогла и повлияла на само название этой книги.

Хочу, чтобы мой бразильский метод прокачки личности и бизнеса распространился и лучший способ для этого – написать книгу. Собственно, не обладая никакими познаниями в профессии писателя, я вдруг решила написать книгу. В этом и заключается вся суть моей простой бразильской системы. И мне вновь это очень нравится.

Эта книга также позволяет расширить своё поле зрения и избавиться от ненужных стереотипов. Приятного чтения!

## Глава 1. НЕ НОЙ! ДЕЙСТВУЙ!

Наша жизнь – результат сделанных нами выборов.  
Стивен Кови

Я с тобой честна и откровенна! Признаюсь тебе, что я обычный человек из обычной семьи. Мне просто подфартило вовремя узнать несколько секретов, которые помогли мне открыть собственный бизнес, достичь успеха и занять своё место в жизни. Честно признаюсь, даже имея своё первое дело – фитнес-клуб, но ещё до прибытия в новую свою сферу деятельности – агентство недвижимости, то есть до 2017 года, моё мышление тоже было полярным, не так давно противоположным.

Конечно, недостаточно лишь своевременно овладеть необходимой информацией. Нужно также внести изменения в привычные привычки, отсечь удобное силой воли. И это путь продолжительной борьбы, напряжений и порой даже огорчений. Но беспримерно меняются люди и их настроение, которые вырвались из денежных хлопот.

Мы удовлетворяемся от владения ситуацией, у нас поднимается настроение от решения проблем, мы гордимся личностным ростом и достижениями. Действовать, решать – это и есть наш путь к счастью. Безусловно, получаем удовлетворение от открытий и даже самого процесса, проявленных нами способностей и, напротив, мы озабочены результатом наших действий, и как они отразятся на нашей самооценке. Мы тяжело совладаем собой при случае с нежеланным результатом. Иногда всё идёт не по плану, но позже ты поймёшь, что так даже интереснее и нужнее.

Иногда с завистью смотрим на окружающих и на то, как им легко всё достаётся. Да, у твоего одноклассника богатые родители и ему не надо было так напрягаться, как тебе. Даже не думай, что богатыми могут быть только потомки таких же. Зачастую бывает наперекор судьбе, когда от богатых родителей во взрослой жизни выходят вовсе небогатые граждане. Я знаю таких лично. Но если ты ноешь, то ты однозначно бездействуешь. Не ной, а действуй! Вместо того, чтобы жалеть себя, прекрати тратить свою энергию на это, а лучше трать свои силы на саморазвитие, достижение целей и т. п.

Я также знаю, как ты был расстроен, когда твоего коллегу повысили в должности, соответственно, повысилась его зарплата, а тебе так хотелось бы того же, но тебя недооценили или якобы не заметили. Да, к тому же, ты знаешь какой валенок тот коллега, но он оказался приближённым к жопе императора.

Пусть это будет для тебя отправной точкой к решительному действию. Даже поддаюсь соблазну сказать, пусть фатовая ситуация порождает тебя нового. Не давай о себя вытирать ноги никогда никому и никаким способом. Решайся и действуй!

Конечно, я тебе посоветую создать бизнес и это будет умный поступок. Бизнес – это способ помогать людям. Очень люблю эту игру под названием бизнес.

Бизнес, конечно, задаёт своё начало, когда его ещё нет. До создания своего собственного бизнеса всё до мелочей продумать и предусмотреть невозможно. Поэтому до его реализации все планы по бизнесу, предварительные подсчёты хотя и нужны, но являются формальными.

Считается, что проектирование бизнеса – это закладка фундамента. При практике любые благоприятные возможности развития упускаются по причине отсутствия опыта, обширного видения, умения анализировать, рисковать, прогнозировать и т. п. Как и многие при подготовке к открытию бизнеса ты основное своё внимание сфокусируешь на проектировании бизнес-плана, у которого, вообще, 0 совпадений с реальной практикой в итоге.

Однозначно не рекомендую при создании бизнеса уходить с предыдущего места работы. Во-первых, так ты прочувствуешь жёсткий ритм жизни, потому что в дальнейшем, нагрузка

будет лишь увеличиваться с повышением твоих уровней предпринимательства. Во-вторых, это будет какая-никакая финансовая подмога. Твой пока новый бизнес в свой ранний период, чтобы выжить, будет забирать все финансы на создание и развитие, а не приносить прибыль. Тут нужно набраться терпения, максимально верить в себя и важность своего дела.

Хотя здесь есть и вторая сторона медали. Когда у тебя есть старое проверенное место работы, так называемое стабильное (это обман мозга, так как это не стабильное, а стабильно-нищенское или стабильно-изнуряющее место работы), то при трудностях в бизнесе, ты можешь оставить трудности и соблазниться остаться на работе, с которой и не успел попрощаться. Без зарплаты, конечно, становишься голоднее, смекалистее и идёшь вперёд вынуждено. То есть своего рода обжигает и двигает быстрее тебя вперёд «свечка сзади». Развивать свой бизнес, оставаясь на прежней работе или вынуждено без прежнего места – это настоящая проверка тебя. Так ты вырабатываешь свой стойкий характер. Но всё же лучше иметь подработку. Заметь, я назвала твоё привычное место работы подработкой. А подработку ты уже легче пропустишь в свой мозг, как нищенское место работы или как временное изнурение. Чаще всё-таки из-за сложностей развития бизнеса бросают бизнес и остаются на прежнем рабочем месте, откуда и не уходили. И это по простой причине, что слабых людей больше среди нас, чем сильных. Тут уже твой выбор! Как говорят самбисты: «Слабый либо уходит, либо становится сильным!» Решайся и действуй! Решение не из лёгких!

Нередко встречались подобные новички в бизнесе, которые у меня арендовали помещение на месяц или пару месяцев. При первых же трудностях они бросали аренду и бизнес.

А, вообще, после увольнения я никогда не возвращалась на старое место работы, включая период до своей предпринимательской деятельности. И тебе советую! Это элементарная слабость. Известная короткая и верная поговорка – «Уходя, уходи». Не получилось запланированное, мчись вперёд дальше! Зачем возвращаться?! Хотя подобных людей тоже не редкость встретить. Притом неплохо они работают, вернувшись. Но мне кажется, они упустили свои шансы в другом и шансы большие, а вернувшись на предыдущее место работы, они сделали шаг назад и по факту на месте топчутся.

Наличествует только одна причина увольнения – отсутствие дальнейшего роста! Прежде, чем увольняться, нужно достичь всевозможных высот, но тех, которые зависят только от тебя самого, то есть не учитывать критерий «занять высокую должность». Это по большому счёту совсем не от тебя зависит. Просто стань лучшим лично для себя. Например, работая в школе, получи высшую квалификационную категорию педагога. Работая в продажах, получи звание «Лучший специалист года», «Специалист №1». Получи какое-то высшее призвание или высший чин по должности и т. п. Но, соответственно, делать качественно и быстро. Нечего долго ждать своего ухода с работы для развития собственного бизнеса. Для чего нужно достигать этих призваний? Таким образом, ты тренируешься достигать конкретных целей и высот. Эти умения очень тебе пригодятся в «свободном плавании».

Работая педагогом, я получала относительно хорошую зарплату, так как имела доплаты за высшую квалификационную категорию, которую получила в 31 год, учёную степень кандидата культурологии, которую получила и тем раньше – в 29 лет, северную надбавку 50% с первого рабочего своего дня, имела хорошую двойную нагрузку и даже с хвостиком – 40 педагогических часов – чуть больше максимально разрешённых 2х ставок. «Хвостик» мне оплачивали стимулирующей премией, плюс классное руководство, руководство методическим объединением и т. п. Шёл 2013 год, и я тогда не знала, что на самом деле уволилась по причине достижения в системе образования своего «потолка». Внутренний голос мне говорил: «Тебе же наконец-то, присвоена высшая категория, о которой все учителя лишь мечтают, теперь у тебя будет самая высокая зарплата!..» Но моё увольнение было на чистой моей интуиции, которая верно меня сопровождает и сегодня в бизнес-среде. Доверяй интуиции, она не подведёт, а лишь натренируется.

Если ты принял решение уволиться, значит уже взвесил все плюсы и минусы. Да, и тут невозможно всё запланировать. Но даже при несовпадении желаний, нужно думать, что делать дальше и решаться, а не возвращаться, тем более, если ты увольнялся для создания своего собственного бизнеса.

Когда коллеги от меня слышали, что я собираюсь увольняться, почему-то им хотелось переживать странным для меня образом, видимо у нас уже взгляды в корне были расхожими. Произносили они следующее: «Ну да..., но мы терпим...» Что я думала в тот момент? Видимо в жизни нужны кому-то и поэтому существуют такие терпилы, и грош им цена, а в противоположность им живут, решают и действуют, созданные для успеха люди, как я и ты.

Никогда не понимала своих коллег из образовательных учреждений, которые из одной школы переходили в другую, из одного детского сада переходили в другой. Что они хотели там найти? Чудо? Это ведь учреждения полностью идентичной и единой системы. И вроде со стороны казалось этим коллегам, что они решительны, а по сути они лишь по кругу пробежались и нисколько не действовали. Мне было достаточно «нащупать образование» полностью, побывав по одному разу из каждого вида образовательных учреждений, начиная с детского дома (это моё первое место трудоустройства – очень важное в моей бюджетной карьере), далее опробовала детский сад, школу, ВУЗ и дополнительное образование. Всё! Зачем дважды устраиваться на работу, например, в несколько школ. Мне было уже и как молодому специалисту понятно, что они ничем не отличаются.

Вместе с тем увольнялась я сразу при малейших личных неудовлетворениях. А если директор переставал по любым причинам являться для меня авторитетом (сокращённо «автором», вспоминая жаргон 90-х – моей юности), то без единого сомнения пулей вылетала из этого учреждения. Потому что нельзя с такими людьми рядом находиться в окружении, а не то, чтобы быть в подчинении у таких «долбанатов натрия». А, вообще, умные руководители есть и встречаются, которые глубоко ценят, что я с ними работаю, поощряют финансово и особенно словесно.

Я вовсе не боялась не найти работу, так как вакансий, куда принимают сразу после студенчества полно, а ты уже с опытом. Разве могут тут возникнуть проблемы? Тем более, я считая себя высококлассным и креативным работником, которых не сыскать больше.

А ещё я имела смелость «торговаться» с руководством и это легко проходило. Я предлагала выполнить весь им необходимый объём работы за меньшее количество часов, чем предполагает вакансия. Но работу я выполняю, наоборот, лучше, чем все их предыдущие работники на данном месте, а тем самым мой час оплаты получается выгоднее для меня, а им всё равно. И при первых результатах руководитель убеждался, что верно дал согласие. Но большинству руководителей это чуждо. А нас-лидеров эта чуждость глубоко не должна впечатлять.

И я отказывала в трудоустройстве себя тем руководителям, кто мне при собеседовании не доверился и звонил на предыдущее место работы. Там, конечно, говорили, что это высококлассный педагог (они же, собственно, и сообщали мне об этих глупых звонках). А после следовал от меня категоричный отказ. Каков был взрыв мозга у того руководителя – несложно представить. Но зачем мне таким руководителям подчиняться, которые не имеют своего мнения и действуют по стандартным шаблонам?

Супруг без всякого рода обсуждений меня поддерживал в этих моих резких выборах. Это реально придавало мне невероятных сил и колоссальной уверенности. Муж-то и направил меня однажды в 2017 году познакомиться поближе с рынком недвижимости. Я банально отвечала на его предложения, что «это не моё». Знакомо такое выражение? Но так как я очень ему доверяюсь вся, и он достаточно аргументировал мне, что в недвижимости у меня есть будущее, то безоговорочно сделала, как он просил. И даже подтвердила все его доводы и позыв превзойти себя.

Часто встречаю в литературе по бизнесу, что многие выдающиеся люди мира бизнеса терпели изначально провальные дела. И тем горжусь, что с первого раза заряжала любое дело, даже первые виды деятельности, которые были просто на интуиции без обучающих средств. Учитывая, что в моём специфичном для бизнеса городе Ханты-Мансийске (с численностью населения примерно 100 тыс. чел.) даже сетевики закрываются пачками, а я смогла удержать и развить все свои начинания. Поэтому тебе советую заряжаться на ту волну, что обязательно получится реализовать с первого шага все задумки. Но по ходу движения изо всех сил необходимо корректировать планы.

Раньше я по-другому воспринимала поговорку «Век живи, век учись». В основном эту поговорку слышала от взрослых, когда у них что-то случайно получалось. Или кто-то узнавал, как нестандартно используется определённая штукавина. А сейчас понимаю её буквально. То есть, раньше моё учение воспринималось на примере родителей, соседей, знакомых и т. д. Они сначала оканчивали школу, далее кто-то в колледже или ВУЗе, при надобности по карьере, возможно, гораздо позже, ещё один ВУЗ или какие-либо профессиональные курсы. Чтением домашних была художественная литература. Никогда не думала, что учиться нужно бесконечно, но бизнесу, философии жизни и т. п.

Как, собственно, по-иному понимала, а по факту, вообще, не понимала на студенческой скамье значение философского выражения «Всё в мире относительно». Да, на столько относительно, что самой не верится. Начиная со встреч школьных знакомых, которые были элитой юного поколения в своё время, где-то благодаря статусам своих родителей, кто-то благодаря своей храбрости, а кто-то дерзновенен слишком был и держал всех «на мушке» (всё-таки моя юность – лихие 90-е), а спустя десятилетия, всё в корне наоборот с этими же самыми людьми. Вот тебе и относительно! Даже я сама была крайне неуверенной в себе девочкой, робкой и несмелой, всё время смущалась движений вперёд, поникала и рыдала, когда что-то не получалось. Но инициативной я была всегда. Эти примеры привожу, так как уверена, что ты с этим встречался, а отсюда ты сможешь проанализировать и любую жизненную ситуацию, да будь и вопросы бизнеса.

В моей юности добротной разживалась всемирно известная компания «Kodak». А где она сейчас? А потому что всё относительно в мире. И даже такие громкие исчезают с лица Земли. Но эти вопросы уже затронем в главе с тематикой о бизнесе.

Даже поговорки старинные далеко не все актуальны в нашей современной жизни и бизнесе. Это я всё про ту же философскую относительность. Взгляни!

«Семь раз отмерь – один отрежь». Сейчас пока семь раз отмеряешь, за тебя другой отрежет.

«Среди трёх дорог выбери одну». Сейчас среди трёх дорог выбери все три.

«Коней на переправе не меняют». Ещё как меняют теперь. Лавировать приходится и на переправе.

«Желай по силам, тянись по достатку». Желай больше, чем по силам и тянись к большему, чем имеешь.

«Где родился – там и пригодился». Не ограничивай себя территориально.

«Богатство – грязь, ум – золото». Тут учат не быть богатым.

«Речист, да на руку нечист». Красноречивым быть обязательно стремиться и не будет значить, что кто умеет красиво говорить, тот не чист в заработках.

«Работа не волк – в лес не убежит». Практически учат отложить всё на потом.

«Обещанного три года ждут». Нет нужды ждать, а сделать выводы. Кто не научился держать обещания, тот далёк от успеха. Даже с мельчайшими обещаниями так поступает успех.

«Не по достатку еда – тоже беда». Качество жизни влияет на доход. Не снижай качество жизни.

«За всё братья – ничего не сделать». За всё братья! И это просто тезис.

«Будь малым доволен – больше получишь». Никогда нельзя малым довольствоваться. Иди только к самому лучшему.

С раннего возраста в наши умы вкореняли, что риск плох. Нам внушали, что надо найти стабильную работу, стабильную заработную плату, работать, не рисковать. Перестань обращать внимание на людей из традиционного мира. Разумно призываю тебя поступить, как считаешь нужным. И нужно помнить – риск окупится во много раз. Рискнуть по-крупному – это вовсе не рискнуть. Всеми известное изречение «Кто не рискует, то не пьёт шампанского» имеет на самом деле более глубокое значение.

Лучше начинать бизнес с оказания услуг. Это сложнее морально и физически, но проще, не имея начального капитала и опыта продаж. Затратив наименьший стартовый капитал, ты по факту продаёшь воздух – свои умения. Чем больше в детстве и юности ты изучил, тем больше твой спектр услуг, тем больше ты сможешь применить. Продавать то, что ты умеешь делать намного легче в плане затрат материальных, но сложнее психологически. Продавать чей-то произведённый товар сложнее в финансовом плане при закупке товаров, но проще морально, как бы не ты создавал, и не ты несёшь ответственность. А услугу оказываешь конкретно ты, с тебя и спрос по всем срезам.

Некоторые люди думают, что надо сразу начинать бизнес, а не быть наёмным работником. Нет, сначала нужно начинать с наёмной работы. Хотя в общем-то, большинство россиян так и поступают.

Большинство людей совершают ошибку, когда на наёмной работе думают, что работают на «дядю Васю». И трудятся в полсилы. Нет, ты никогда не идёшь работать на дядю, ты идёшь набраться опыта. Бери больше работы, больше ответственности на себя. Думай, как руководитель этой организации. Если это чей-то бизнес, то решай коммерческие задачи. Стань лидером своего дела – «Лидером без титула»! Для чего? Ты чётко должен помнить, что ты пришёл в эту компанию научиться бизнесу, чтобы потом стать лучшим человеком бизнеса. Но тут запомни, что надо желать стать лучшим, иначе нет смысла становиться.

Так что смело ставь себе цель разбогатеть и посвети себя этому полностью. Но не нужно колебаться – получится или не получится. С сегодняшнего дня будь уверен в успехе. Сомнения – прочь!

Не обязательно доводить свои финансовые дела до критически кризисного состояния, можно начинать действовать и раньше, шагать вперёд, доверяясь своей интуиции. Движение вперёд всегда придаёт сил.

Рискуй, молодись! Моложе, чем сейчас ты больше не будешь. Прогрессировать и улучшаться сообразно взрослению – это развитие. Это нормально! Люби, когда мысли хороши в головушке твоей. Радуйся жизни и своим поступкам. Это одно из верных решений, которое нужно ежедневно принимать. Действуй с тем, что доставляет тебе радость и придёшь к лучшему.

Если ты уже действующий предприниматель, то стань рассчётливым. А для того, чтобы рассчётливо рисковать, надо объективно смотреть на реальность. Возьми в своё внимание все преграды, которые видишь перед собой. Также оцени выполнимость своего успеха. На чаши весов поставь и выгоду, и потери. Прикинь вероятные риски. Выделяйся из массы. Будь инициативным при любых обстоятельствах и возможностях. Не будь упёртым, устремившись лишь в одну какую-то дверь. Стань настойчивым и испытай удачу в разных жизненных ситуациях. Рассчитай, когда и чем именно стоит рисковать. Таково условие успеха, учитывающее наш шумный, чрезмерно возбуждённый, стремительный образ жизни и современный мир в целом.

Рынок меняется с невероятной скоростью, потому долгосрочной безопасности невозможно гарантировать. По этой причине необходимо регулярно проводить анализ. Доработай свои умения до совершенства для того, чтобы расширить пространство деятельности. Взвесь какую пользу получишь при каждом прорабатываемом варианте. Откажись от изживших себя

методов. Те, которые были хороши раньше, сегодня уже не работают. Потому доводи свои навыки до идеала, которыми не владеют конкуренты. Создавай сам себе возможности, а не жди, когда они появятся. Трудностей не бойся. Используй благоразумно свободное время от работы. Юстируй действия под свои обстоятельства. Развивайся и повышай свою значимость и ценность.

А нытик пусть ищет работу, где выстраивается очередь таких же конкурентов. Или чего глупость делают из разряда этих людей – сожалеют, что надо было раньше подписать договор с НПФ (Негосударственным пенсионным фондом) и отчислять туда дополнительно свои денежные средства. Странно почему их смущает лично в свой карман копить и преумножать? Видимо умные мысли настигали их, но они сами оказались быстрее.

Без толку страдать и жаловаться, что ты не в силах что-либо изменить. Вот и не страдай! Сделай первый шаг в новую жизнь! Воспользуйся этим шансом для триумфа!

Ты получишь в этой книге нужную информацию, которая, хочешь ты этого или нет, повлияет на тебя однозначно положительно. Говорю своим клиентам фитнес-клуба так: «Хочешь ты этого или нет, но когда уже пришёл к нам на тренировки, то процесс идёт и прогресс неизбежен». А по саморазвитию эффект идентичен.

В 2023 году в ходе пленарного заседания XXVI Международного экономического форума в северной столице президент РФ В. В. Путин отметил, что необходимо поддерживать людей, желающих заняться бизнесом, кто делает первые шаги в бизнесе.

И по большому счёту, меня бы не должна трогать твоя судьба, но я уже приняла рекомендации президента и тебе повезло, что ты читаешь эти строки в помощь для своего ново возникающего бизнеса. И следующая глава тебе максимально в помощь, чтобы решиться, рискнуть стать богатым.

## Глава 2. БРАЗИЛЬСКАЯ СИСТЕМА или ТЫ МОЖЕШЬ ВСЁ!

Знание существует для того,  
чтобы его распространять.  
Ральф Уолдо Эмерсон

Решив уволиться и затевать бизнес, тебя поджидает главная проблемка – от чего двинуться и как показать мастерство, чтобы тебе начали доверять, то есть как привлечь клиентуру.

Хочу поделиться с тобой знанием, взятым мною с одного из выпуска «Ералаш» – №47. Для большинства из нас киножурнал «Ералаш» в первую очередь связан с детством. В моём советском детстве на выходных с нетерпением ожидали выпусков киножурнала, проговаривая наизусть тексты героев. В этих героях высмеивали кого-то из друзей или узнавали даже себя. Из самых мне понравившихся выпусков великолепного киножурнала «Ералаш» – это «Бразильская система» (1984 год). Посмотрите обязательно, чтобы понимать, о чём я рассказываю.

Я поняла только во взрослой жизни, что стала поклонницей той самой бразильской системы. Если что-то получается не по плану, нужно действовать по принципу наших бабушек – «выполнить кровь из носу». Данное выражение указывает на срочность и важность выполнения. Мы спешим и жертвуем чем-нибудь ради своей цели. В буквальном смысле слова «кровь из носу» нам надо добиться чего-то, порой любой ценой. Иначе говоря «во что бы то ни стало». Жить захочешь – не так раскорячишься. Бразильская система точно сделает тебя лучше!

Герой эпизода, шупленький, но шустрый мальчишка, пообещал своему неуклюжему товарищу сделать его вратарём экстра-класса. Конечно же, по бразильской системе становятся крутыми футболистами и берут любой мяч.

Бразильская система в чистом виде, то есть в футболе, имеет иной смысл. Тактику построения на футбольном поле «4-2-4» начал использовать футбольный клуб «Манчестер Сити» в середине XX века. Ещё её называют «Планом Ревии» по имени футболиста Дона Ревии, который на практике активно реализовывал бразильскую систему. Атакующая схема состоит из четырех нападающих (два центральных и два крайних) и предполагается фиксированное количество защитников. На футбольном поле слажено играют 4 защитника, 2 полузащитника и 4 форварда. В случае чего два полузащитника должны дополнить защитные функции, переправлять мяч атакующей части команды. Это схема игры атаки, которая ранее использовалась сборной командой Бразилии. И отсюда название. И эта система по факту не имеет общего, кроме самого названия и эффективности, с одноимённым моим методом в бизнесе.

Вернёмся к самому выпуску «Ералаш» №47. В ералашевской бразильской системе сначала методика сработала в пользу главного героя и его ученика, к тому же сразу. Настрой поддаёт музыкальное популярное в те годы сопровождение из фильмов «Приключения Буратино» и «Гостя из будущего». Бойкий, прыткий мальчуган из друга-увальня мастерит вратаря первого класса. А чтобы сильнее мотивировать, в чём, собственно, и заключается наша бразильская система, ворота организовали прямо перед стеклянной витриной магазина. Надо сказать, довольно ловко у мальчика получалось. До поры до времени. Что-то пошло не так. Витрину он, в конце концов, разбил. Методика дала пробел и тут же переросла в видоизменение деятельности. То есть герой не отчаивается, а мгновенно решает и дальше использовать опыт бразильцев, убегая от милицейских под девизом системы «И попробуй не убеги!» Выражение «по бразильской системе» твёрдо вошло в обиход любителей спорта. И я тебе предлагаю эту фразу

совместно с краткой и чёткой методикой взять в обиход своего бизнеса и жизни в целом, ведь неспроста часто проводят параллели между спортсменами и бизнесменами.

Если ты устал от прежней жизни, то доверься практике моих товарищей. Мои друзья, оказавшиеся со мной рядом и, так сказать, были вынуждены вместе со мной вступить в бразильскую систему, так как доверяют мне. Они в один голос говорят: «Бразильская система, действительно, работает!»

Отмечу свою лучшую ученицу этой системы – Катерину Эйферт. Девичья ее фамилия – Фукс. Шучу обычно, что она недалеко ходила за мужем. Мы вместе учились в школе, какое-то время даже дружили, возможно, поэтому Катя доверилась мне полностью.

Спустя немалое количество лет после школы, встретила её случайно-неслучайно на улице. Катя сообщила, что до сих пор обладает хорошей растяжкой и далее пришла ко мне в фитнес-клуб на занятия. Затем, увидев в ней изрядный потенциал, я предложила ей стать тренером мне в помощь на группе по растяжке. Катя, не раздумывая, согласилась. Конечно, волнение присутствовало, а без него никак. Но главное, совладать со своим волнением и действовать, как будто ты уже профессионал. Это один из важных критериев в методике становления человеком бизнеса по бразильской системе. Совсем без волнения тоже нельзя. Бытует мнение, когда артист перестал бояться выхода на сцену, значит артисту пора менять профессию. Это говорит о том, что без волнения мы халатнее относимся к заданию. И волнение в качестве придачи необходимой ответственности должно иметь место быть.

Клиенты фитнес-клуба были в восторге от нового тренера. Бразильская система вновь сработала.

Эх, душа моя славянская, но иногда цыганщина прёт. Дальше – больше. Я предложила Катерине позаниматься со мной на воздушном кольце, выучить танцевальный номер и выступить с ним на городском празднике. Тут уже Катя не могла мне отказать, так как поняла, что обычно мои предложения у неё отлично воплощались на ура. Катя только успела сообщить, что у неё голова кружится от любой карусели. Получив быстрый ответ, что это тоже всё тренируется, мы погнались, набивая синяки, учить танец.

Ушло 3 плодотворных месяца работы. И был ошеломительный результат. Мы выступали со своим дуэтом на воздушных кольцах с красивыми танцевальными номерами на масштабных городских мероприятиях, когда нам было уже за 40. Все зрители яро аплодировали и, конечно, никто из них не догадывался, что Катерина стала профессионалом, собственно, как когда-то и я сама, по бразильской системе. В том числе я в этой системе была и в качестве главного героя – учителя, и в качестве ученика (более подробно о моём личном использовании бразильской системы в следующей главе). Успех по бразильской системе не заставит ждать!

Уникальная методика! Просто берёшь прямо сейчас и делаешь. Но делаешь сразу на профессиональном уровне, чтобы никто и не заподозрил, что ты новичок в этом нелёгком деле. А, вообще, когда ты слышишь от любого специалиста, что он новичок, сразу понимай, он, таким образом, снимает с себя ответственность, поэтому не жди от такого человека успешной результативности.

Подобных случаев тысячи встречала, зайдя в риэлторство. Только такие новички одновременно не сообщают, что они готовы, например, взамен на отсутствие опыта снизить стоимость предоставляемых услуг. Предложи им! С их же озвученным аргументом, заведи их к выбору: «Либо забываем, что вы – новичок и несёте полную ответственность за происходящее, либо снижаете стоимость своих услуг». Конечно, он выберет первое, но от этого качество не улучшить, потому что уже известна твоей стороне истина.

С себя снимают ответственность и те, кто давно в бизнесе. Собственно, это происходит всего лишь от их просьбы напомнить об уже назначенной встрече, просят позвонить за день, за час и т. п. И таких не смущает, что если важный человек бизнеса очень занят от своей масштабности, то для его уровня существует личный секретарь, который составляет план на день,

месяц и напоминает распорядок рабочего дня. А у кого нет пока такой роскошной возможности, то будьте добры сами эту работу выполнять ответственно либо прочь из серьёзных дел. Настоятельно рекомендую запомнить этот факт и так никогда не снижать свою ответственность за происходящее в делах, если хочешь быть успешным человеком. Я, конечно, им всегда напоминаю, но уже отношусь к данному человеку, как к несобранному, не умеющему самоорганизоваться. С таким на высокий уровень не стоит идти. Я такому точно не предложу участвовать в бразильской системе!

Эта система основывается на уверенности в себе и своих действиях. Уверенность – основа основ крупных достижений и успеха в целом.

Простой пример из жизни. Каждый человек настолько продвинул в бизнесе, насколько он уверен в себе. Ровно, как и любая женщина красива настолько, сколько уверенности в ней самой.

Раз уж мы заговорили о женской красоте, хочешь знать, как я определяю уверенность у мужчин в повседневности? Чем краше его вторая половинка, тем мужчина увереннее! И, соответственно, чем невзрачнее барышня, тем явнее отсутствие у него уверенности. Мой жизненный опыт! Жить интересно! Будь уверен!

Я делаю всё с лёгкостью на «три счёта». Такова же и моя рекомендация тебе! Обязательно не забывай радоваться сделанному, а не жалеешь об упущенном. Бизнес – это образ жизни, который тянут не все, но тут главное – подход. Только по тактике бразильской системы и надо учиться необходимой практике. Без рисков не будет личного бизнеса.

Когда мы с Катей день за днём репетировали к очередному выступлению, то бывало что-то не получалось, а выступление невероятно быстро приближалось. Но никто из нас не производил о возможности отмены выступления и т. п. Приходилось придумывать выходы, заменять элементы, друг друга поддерживать и т. д.

Однажды супруг Катерины, увидев её синяки и, что она переживает за свои репетиции, где не всё гладко идёт, спросил: «И зачем тебе всё это?!» И мы с Катей обсудили происходящее. Данные ситуации вырабатывают упорство, умение добиваться цели и много хороших качеств, которые тренируют тебя, как личность высокого уровня. А когда придёт время сложной жизненной ситуации, то ты уже морально подготовлен и твой мозг обязательно решит любую проблему, и ты найдёшь нужный выход.

Сложнее всего бороться с собой, так как силы равны. Представь, ты можешь всё. Ты себе скажи: «Всё я смогу! У меня есть суперсила – это Я!»

Проблемы, конечно, никуда не исчезнут, но ты будешь подготовлен к решению проблем, то есть будешь их видеть в более чётком ракурсе. Ты начинаешь эффективнее мыслить в сложных ситуациях.

Трансформируй себя! Быть богатым под силу каждому. Начни делать то, о чём ты давно мечтал, а может и только что придумал. Осторожничай со своими желаниями. То, о чём ты думаешь, то и прорастёт в твоей жизни.

Ещё один важный критерий делового человека – это банальное «браться сразу и не откладывать на потом», а также изо всех сил верь в себя, в своё дело и мечту.

Приведу пример из своей молодости. Когда поступала в аспирантуру, то была беременна вторым ребёнком. Но так как решение было принято о поступлении раньше беременности, разве может беременность обрушить планы? Нет. Только чуть сдвинуть... Я на момент беременности могла же приехать для поступления? Могла. А значит сделала! Шёл 2006 год. В те годы не была развита «удалёнка». Все встречи и подачи документов были тет-а-тет. Если бы я отложила поступление, то оно вообще не состоялось бы у меня в жизни. И я тебя уверяю, так происходит с каждым отложенным делом в дальний ящик у каждого человека.

Через полгода, конечно, когда беременность была на лицо, мне задали на кафедре вопрос: «А зачем ты тогда сейчас поступила?» Я была в недоумении от вопроса... И не стала отвечать,

а продолжала делать задуманное. А после защиты диссертации на Диссовете публично отметили данный факт, что было очень приятно.

После родов, минуя 2 часа, то есть когда разрешается вставать с родильного стола, я уже сидела полубоком и печатала кандидатскую диссертацию. Это было как раз удобное время для меня. В роддоме, где ты 3 дня предоставлен только себе и ребёнку, тебя полностью обслуживают в питании, белье и т. п. Я использовала этот шанс по максимуму. То есть я уже заранее при сборе дежурной сумки в роддом, приготовила с собой необходимые вещи для диссертации.

Но без семьи невозможно чего-либо добиться. Половина всех моих заслуг – это заслуги семьи, от половины диплома до половины бизнеса. Хотя присутствовали периоды в жизни, когда в мои многочисленные попытки уже не верили ни мама, ни муж. Но их тоже можно понять, они больше меня уставали от моих проб и ошибок. Конец-то всё равно был положительный.

Нет, обязательно просыпаться в полшестого каждое утро. И обязательно дуть дневную норму – 2 литра воды. Даже в хорошем расположении духа прибывать ежедневно обязательно. Можно предаваться истерике или ярости, рыдать можно тоже. А осень провести в депрессии – почти святое. И не всегда удаётся светло или позитивно мыслить. Периодически думать «меня всё бесит, муж бесит, дети бесят» – нормальный жизненный процесс. Чтобы великие дела делать, обязательно харизматичным быть. Меланхолики тоже бывают супер-эффективными. Женщине обязательно владеть модельными параметрами ног, талии, груди, бёдер, чтобы её обожал муж. Но я всё-таки этого придерживаюсь, так как красота моего тела придаёт мне невероятную радость и уверенность. Обязательно участвовать в массовых забегах и стартах. Можно посещать танцы, прыгать на батуте. Вовсе обязательно всем приходиться по вкусу или обожать всех. А это и невозможно, если твой уровень растёт. И, вообще, обязательно всё знать, не быть в нелепых ситуациях и тем более не ошибаться. Ещё нет необходимости иметь репутацию бесценного работника и впечатлять всех работодателей. Нет необходимости заниматься медитацией, обливанием, получать очередное высшее и замышлять канал в Телеге. Но необходимо любить себя, учиться философии жизни, развиваться, верить в своё превосходство и желания, становиться сильнее духом, мудрее, шагать в ногу с прогрессом. Хорошо сказал Маргулан Сейсембаев: «Успех – уникален, ошибки – типичны».

С постояннодвигающимся миром, должны меняться и я, и бизнес, то есть меняться в одном ритме с миром. Необходимо регулярно корректировать, менять планы и даже цели, которые не мишень, а постояннодвигающаяся утка. Даже собственники прославленных на мировом уровне брендов и товарных знаков-гигантов вынуждены так поступать, кто хочет создать больше вероятности на успех, а не исчезнуть бесследно, позволив меняющимся условиям подавить себя, не выдержав натиска конкуренции. Не без смысла так популярна у нас песня Виктора Цоя (гр. «Кино») – «Перемен», хотя и был иной смысл у её автора. В ногу с требованиями времени – означает в ногу с переменами и меняющимися тенденциями, учитывая их скорость, а не работая вполноги, спустя рукава, не останавливаясь на достигнутом. Тем самым мы снижаем свои риски, хотя именно рискнули, пойдя за переменами. Будущее за теми, кто готов рисковать.

Давно убедила свой разум, что я самая могучая! Конечно, кто могуч, тот кипуч, но над этим тоже можно работать. Рассматриваю свои недостатки при собственной идеальности.

Раскрою секрет, как использовать в нужном направлении свои недостатки. Все мы без исключения имеем не только достоинства, но и отрицательные черты. Идеальных людей нет. Развернуть собственные минусы себе на пользу – это, действительно, умение. Не надо яростно бороться с собственными минусами, а лучше приобрести новые достоинства.

Если ты не можешь изменить собственные минусы, то настал момент задуматься, каким образом применить их с пользой. Обнаружить верный подход приемлемо к любому проблемному минусу. Верно выбранный подход приведёт тебя к полному внутреннему согласию.

Выясни и изложи собственные недостатки. Все недостатки нужно разложить предельно чётко. Если ты можешь сконцентрироваться лишь на отдельном деле, и при разделении дел теряется внимание, то твой недостаток – нереализованная и сниженная многозадачность. Это небольшой недостаток, но тем не менее без этого качества сегодня проблемно жить. Или, например, ты всё время опаздываешь, то ты непунктуален. Зафиксируй всё, что по твоему мнению считаешь для себя барьером на тропе к успеху.

Если не получается изменить отрицательные стороны, а часто это почти невыполнимое условие, то их надо принять. Какой уж есть. Просто смирись с этим. И это норма. Нужно распределить недостатки по преимуществам, какие менее обидные или более опасные для твоего окружения и тебя самого.

Выбери более негативный из твоих минусов и найди для него пользу. К примеру, эгоизм. Тебя-эгоиста недолюбливают, презирают или ненавидят, но зато всегда будет недопустимо, чтобы кто-нибудь покушался на твоё личное. Если кто-то захочет, чтобы выполнили его работу, то эгоист не станет этого за него делать. Или пример относительно лентяев. Если ты ленишься, то имеется большая вероятность, что ты найдёшь решение, которое быстрее всего приведёт тебя к поставленной цели. Есть актуальное изречение. «Все величайшие изобретения были придуманы или созданы ленивыми людьми».

Запомни, что любой недостаток преобразуется в достоинство, но дилемма не решается лишь отношением к собственным привычкам. Необходимо работать над своими ошибками. Найди сферы деятельности, в которых применение личных отрицательных недостатков вредит меньшему количеству людей. Эгоизм, к примеру, не нужно применять на своих близких, а на рабочем месте, наоборот, он порой сэкономит твои силы. К примеру, авантюризм в казино проиграет целое состояние. А можно и заработать с помощью авантюрных качеств, если использовать их в бизнесе в формате бразильской системы, как азартной игры, которая разрешена законом.

Вот личный пример, как я переиграла свой недостаток. Я бываю чересчур наглой. Знакомые меня порой сравнивают с танком. Бываю в отношении с семьёй жёсткая при общении, всегда строю всех членов своей семьи. Начиная с детства, как старшая сестра курировала младших, а как стала взрослой, то и вовсе – всех без разбора. А вот в работе иногда себя останавливала, когда сама чувствовала, что пыталась выплеснуть чрезмерную строгость свою, а порой и агрессию. Думала мол и так меня считают вспыльчивой, поэтому нужно сдерживать себя. А, рассматривая это детально, то оказывается, напротив, не нужно сдерживаться. Необходимо не родных и близких, а конкурентов продавливать и иногда даже клиентов, нагло и бесцеремонно. А теперь дома я стала мягче, а с коллегами и особенно конкурентами стала максимально жёсткой, да так, что не остаётся ни грамма зла или строгости на домашних. Надо быть выборочно агрессивным. И мне плевать, что подумают обо мне. Кстати, слишком быстро добиваюсь теперь своего, просто сметая конкурентов.

Всегда ищи то, что в синтезе с твоим недостатком принесёт счастье тебе и твоим родным. Каждый недостаток может применяться с пользой, надо лишь набраться терпения и сильно желать.

Я хочу, чтобы всем улыбалась удача, работая над своими привычками. Каждая тренировка – это маленькая победа! Пусть твои серые качества становятся яркими, а недостатки преобразуются в достоинства. Принимай свою персону как есть, а вместе с тем пристройся к окружающему миру. Вот и весь менталитет успеха. И пусть любят тебя какой ты есть, всё равно стремись стать лучше и даже лучшим!

Уровень личности определяется масштабом проблемы, которая может вывести эту личность из равновесия. То есть если тебя выводят из равновесия мелкие проблемы, то ты и мелкая личность. Если – масштабные проблемы, то, соответственно, ты масштабный и в бизнесе.

Поэтому я регулярно приподнимаю уровень, раздражающих меня проблем до следующего на ступень выше. Над очередными уровнями всегда продолжаю работать.

Провалы в делах также необходимо обращать себе на пользу, как и личные отрицательные черты.

Отдельно удели внимание дисциплине. Многие люди остаются недисциплинированными, неорганизованными. И это мешает им достичь экста-класса в жизни. Для достижения хорошего личного уровня на самом деле дисциплинированности и организованности нужно тоже тренироваться. Изо дня в день, регулярно, не откладывая, делать то, что правильно, а не то, что просто и то, что нравится. То есть, если я должна совершить определённые звонки или переговоры, которых мне не совсем хочется, то значит нужно сделать. И, таким образом, мы тренируемся быть организованными. Твои действия определяют каким человеком ты становишься.

Я – королева дисциплины! Дисциплина – это личное определение делать те действия и дела, которые не хочется делать, чтобы добиться того, чего очень хочется достичь. Когда у человека нет внутренней дисциплины, то он не чувствует времени. Проходит час за часом, он ничего не делает, он треплется ни о чём, а потом: «Ой, я уже везде опоздал!» Он срывает сделку, он опаздывает всё время, всех раздражает и т. д. И, наоборот, если ты рассчитал всё точно, приехал и начал всё своевременно, тогда у тебя остаётся время на любимых и даже кино посмотреть, потому что тобой правит энергия – «Я всё могу», «Я король/королева времени!» Дисциплина вырабатывает образ жизни.

Так в моём фитнес-клубе уже на протяжении почти 11 лет не отменяются и не переносятся тренировки. Тренера подменяют друг друга, так как главное – не сбивать планы клиентов, которые ориентируются на расписание. Это очень удобно нашим клиентам. Они это ценят и поэтому пользуются именно нашими услугами. Такой пример я узрела много лет назад, когда занималась хореографией в ансамбле «Хорам» у Кобрика Владимира Васильевича. Как сейчас помню – понедельник, среда и пятница в 18.00. На протяжении 10-летних расписание было неизменно. Откуда бы я не приехала в Ханты-Мансийск, я всегда могла примчаться и попасть на занятие. Удобно, не правда ли?

Когда ты думаешь о своей цели, у тебя должна появляться энергия. Если у тебя нет или мало энергии, значит неправильная цель. Когда по-настоящему цель твоя, то обдумывание о ней придаёт тебе энергию. И тебя просто распирает от счастья. Вот если этого нет, то цель не твоя. Значит тебе следует сменить энергию. Чем больше ты тратишь энергии, тем больше её у тебя появляется. Если ты энергию не расходуете либо не тратишь, то она застаивается и превращается в негативную. Негативная энергия начинает поедать тебя самого.

Благодаря личным качествам, ты раскрываешься, как знаток дела. Чтобы разбогатеть, необходимы не дар или гениальное умственное развитие. Вернее, это не является главным критерием, как думают многие. Общество переоценивает значение интеллекта и недооценивает смысл энергичности. Из богатых людей абсолютно все активные люди. Они ошибаются, быстро проводят работу над ошибками, совершают их снова и т. д. И это у них получается достаточно бойко, не теряя прыть, испытывая азарт. Более того, проверочная работа над ошибками укрепляет дух и вселяет им пыл. «Успех – это продвижение вперёд от ошибки к ошибке, не теряя энтузиазма!» (Том Эдисон)

Укрепляй свои супергеройские качества. Например, участвуй в марафонах, готовься к ним долгий период и т. п. Это вырабатывает очень многие лидерские качества необходимые для бизнеса и успеха в целом – уверенность в своих силах, упорство, трудоголизм, дисциплину, стойкий и сильный характер, здоровый дух и многое другое.

Конечно же, я регулярно тоже это делаю. Когда-то я боялась переворачиваться вниз головой в любых спортивных упражнениях, но эти страхи давно разогнала с появлением фитнес-клуба пилонного спорта и воздушной гимнастики.

Поскольку у меня с детства боязнь «большой воды», то я моим смелым членам семьи во время отпуска предложила рафтинг. Дело было в 2021 году. Муж выбрал Адыгею, горную реку Белая <https://vk.com/01rafting>. Рекомендую! Лови волну. Она с характером! Мы – тоже!

Опытный инструктор перед сплавом заявил лёгким намёком, что знаком с бразильской системой: «Я тоже в первый раз!» Было мегаэмоционально. Здесь я убедилась, что мой потенциал безграничен.

Вообще, мучавшие меня когда-то сомнения, сейчас кажутся такими смешными и мелкими. Сейчас я громко заявляю, что бразильская система сделает тебя миллионером. Бразильская система – это навык богатых людей. Вот и нужно у богатых людей перенимать опыт, а не завидовать.

## Глава 3. СЕКРЕТ БОГАТСТВА или МОЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА

Ваш успех и благополучие зависит  
только от ваших же решений.  
Джон Девисон Рокфеллер

Бразильская система помогла мне на пути к успеху и богатству. Наконец-то я решила поделиться психологией успеха, рассказать всем факты о своём пути. Ощущаю счастье, где могу быть настоящей! Историю моего опыта абсолютно можно рассмотреть как историю успеха, которая послужит хорошим подспорьем в становлении твоего бизнеса. И, возможно, ты сможешь взять себе на вооружение способы, которые позволят тебе идти уверенными шагами и гораздо шире моих.

Сначала я сама смутилась от названия главы, так как не могу считать себя богатой. Но проанализировав положение, всё-таки поняла, что многие знакомые и малознакомые считают меня давно зажиточной. Сам себя таковым не считаешь, так как преодолел планку, тут же ставишь новую и идёшь выше. А так как высшей планки не существует, вот и не считаешь себя полноценно богатым. Это и хорошо, всегда есть куда стремиться.

И не так давно, проходя медицинскую комиссию, психиатр, интересуясь, где и кем я работаю, спросила: «Значит Вас можно считать успешным человеком?!» Я, честно говоря, очень смутилась неожиданным для меня и непривычным вопросом и ответила: «Да, наверно». И только подтвердила свои мысли, что просто-напросто нужно уже привыкать быть успешным человеком и осознавать этот факт без каких-либо стеснений и слова «наверно».

С просмотра тележурнала «Ералаш», как уже сообщала, я впитала, серию «Бразильская система». Возможно, под мою корку мозга вкоренилась и пионерия, где на речовку «Будь готов!» следовал ответ «Всегда готов!». А также и мои родители заложили в меня предпринимательские задатки, когда были в 90—е ЧП (частный предприниматель). Хотя, будучи школьницей, смотря на различные ситуации своих родителей, я говорила: «О нет, я точно не хочу быть в бизнесе! Зачем они это делают? Жили бы спокойно и работали, как все родители моих одноклассников...» Но хотела я этого или нет, что было вокруг меня, то и переняла.

Смысл бразильской системы таков. Только попробуй не смочь! Чтобы применить систему в жизни, я не падала в яму финансовую, дожидаться не стала, но и богатства не знала, хотя вот погрузиться в тьму уныния я могла запросто и без явных на то причин.

Работала на 3-х ставках в бюджетных образовательных учреждениях. Получила высшую категорию педагога, попутно, совместив роды двоих детей. Поясню, почему я выражаюсь, что рожала попутно. Вышла на работу, к тому же и по совместительству тоже, когда сыну было 17 дней. Кормила ребёнка грудным молоком, как и положено матери. Обычно учителя просят ставить уроки без «окон», а я, наоборот, просила с перерывами, чтобы убежать и кормить ребёнка. Муж тогда работал по графику «сутки через трое» и, таким образом, варьировали мои выходы на работу. Детское пособие платили мизерное в тот период. Его сумма совпадала со стоимостью одной небольшой пачкой подгузников. Далее, родив второго ребёнка, получила учёную степень, чтобы моя зарплата стала максимальной, но, как оказалось, она меня не устроила. Не оставляя ни одной ставки, а в догонку, начала склоняться к бизнесу.

Дело было так. Хотела себе всегда модные африканские косички. В 2008 году во время обучения в аспирантуре в Санкт—Петербурге, как мы любим выражаться – в Питере, пошла в салон красоты. Там было два мастера. Одна – с опытом, вторая – её помощница, в афроплетении – новичок. Я слушала, как первый мастер обучал второго. Слушала очень внимательно

и сразу, как могла на тот момент, анализировала, так как увидеть, что они делают, физически не могла.

По приезде в Ханты-Мансийск вижу объявление по телевидению в бегущей строке (да уж, раньше и такая реклама была) – «Ищу мастера плетения афрокос». Звоню. Две взрослые сестры приезжают ко мне знакомиться. Младшая уже заплетена и, к их большому сожалению, заплетена крайне некачественно, даже неумело, в общем ужасно некрасиво. И старшая сестра, которая уже ранее носила африканские косички, то есть знает в них толк и знакома с самим процессом плетения, вновь захотела себе заплести. Клиентка сообщила, что я буду заплетать на «её территории», так как у неё маленький ребёнок.

На следующий день я приехала к ним. Муж клиентки наблюдал за процессом, засучив рукава и вставив руки себе в бока для большего удобства стойки. От надзора я не имела права позволить своим рукам даже дрожать. Конец дня – красавица клиентка и счастливый муж, который уже отсчитывал наличные. Узнаёшь уже бразильскую систему?

Дальше – больше! Так сказать, из малого – в средний бизнес. Находясь в 2012 году в Севастополе, тогда ещё Украине, увидела, как красиво танцуют на пилоне. Я и предположить ранее не могла, что такое существует. Загуглила. Скорым временем еду в Омск на спланированные новогодние каникулы. Занимаюсь неделю в студии танца на пилоне. Все ноги набиваю в космос синяков. Не останавливаюсь, продолжаю, так как каникулы крайне ограничены. Цель – взять, как можно больше материала в самые короткие сроки.

По приезде в Ханты-Мансийск (уже знакома тебе фраза) покупаем с мужем пилоны, снимаем помещение, красим стены, открываем ИП, покупаем зеркала. Везём зеркала. Разбиваем их случайно. Покупаем снова. Устанавливаем. Кстати, на всё это я взяла кредит сто тысяч рублей в Ханты-Мансийском банке.

Далее обучалась за день по различным видеороликам с интернета, а иногда и за час до тренировки, так как бюджетную мою нагрузку нужно было выполнять. И, таким образом, начинаю обучать желающих клиентов моей новоиспечённой фитнес-студии. Перед клиентами на тренировках преподношу себя как профессионального опытного тренера. Вот она вера в свои силы по бразильской системе. Ханты-Мансийцам рассказала на восхищение только на 10-летию фитнес-клуба, как я обучалась и открывалась.

В 2013 году подруга Валентина Вохмина настаивает на прочтении бестселлера «Бедный папа. Богатый папа». Книга Роберта Кийосаки очень меня впечатлила!

С плетением афрокос на дому, как говорится, у меня «кушать» мой малюсенький бизнес не просил. Там столкнулась лишь с закупкой материала, когда клиентки не являлись на плетение. Вопрос решён был уже со второй записью клиента. Я клиентов, так сказать, дисциплинировала самостоятельной закупкой материала. А я лишь им сообщала какой материал нужен, где и сколько купить. И запись вела только после приобретения искусственных волос. Данную схему использую и сегодня. Когда финансово они сами потратились, то приходят со 100% точностью.

Вспоминать – не делать. Это сейчас легко и быстро рассказываю в двух словах. А тогда я заплетала одна. Хотя мастера афроплетения всегда работают в паре, а то и втроём. Я плела одна по 10—14 часов «одну голову». Пальцы опухали, вены у кистей рук «выпрыгивали», ног и спину не чувствовала. Но только так возможно себе выработать тактику и технику, начиная с высчитывания минимума и максимума временных затрат и сил на каждую косичку и т. п. Позже и дочь-помощница подросла в напарницы. Сейчас мы плетём клиента 3—4 часа.

Подобную аналогию можно показать и по фитнесу. С открытием фитнеса уже через месяц от большого количества ежедневных тренировок заработала межрёберную невралгию, также в плечах была адская боль, мышцы забиты и т. п. Вкратце про межрёберную невралгию. Это когда ты дышать элементарно не можешь полной грудью. Ощущения такие, как будто сломаны рёбра. Даже ночью просыпаешься от боли, когда переворачиваешься с бока на бок.

Конечно, лечилась, но втихую от врачей продолжала ежедневно вести тренировки через страшные боли. Тогда у меня не было ещё тренерского состава, всё – сама. Не смела себе позволить поставить перерыв. Давила злосчастная аренда за помещение. Я тогда в прямом смысле слова завидовала тем, кто мог арендовать не 50—100 кв. м. для деятельности, а кому достаточно всего 10 кв. м. для тех же доходов. Или же кто мог брать помещение по часовой оплате, как, например, многие танцевальные и фитнес-студии снимают спортзал на час для тренировки. А у нас стационарные пилонны и, естественно, их нельзя устанавливать в спортзалах, где каждый час меняются коллективы. Но именно эта «свеча сзади» меня и заставила вырасти. Те, кто мог снимать по часовой оплате залы, так там и до сих пор находятся. Ничего в принципе не изменилось у них за многие годы. А вот если бы отменяла я тренировки, как многие и поступают, то и не было бы результата. Поэтому порой выражаюсь резко: «Существует 2 причины неявики. 1. Умер. 2. Заболел и умер». Вывод: если не умер, значит не болел!

По факту мне мой же бизнес на тот момент фитнес-клуб и дал возможность и толчок приобрести недвижимость – помещение для предпринимательства. А это приобретение помогло приобрести другое помещение. И уже эти помещения работают не только на фитнес-клуб, а уже на несколько разных видов деятельности.

Конечно, с открытием фитнеса, много возникло проблем, о которых я не подозревала. Но все трудности породили новые ветви деятельности. Так, дополнительно и по сей день занимаюсь постановками свадебных танцев, провожу тематические девичники, выступаем с танцевальными номерами на праздниках различного масштаба, сдаю в прокат сценические костюмы и т. п.

Но в целом, с 2008—2017 года мои бизнес-течения быстро зажигались и также шустро угасали. Тогда я ещё не знала, насколько и как важно обучаться бизнесу, уделять время и внимание саморазвитию. Сразу оговорю, что обучение обучению – рознь! Нужно учиться только у тех, кто сам строил бизнес, а не у мнимых учителей, которые стали заниматься обучающими курсами, отдавая дань моде. Явный пример тому, как модно предлагают в интернете продвижения в соцсетях, помощь в ведении постов и т. п., а у самих мизерное количество подписчиков. Ведь даже уровень простого рабочего определяют по наличию и состоянию у него необходимого набора инструментов, так и этих товарищей смотрят по их же странице в соцсетях. Ну не позорились бы, сначала сами добились бы и показали личный пример. Учителя обучающих курсов должны быть в действительности жёсткими практиками, у кого набита рука, которые прошли «и Крым, и Рим». Они прошли этот путь, падая и тут же поднимаясь.

В 2017 г. мой любимый муж отправляет работать меня в «Этажи». Я желая сама не проявляла совсем и даже хотела, чтобы мне отказали в приёме. На собеседование пришла самоотёком обстоятельством. Поэтому я не волновалась, отвечала... просто отвечала. У меня не было цели их руководителям понравиться. Но меня приглашают на эту работу риэлтором. Тут я уже в 3-дневный срок уволилась с бюджета.

Благодарна судьбе за все возможности! А уж я-то шанс свой никогда не упущу. После первого рабочего дня в агентстве недвижимости вечером с мужем поделилась: «Мне нравится!» И здесь я бразильскую систему не оставляла в покое. Своим клиентам ни за что не сообщала, что я новичок и не давала повода об этом им даже подумать. Для меня это было равносильно позору. Хотя там было распространённым сообщать клиенту, что ты новенький и сейчас всё уточнишь у руководства, юристов и т. п. На самом деле они так делали, чтобы снять с себя ответственность. Позорники!

Многие начинающие риэлторы радуются свободному графику. Но я и в бюджете была свободной. Помнится, звонит мне «замша»: «Вы на работе должны находиться с 11.00—18.00 ч.» Мой ответ был спонтанным, но чётким: «Если я буду находиться на работе „от и до“, то мы с вами сегодня же прощаемся!» Но, конечно, это всё с учётом того, что работу я выполняла лучше всех. И здесь немаловажную роль сыграло, что не я работу нашла, а работодатель

меня пригласил как хорошего специалиста по рекомендации. И нормально они это принимают. В таком свободном режиме я работала много лет. Поэтому для меня эта свобода уже не была праздником, а само собой разумеющимся. В итоге-то я работала круглосуточно во всех своих трудовых местах. Поэтому и в бюджете, и вне бюджета для меня не было понятия выходного дня. Спать не лягу, пока не выполню. Никем не доказано, сколько я должна спать. Сколько удалось, то и выпалась.

Также начинающие риэлторы зачастую уходят с данной тропы из-за отсутствия оклада и иной дополнительной прибыли в первые месяцы. Я была обеспечена другими доходами. Тот 2017 год был самым плодотворным за все года моего афроплетения на клиентов. Поэтому я чётко знала для чего я пришла.

Далее меня ждала полная трансформация. Да, очень быстро мозг в Этажах мне переформатировали. И я с тех пор по настоящее время осознанно погружена в литературу по бизнесу. Но с первого дня работы чётко понимала, что я здесь временно, так как это не мой бизнес, а я тут наёмник, да ещё и не официально принятый. Оговорю тот момент, что почти все работающие в этой компании не делают того, что им рекомендуют руководители для развития. Не делают по одной простой причине, что они с одной наёмной работы перепругнули на такую же. Просто тут им красиво уже завуалировали сознание, что теперь они являются людьми бизнеса, а те и счастливы. Все счастливы!

## **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.