



12 ЭНИС ДЕМИН

ОТКРЫВАЯ ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ

ЧЕСТНАЯ ИСТОРИЯ
ПРО БИЗНЕС,
ЗДОРОВЬЕ И ДЕНЬГИ

- ОТ ВЫГОРАНИЯ К ЭНЕРГИИ
- ОТ НАЙМА К СВОБОДЕ
- ОТ ДОЛГОВ К КАПИТАЛУ

Денис Демин

Открывая второе дыхание.

Честная история про

бизнес, здоровье и деньги

<https://litres.ru/74306777>

ISBN 9785007069854

Аннотация

Практическое руководство по трансформации жизни для тех, кто устал от найма, выгорания, долгов и кредитов. Автор, прошедший путь от выгорания к энергии, от найма к свободе, от долгов к капиталу, делится работающей системой из 10 шагов. Книга подходит для предпринимателей, руководителей, специалистов 35—55 лет, ищущих дополнительные источники дохода и свободу от графика.

Содержание

Вместо предисловия	5
Глава 1. Рестарт	8
Глава 2. От выгорания и усталости к энергии	15
Глава 3. Побег из найма. 10 лет ада и рая	24
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Открывая второе дыхание Честная история про бизнес, здоровье и деньги

Денис Демин

Корректор Елена Дубинина

© Денис Демин, 2026

ISBN 978-5-0070-6985-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вместо предисловия

Успех — это не результат гениальности, а следствие системы. Большинство преуспевающих людей — это не гении, а те, кто выстроил правильные процессы.

Рэй Далио

Представьте одно утро. Да, да — ваше новое утро.

Вы просыпаетесь не от звонка будильника, а потому что выспались.

Рядом любимый вами человек, а за окном — море и горы.

Вам не нужно спешить. Больше никаких пробок, совещаний и начальника, который каждый день решает, как вам жить.

Потягивая утренний ароматный кофе, вы открываете ноутбук и видите, как за эту ночь вырос ваш пассивный доход, покрывающий все ваши расходы.

Пока вы отдыхали, ваш капитал прирос, а ваша команда работала и вывела бизнес на новый уровень.

Вы занимаетесь делом, которое любите. Оно приносит радость, вдохновение и доход, который также растет каждый месяц.

У вас нет долгов. Нет страха «а вдруг завтра не будет денег». Вместо этого у вас есть финансовая подушка на 5—7 лет спокойной жизни.

Вы чувствуете себя отлично. Полны энергии. Ваше стройное тело выглядит на 10 лет моложе вашего возраста.

Сказка? Такого не бывает? Это не про вас?

Факт: это реально, такое бывает и это точно про вас, если вы держите в руках эту книгу.

В ваших руках книга-тренинг, книга-инструмент, в которой 10 глав — это 10 инструментов для трансформации вашей жизни.

Буквально несколько лет назад я жил «от зарплаты до зарплаты», задыхался от приступов астмы и к 35 годам сделал вывод, что «поезд ушел». Прием таблеток, вдох ингалятора были утренним ритуалом, а лишний вес убивал суставы и сердце.

Использование систем и методов, о которых пойдет речь в книге, помогли мне сбросить 20 кг, победить астму, бегать на беговой дорожке по 5 км, создать бизнес с миллионным оборотом, поменять долги на капитал и переехать жить к морю, а зимовать в Таиланде.

Все, что вы узнаете в этой книге, работает на 100% (сработало и для меня лично, и для сотен других людей.)

В книге мы будем говорить не о мечтах и не про «может быть получится», а про реальные методы, которые позволяют прокачать важные сферы жизни любого человека, решившего использовать идеи из книги.

В итоге, изучив эту книгу, вы получите не просто главы

для увлекательного чтения, а наглядную маршрутную карту для собственного преобразования.

Эту книгу-инструкцию я создавал как рабочий инструмент. Она получилась прямой, конкретной, честной, без иллюзий и сказок.

Поэтому, она не подойдет всем. Она не для того, чтобы «нравиться». Она для того, чтобы поддержать обычных людей, в их стремлении стать лучше и создать свой уникальный проект под названием «ЖИЗНЬ».

Глава 1. Рестарт

Знание — это единственное богатство, которое увеличивается, когда его делят.

Сократ

На самом деле книг про бизнес, законы успеха, создание капитала, финансовую грамотность и личностный рост написано тысячи.

Зачем создавать «еще одну»?

Кроме того, зачем трудиться над книгой, когда уже и так все отлично: бизнес и капитал работают, дети всем обеспечены. Большинство вопросов закрыто. Можно тихо жить и наслаждаться жизнью.

Однако я увидел миллионы людей, которые так же, как и я, стремятся вырваться из «крысиных бегов», но не знают, как это сделать. И, несмотря на горы литературы и терабайты интернет-контента, по-прежнему находятся в неопределенности, депрессии, отчаянии, у края.

Многие из них пробуют начать бизнес и терпят крах, сдаются буквально через три месяца.

Кому-то удастся даже заработать первые деньги, но они быстро теряют их из-за финансовой неграмотности и возвращаются к «дырявому» семейному бюджету.

Но больше всего я увидел тех, кто просто боится начать,

потому что считает, что уже поздно, мыслит стереотипами, живет чужим мнением, полон страхов, иллюзий, ограниченный, что в итоге приводит в состояние низкой самооценки и неуверенности в себе, в своих силах.

В этих людях я увидел самого себя, когда мне было 35.

Того себя, дошедшего до своей «точки невозврата» — того момента, когда говоришь себе: «С меня хватит! Хочу жить по-другому, надо что-то менять».

Но как?

Как изменить свою жизнь, когда у тебя нет нужных бизнес-навыков, ресурсов, связей? Когда ты крутишься как белка в колесе с утра и до вечера, чтобы просто свести концы с концами, пытаешься выжить и прокормить семью с тремя детьми.

Как преуспевать, когда нет физических сил? Когда у тебя 20 кг лишнего веса, больные, отекающие суставы, задыхаешься от приступов астмы и даже шнурки сам себе завязать не можешь (просишь жену помочь).

Как вырваться из замкнутого круга постоянной нехватки денег и кредитов? Когда ты в долгах как в шелках и еще занимаешь до получки. В книгах читаешь, что «нужно мыслить позитивно», а у самого ощущение, что жизнь проходит мимо. Что ты застрял и думаешь, что менять что-либо уже поздно.

Знакомо?

Я знаю это состояние. Я жил в нем долгие годы. Когда уже жизнь не жизнь и закрадываются мысли «сбежать» из нее. И если вы думаете, что у вас все плохо, то знайте: на самом деле у вас все хорошо, потому что бывает значительно хуже.

А потом случилось чудо.

Нет, не какое-то там «волшебство» или «повезло»

Просто я принял это решение. «С меня хватит! — сказал я себе. — Не знаю как, но я найду способ вырваться из этих крысиных бегов и жить лучше».

Сегодня, мне уже за 50 и более 15 лет я живу жизнью, о которой даже не мечтал в свои 35, а уж тем более в 20 лет. Укрепил свое здоровье, занимаюсь фитнесом. Приседаю со штангой и забыл про одышки. Полон энергии и сил. Строю международный бизнес и путешествую. Переехали с семьей из холодного и дымного Череповца к морю, а на зимовку улетаем в Таиланд. При всем при этом консультирую, обучаю и... пишу эту книгу.

И я хочу, чтобы вы знали: изменить свою жизнь к лучшему, наполнить ее смыслом и всеми благами этого мира, изобилием доступно всем и каждому.

Когда я понял, что мой опыт не должен пропасть, что моя история может вдохновить людей на создание лучшей жизни, у меня появилась веская причина успеть написать такую книгу.

Я просто представил, как бы мне помогла такая книга в мои 35 (а еще лучше в 20 лет), насколько проще и быстрее

мне бы удалось получить первые результаты, будь у меня такой материал и конкретный пример реального человека.

Это книга не столько про автора, сколько про вас, про те возможности, которые есть у вас и как вы можете их реализовать с помощью простых, проверенных методов.

Эта книга — мой способ передать вам то, что изменило мою жизнь. Это способ коснуться, достучаться и помочь тем, кто также хочет перемен в своей жизни, хочет поверить в себя, свои силы и предпринять еще одну попытку начать что-то новое, сдвинуться с мертвой точки и начать уже действовать.

Когда бежишь на беговой дорожке, то примерно к двадцатой минуте так прижимает, что думаешь остановиться, послать все к черту и отдохнуть. Но если продержаться еще чуток — открывается второе дыхание и на сороковой минуте тебе уже не хочется останавливаться, создается впечатление, что можешь бежать вечно.

Так и в жизни: когда выдохся, когда загнали в угол, когда непросто, когда устал, когда зашел в тупик и не видишь выхода — открывается второе дыхание и ты делаешь новый рывок.

Задача этой книги помочь вам открыть это второе дыхание, чтобы у вас появились энергия и вдохновение для нового старта, нового витка, свежего этапа вашей жизни. Более мощного, осознанного, продуктивного.

Если хотя бы один человек прочитает эту книгу и изменит

свою жизнь — я написал ее не зря.

Но я верю, что таких людей будет намного больше.

Эта книга для вас, если:

- Вы чувствуете, что застряли и хотите перемен.
- Вы ищете дополнительный доход, не бросая текущую работу.
- Вы устали от найма и хотите свободы.
- Вы хотите улучшить здоровье, но не знаете как.
- Вы пробовали преуспеть в бизнесе, но не получилось.
- Вы хотите создать капитал для семьи и детей.
- Вы готовы учиться и действовать.
- Вы ищете наставника, а не «волшебную таблетку».

Если вы узнали себя — эта книга сильно поможет вам повысить качество вашей жизни. После ее прочтения вы почувствуете, что у вас была *жизнь до книги и началась совсем другая после*.

Я искренне вам это желаю и рад, что у вас появился такой шанс.

Отлично! Добро пожаловать!

КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

1. Читайте по одной главе в день

— Не глотайте всю сразу. Дайте информации усвоиться.

Если все же не удержались и проглотили, то прочитайте второй раз, «тщательно пережевывая»).

2. Заполняйте рабочую тетрадь в конце

— Записывайте инсайты, свои мысли, идеи после каждой главы. Это поможет лучше осмыслить тему и привнесет больше осознанности. Кроме того, есть высокая вероятность, что вы найдете решение какой-то своей проблемы или «затыка» в своем деле, размышляя над идеями из книги.

3. Выполняйте упражнения

— В книге есть практические задания. Делайте их. Я вошел прямо в книгу задания из моих тренингов и семинаров. Результаты у тех, кто выполнял упражнения, гораздо выше.

4. Обсуждайте с наставником

— Тот, кто дал вам эту книгу, — ваш проводник. Задавайте вопросы, обсуждайте темы, делитесь идеями.

5. Действуйте сразу

— Не ждите «понедельника». Начните сегодня. Потому что книга без действий — просто бумага с текстом, а книга с действиями — инструмент трансформации.

Таким образом, книга превратится для вас из простого чтения в мощный тренинг и магия позитивных изменений будет работать на вас.

Теперь вы знаете, почему я написал эту книгу, какие выгоды вы получите от прочтения и какие изменения вас ждут входе этого увлекательного путешествия.

С чего же начать этот путь, с какого шага?

Входе живых презентаций и онлайн вебинаров я обычно

задаю аудитории простой вопрос: «что для вас важнее — здоровье или деньги?» Представьте, почти 100% людей из зала голосуют за здоровье.

И это не удивительно. Ведь хорошее самочувствие действительно является фундаментом любых достижений.

Поэтому первое, с чего мы начнем «путешествие» — мы поговорим про способы сохранения себя в ресурсном состоянии, про ценность №1 — наше здоровье.

Но не с точки зрения медицины и докторов, которые лечат болезни, а с точки зрения человека, который хочет быть здоровым. Вы узнаете, как за 90 дней создать свое новое тело, стать более энергичным и легко просыпаться по утрам.

Поэтому в следующей главе я поделюсь с вами «секретами», как я сбросил 20 кг, победил астму и начал бегать.

Без диет. Без марафонов стройности. Без «волшебных таблеток».

Только система из трех простых шагов и дисциплина.

Переворачивайте страницу. Ваше второе дыхание начинается здесь.

Глава 2. От выгорания и усталости к энергии

Здоровье настолько превосходит все остальные блага жизни, что поистине здоровый нищий счастливее больного короля.

Артур Шопенгауэр

История первая

Самым большим препятствием в любом деле, за которое я брался, было состояние моего здоровья, точнее, его отсутствие.

Начало обучения в музыкальной школе, секция хоккея в команде «Металлурга», занятия боксом или тяжелой атлетикой, старт бизнеса и даже отношения приходилось заканчивать по причине очередной затяжной болезни.

Когда мне было всего четыре года, доктор поставил диагноз — бронхиальная астма. И сколько себя помню, меня постоянно лечили, постоянно был в больницах — приступы астмы, капельницы, уколы.

В школе я пропускал стабильно по полтора месяца два раза в год и постоянно догонял учебный процесс. Тем не менее всегда умудрялся быть хорошистом, окончил школу достойно, а на экзаменах в институт получил пятерки и поступил на истфак в педагогический университет. Приступы астмы

снимал ингалятором и бежал дальше. Вот такое упрямство.

Состояние здоровья ухудшалось, и в итоге я попал в реанимацию с астматическим статусом. Прокачали гормонами и сказали, что через пару лет ждут меня снова.

В итоге вес 92 кг (при росте 176), жизнь на ингаляторе, синовит коленных суставов, аллергия на все. Шнурки на ботинках завязывает жена, по лестнице еле-еле, радости — ноль.

Поиски решения: сомнения и факты

Мы такие люди, что пока совсем не припрет, редко что-то предпринимаем. Пока гром не грянет... или жареный петух не клюнет — русские поговорки.

Но мир заботиться о нас, и в такие периоды приходит решение. Главное, его не просмотреть, не пройти мимо шанса.

Тогда мой фокус был на то, чтобы заработать деньги, так как не было понимания, что энергия и состояние здоровья важнее.

Когда мой знакомый рассказал мне про натуральные средства немецкого производства, способные решить мои проблемы со здоровьем, то, как человек, привыкший верить только цифрам и фактам, я скептически отнесся к этим «чудо-средствам».

Однако выбора особо не было, и я решил разобраться, что это такое.

Стал понемногу изучать составы этих продуктов, читать

статьи доктора Делбе (эксперт по натуропатии из Германии), слушать выступления профессора Владимира Абдуллаевича Дадали (Санкт Петербург), интересоваться исследованиями, результатами применения и обнаружил, что это очень эффективные, безопасные, природные средства, восстанавливающее действие которых давно и абсолютно доказано.

Система 90 дней: дисциплина как навык

Помню, как заказал из Германии литр растительного концентрата, чтобы понять будет ли аллергическая реакция моего организма. Реакции не было, но и результата я не почувствовал.

Выяснилось, что природные компоненты работают иначе, чем привычные мне фармацевтические средства (преднизолон, сальбутамол), действие которых моментально. Ведь цель всех фармацевтических препаратов — снять симптом, а не устранить причину болезни.

Натуропатия работает мягко, безопасно, устраняя постепенно причины заболеваний, и нужно как минимум 90 дней для того, чтобы пошел процесс восстановления.

Входе изучения такой науки как Аюрведа — древняя система знаний (переводится как «наука о жизни»), я выяснил, что есть причины, которые приводят нас к болезням, а есть шаги, которые ведут к здоровью. Вопрос только в том, какой путь мы выбираем.

Раньше я думал, что если уж родился без крепкого здоровья, то это навсегда. Оказалось, что это не так. Здоровье — это выбор. И это та вершина, которую каждый покоряет сам!

Как сказал академик Николай Михайлович Амосов: «Врачи лечат болезни, а здоровье нужно добывать самому»

Оказалось, что причины болезней — это на 95% образ жизни и только на 5% наследственность.

Дефицит питательных веществ, интоксикация, ацидоз (кислая среда), стресс, вирусы — вот базовые причины большинства болезней.

Тогда какие шаги нужно сделать, чтобы двигаться в сторону здоровья? Хороший вопрос и мне удалось найти на него ответ.

Первый шаг — это детокс. Очищение организма (желательно безопасное и на клеточном уровне). Как уборка квартиры. Представьте если в квартире не прибираться 30 лет и не выносить мусор. Что будет?

Второй шаг — это клеточное питание (восполнение дефицита витаминов, минералов, аминокислот). Выяснилось, что наши клетки не питаются котлетами и борщом.

Им нужно 28 аминокислот, 15 минералов, 12 витаминов, 7 групп ферментов, 3 вида полиненасыщенных жирных кислот ЕЖЕДНЕВНО, чтобы правильно функционировать. Дефицит того или иного элемента приводит к дисфункциям и болезни.

Третий шаг — это защита от воздействия окружающей

среды. Защита от стресса, вирусов и ацидоза.

Когда я это все узнал, мне показалось, что система трех шагов слишком сложная и мне совершенно некогда этим заниматься. Мне нужно было простое, безопасное и комплексное решение, на которое мне не нужно тратить много времени.

Оказалось, что таким решением как раз и были программы восстановления, о которых рассказал мне Генрих. Именно в этих программах был заложен принцип трех шагов к здоровью за 90 дней.

В итоге я решил заказать всю программу и дисциплинированно принимал продукты в течение трех месяцев, выполняя также рекомендации нутрициолога:

- пить 2 литра чистой воды в сутки (чай, кофе, суп — не в счет). Налил бутылку чистой воды и пей)

- снизить потребление сахара (желательно до нуля). Оказалось, что чай без сахара намного вкуснее.

- ежедневные физические упражнения (15 минут в день). Мне нравится гимнастика цигун — я ее и делал. Потом скачал программу кроссфита (типа «убрать живот за 30 дней») и выполнял, чередуя с гимнастикой.

- утренний ритуал медитации на 10 минут для спокойствия и настроя на весь день. Признаюсь, филонил первое время, но потом «вшил» эту практику в свою жизнь.

Результат: 72 кг и свободное дыхание

Все произошло как-то незаметно. Сначала нормализовалась работа кишечника. Стал сдуваться живот (я был таким солидным человеком с пухом). Потом стало легче дышать.

Ушли ночные приступы. Ингалятор носил по привычке с собой, но не пользовался.

Решился на спортзал. Абонемент в фитнес-клуб не покупал, так как не было уверенности, что улучшения будут надолго.

Раньше достаточно было пары тренировок — и тут же опухали суставы, заболел бронхитом с гайморитом.

Но в этот раз все пошло по другому сценарию: две тренировки — норм, пять — норм, месяц — норм, и становилось только лучше. Стал приседать и даже бегать на беговой дорожке. Вошел в процесс регулярных занятий и купил абонемент.

Самое интересное, что стали уходить вес и объем.

Буквально пару месяцев спустя, встав на весы, я увидел цифру 72 кг. Знакомые стали обращать внимание и делать комплименты: «красавчик», «сильно», «молодец».

Было ощущение, что вместе с 20 кг ушли 20 лет возраста. Стал энергичнее, сильнее, выносливее.

Я не гнался за таким результатом и не ставил себе задачу похудеть. Никогда не придерживался диет и не участвовал в модных марафонах по похудению. Снижение веса стало «побочным эффектом» от применения комплексной программы восстановления организма и следования рекомендациям

нутрициолога.

Респираторные заболевания появлялись все реже. Даже коронавирусы прошли стороной — ни я, ни моя семья НЕ заболели в эпидемию. Тогда я начал понимать, я увидел, осознал, что система реально РАБОТАЕТ!

В результате детокса и запитки организма витаминами и минералами окреп иммунитет, восстановился опорно-двигательный аппарат, короче весь организм.

Программа на 90 дней не вылечила меня, она сделала организм здоровым.

Наконец-то я стал дышать свободно. В это трудно поверить — но это большая ценность — просто дышать.

Мои дети и супруга также использовали продукты программы и решили проблемы — варикозное расширение вен (супруга), атопический дерматит у дочки и аллергия у сына.

Для нас это стало большой победой.

Если для вас здоровье так же является ценностью, то обязательно изучите тему натуропатии и воспользуйтесь рекомендациями, которые мы использовали всей семьей.

Фундамент: энергия для бизнеса

Интересно, что в процессе восстановления здоровья произошел еще один важнейший инсайт, открытие.

Дело в том, что, когда я стал чувствовать себя лучше, появилось больше энергии. Именно эта энергия позволила мне

работать по 1—2 часа в день над новым бизнесом, **совмещая** с основной работой.

Без хорошего самочувствия ничего бы не получилось точно — я бы выгорел через 2—3 недели. А с новой энергией получалось больше встреч, обучений, переписок и самое главное — совсем в другом состоянии.

Интересно, что пошли вибрации драйва, игры, веселья, куража.

Здоровье, энергия стали моим первым важным бизнес-активом. Можно сказать, что инвестиции в состояние здоровья принесли самые большие дивиденды и стали фундаментом, на котором строились последующее развитие и рост.

Это действительно фундамент, потому что, если нет здоровья — нет энергии, а нет энергии — не будет и бизнеса.

Вот что об этом пишет искусственный интеллект: «Здоровье — это наш самый ценный и невозполнимый капитал. Без него теряют смысл любые другие достижения, богатства и радости жизни. Поддержание хорошего самочувствия требует осознанных ежедневных усилий, которые в итоге окупаются долголетием и высоким качеством жизни».

Кроме того, я понял, что, если я способен дисциплинированно заботиться о своем здоровье (ежедневно следовал программе 90 дней), значит, я способен дисциплинированно строить и бизнес-процессы.

Это ведь тот же навык. Его просто нужно включить и прокачать.

Поэтому в следующей главе мы перейдем к следующему шагу вашего движения к свободе.

Допустим, вы решили вопрос с энергией и стали чувствовать себя лучше. Отлично!

Но что делать дальше?

Энергия без направления — как яхта без паруса и киля.

И в следующей главе я расскажу, как я ушел из найма за полтора года, выстроив параллельно с работой бизнес с миллионным оборотом и в итоге получил свободу от будильника, начальника и графика.

Это не про сказочный персонаж. Это мой реальный путь.

Глава 3. Побег из найма. 10 лет ада и рая

*Единственное, что мне нравится в офисной жизни — это то, что стулья вращаются.
Неизвестный автор*

История вторая. Школьный учитель

Куда я отправился после окончания университета?

Очевидно, что пошел работать учителем истории в школу.

Мне достались пятые классы и десятые.

Объяснять пятиклассникам бенефициальную реформу Карла Мартелла было непросто, но увлекательно. А работать в старших классах — просто песня. Более осознанные ребята-старшеклассники внимательно изучали причины событий начала XX века в нашей стране.

Это прям было мое, однако целых два «но» мешало.

Во-первых, зарплата (которую в 90-е годы имели привычку задерживать) была настолько мизерной, что я понял — концы с концами не свести.

Во-вторых, опять же, состояние моего нездоровья. Помню, как рано утром идешь пешком на автобусную остановку на морозе, мерзнешь в икарусе (возможно, кто-то еще помнит такие длинные автобусы-гармошки из Венгрии), а потом опять пешком от остановки до школы.

В итоге, стоя у доски, дышишь как паровоз и брызгаешь незаметно ингалятор. А после доз лекарства — состояние овоща. Так себе история.

Поэтому стал искать варианты открытия своего дела.

История третья. Предприниматель

Супруга подсказала идею организации коммерческих кружков английского языка в детских садах, так как она окончила факультет иностранных языков, и мы вместе разработали авторскую методику преподавания английского для малышей в мини-группах.

Эффект был потрясающим. Методика показала себя эффективной. Дети и родители в восторге. Спрос был такой, что нам просто не хватало времени, чтобы всем оказать услугу.

Параллельно мы вели торгово-закупочный бизнес и делали поставки чая и кофе в рестораны и в розницу.

В начале 2000-х регулятор стал закручивать гайки, и нам пришлось закрыть кружки английского, а бандитская конкуренция привела к выходу из торгово-закупочного бизнеса.

Нужно было искать новые варианты, и на горизонте появился мой новый интерес — фондовый рынок, сектор инвестирования и финансов.

История четвертая. Офисный «планктон»

Пройдя обучение в Москве и познакомившись с моими

наставниками, я стал развиваться в этой сфере.

Предприниматель во мне временно «сдулся», и я стал рассматривать вариант работы по найму.

После «бизнесменских» мытарств работа по найму мне показалась раем.

Готовая система, отлаженные механизмы, аванс и зарплата, выходные и отпуск.

Но какая цена у этих почти библейских «райских кущ»?

По сути, заплатить пришлось своей свободой. Получил строгий режим работы, начальника и будильник.

Я делал карьеру от простого агента по продажам до директора филиала и региональной дирекции. Некоторое время мирился с «неудобствами» работы по найму. Однако мой дух свободного предпринимателя бунтовал.

Кроме того, потолки по зарплате и все тоже никудышное здоровье подливали «масла в огонь».

Я искал способ получить дополнительный доход, не бросая того, чем был занят, а в перспективе создать активы и жить на доход от этих активов. То есть, чтобы не я сам работал за деньги, а чтобы деньги или бизнес работали на меня и приносили стабильный доход.

Мечта?

Возможно. Однако если мечту прописать в цифрах и определить сроки, ресурсы, то она превращается в цель. Цели я поставил для себя две.

Первая цель

Откладывать с зарплаты 10—30%, инвестировать, постепенно накопить капитал и, как следствие, получать от него доход. Дивиденды от акций, купоны с облигаций, деньги от сдачи в аренду — самое то.

Работая в сфере финансов, обучаясь и общаясь в среде профессионалов этого направления, я выяснил, как это сделать, и начал двигаться к цели. Не обошлось без косяков, поражений и потерь. Несколько раз я все бросал. Но в итоге капитал стал формироваться, затем стал расти и с каждым годом приближался к цели. Можно сказать кое-что получилось.

В главе №7 я поделился этим опытом. Его можно взять и, уже зная, «где лежат грабли», проще и быстрее, безболезненное пройти этот путь и создать пассивный доход от своего капитала.

Вторая цель

Создание своего бизнеса, который работает и приносит доход, даже когда ты спишь или на зимовку уехал в Таиланд.

Обращаю внимание: не предпринимательство, а бизнес.

Как предприниматель ты всегда «женат» на своем бизнесе, он управляет тобой, ты 100% им занят. Цель предпринимателя — создать бизнес, который может работать без его непосредственного участия.

Только так можно получить свободу и получить бизнес в

виде капитала, а не в виде рабочего места, где ты вкалываешь не восемь часов, а по 12—16, а то и круглосуточно (так у меня часто бывало)

Маленький вопрос

Как человеку с дрянным самочувствием, с тяжелым хроническим заболеванием, изнуренного одышкой, лишним весом и состоянием овоща, работающему с утра до вечера на работе между подчиненными и начальниками, с семьей (трое детей), создать такой бизнес?

И большой вопрос

В какой сфере есть такая возможность, чтобы, совмещая с основной работой, уделяя 1—2 часа в день, обладая мизерными ресурсами, не вкладывая больших денег (их просто не было), не рискуя (так как очередная бизнесовая нервотрепка меня просто бы добила), построить систему бизнеса и выйти на достойный результат?

У меня не было ответов на эти вопросы, и я продолжал искать.

История пятая. Урок от службы безопасности

Ситуация сложилась так, что страховая компания, в которой я тогда работал директором филиала Северо-Западной дирекции, не смогла в итоге получить аккредитацию в банках, и филиалы в регионах решили закрыть.

Мне просто позвонили и сказали, чтобы я написал заяв-

ление по собственному желанию и передал ключи от офиса.

Представьте (это было под новый год), у меня семья, трое детей, ипотека и кредит на авто, «елка на носу», подарки и все прочее и тут «Денис Валерьевич, напишите заявление».

Оказаться на улице с детьми и кредитами было никак нельзя, и я попросил руководство отложить вопрос до 1 февраля, чтобы успеть найти другую работу, создать доход.

Через полчаса мне позвонили из СБ компании и сообщили: «Если вы не подпишите прямо сейчас и не пришлете нам скан, мы сделаем так, чтобы вы никогда и нигде больше не получили работу». Во как.

История шестая. Встреча с наставником

Я заметил, что когда становится совсем темно, тяжело и невыносимо, наступает... рассвет!

Буквально за пару месяцев до этих событий я пил кофе в «Старбаксе» в Москве на Тульской.

Мы беседовали с удивительным человеком по имени Генрих о невероятной возможности, которую он для себя открыл.

Как всегда, я был настроен скептически, но слушал внимательно, так как знал Генриха как талантливого финансиста, основателя крупнейшей в России компании по финансовой грамотности, автора книг и статей, редактора финансового журнала и просто хорошего человека.

Мой собеседник поделился со мной, почему он закрыл все

свои бизнесы и начинает в возрасте 35 лет новое дело с чистого листа.

Первое впечатление было, что он шутит или немного не в себе, но по мере рассказа я начал понимать, что он говорит именно о том, что и я искал последние несколько лет.

Речь шла о бизнесе в нише красота и здоровье, с товарами производства Германия, премиум уровня, с особой системой продвижения товара на рынок через сеть независимых партнеров.

После финансовых продуктов (страхование жизни, акции, облигации, различные деривативы) работать в нише красота и здоровье было неожиданным предложением, особенно от финансиста.

Но Генрих мне объяснил, что работать с простыми, понятными людям продуктами намного легче, и обороты можно создать гораздо больше, чем с труднообъяснимыми финансовыми инструментами.

В этом был здравый смысл, да и сама система продвижения, которую показал Генрих, была интересной и прозрачной.

Все очень просто: регистрируешься в онлайн-магазине и получаешь доступ в личный кабинет. Заказываешь себе товары прямо у производителя с доставкой на дом и скидкой 28%.

Если хочешь скидку увеличить — рекомендуй магазин и помогай людям зарегистрироваться так же и получить до-

ступ к заказам.

Все услуги (вплоть до доставки продукции на дом клиенту) бесплатно.

Математика бизнеса

По мере роста сети скидка перерастает в доход с оборота покупок по твоей рекомендации (реферальная система)

Так как рекомендовать может каждый зарегистрированный клиент и увеличивать свою личную скидку, то рекомендации могут идти мультипликацией и масштабироваться в принципе до бесконечности.

Я посчитал, что если у меня появится 5—6 активных клиентов-партнеров, то сеть рекомендаций может быстро вырасти в геометрической прогрессии до 25—125—625 клиентов. При среднем чеке 3 000 рублей в месяц это оборот порядка 2 млн рублей и даже если мой личный доход будет всего 5% с оборота, то это уже 100 000 в месяц.

«Неплохая прибавка к зарплате», — подумал я.

Стал, конечно, взвешивать риски, искать «подвохи».

«Ну, допустим, зарегистрируюсь бесплатно, — думал я, — закажу себе на пробу продукцию (там что-то для здоровья есть — актуально для меня)».

«Made in Germany („Сделано в Германии“) — значит, качество товаров должно быть огонь. Попробую. Как говорится, „чем черт не шутит“. Если не понравится, то обязательств никаких нет».

В итоге заказал самые обывательские товары (все равно деньги на это тратим): зубную пасту, крем для рук жене и еще на пробу гель алоэ со вкусом персика (для здоровья).

Зубная паста понравилась, от крема жена в восторге, а вот гель я не понял.

Вкусный, конечно, но толку — ноль.

Ну, думаю, с гелями потом разберемся. Буду рекомендовать понятные людям продукты.

И поставил себе задачу — хотя бы **одному** человеку в день рассказать о классном онлайн-магазине, так как ни сил, ни времени на активную работу в этом направлении не было, да и сомнений на счет этого «бизнеса» было немало.

Что я конкретно делал и как мне удалось создать сеть рекомендаций более 5000 клиентов и партнеров, я поделюсь в главе №8, а сейчас покажу, что в итоге случилось.

Энергия для двух работ

После того как я остался без работы, мне удалось найти неплохой вариант трудоустройства — начальником в брокерскую компанию.

Занятие любимое — финансы и консалтинг, зарплата ок, коллектив — талантливые профессионалы своего дела.

Но урок, полученный от службы безопасности в страховой компании, я хорошо усвоил.

Я не готов был снова оказаться в подобной ситуации и понял, что нужно всегда иметь множественные источники до-

хода.

До множественных источников было тогда еще далеко, но вот как создать хотя бы второй источник, я уже знал и прямо сильно захотел это сделать.

Несмотря на самочувствие и новую ответственную работу, я выкраивал 1—2 часа в день, чтобы рассказывать людям про немецкий магазин. Не ложился спать, пока кому-нибудь не рассказывал.

Где же я взял столько сил и энергии, чтобы работать в продажах по найму, да еще и новое дело (где тоже энергозатратная работа с людьми) развивать?

Конечно, благодаря продукту, который производила компания, и дисциплине его использования.

После включения в мой рацион питания программы восстановления (подробно рассказал выше в главе №2) с каждым днем становилось лучше, болезни отступали, фармацевтических препаратов использовал все меньше, и в итоге у меня хватило сил работать на двух работах одновременно.

По сути, продукт стал топливом и для меня, и для бизнеса. Он подзарядил мои батарейки, и я, как энерджайзер, стал действовать с двойной энергией.

Сейчас понимаю, что без полученной энергии я, скорее всего, сдался бы через две недели и отказался от этой возможности.

Благодарен создателям продукции, так как по факту **эти люди спасли мою жизнь.**

Первые деньги и первая мечта

Первый доход был 517 рублей. Маловато?

Ну... попробуйте получить в реальном товарном бизнесе плюс 500 рублей в первый месяц старта. Обычно минуса и кредиты. Выходишь в ноль через пару лет (если повезет). Даже при покупке франшизы (так называемого «готового бизнеса») окупаемость составляет от шести месяцев и более. А часто бывает так, что франчайзи не выходит в плюс и вовсе.

Поэтому я был рад такой прибавке, так как это было ПЛЮС 517 рублей в семейный бюджет.

Количество клиентов и партнеров потихоньку прирастало и цифры выплат стали расти: в следующем месяце 6740 рублей, через полгода 65 860, а через год — 152 516. Цифры точные, так как были выплачены по акту приемки сдачи услуг и отражены в налоговой декларации.

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.