

# Человек, у которого нет конкурентов, или Если ты действительно чего-то хочешь, у тебя это будет...

*Ты иди, не сверни и не падай!  
Упадешь – поднимись!  
И будет тебе наградой  
Цели заветной высь!*

Евгений Карелов

Говорят, что талантливый человек талантлив во всем. Но возможно ли одновременно работать в нескольких сферах, иметь хобби и быть при этом прекрасным семьянином? Андрей Владимирович Андреев, президент компании ВИП Клиник, похоже, сумел вывести формулу успеха для бизнеса и личной жизни, секретом которой он с радостью готов поделиться с читателями журнала «Красивый бизнес».

**Беседу вели:** Ольга Голованова, Ольга Кушнир  
**Фотограф:** Наталия Соколовская

**АНДРЕЙ АНДРЕЕВ:** Сказать, откуда я родом, довольно сложно, наверное, с планеты Земля. (Смеется.) Потому что в свой родной город Семёнов (Горьковская область) в первый раз я осознанно приехал только в 16 лет. Хотелось увидеть, где я родился, и отдать дань корням. До этого возраста я не раз менял место жительства. Жил во Владимирской области, на Украине, позднее на севере – в Норильске, потом в Москве, сейчас в Италии. Куда я приезжаю, там и есть мой дом, пусть и временный.

Мое становление началось очень рано, поскольку я рос без отца и ещё ребенком осознал, что надо заботиться о семье. Будучи главным инженером, мама много трудилась, «поднимала» заводы, и я часто оставался один. Кроме того, в семье денег было мало, и я понимал, что должен зарабатывать, чтобы помогать маме. Первый раз я пошел трудиться в 7 лет, тогда же и получил свою первую зарплату – 19 рублей 42 копейки. После этого не было случая, чтобы я приходил домой и просил денег на разные мелочи и развлечения. Тогда это было не принято. Если мы с друзьями хотели сходить в кино, купить семечек или конфет, то сами зарабатывали деньги на них. Летом мы собирали ягоды,

грибы, шишки, семена, растительные травы, носили молоко, пололи, трудились на стройке, чего только не делали! Тогда, правда, всё стоило дешево, мороженое можно было купить за 5 копеек. А потому заработать рубль было уже здорово, и мы старались использовать для этого любую возможность. Так с самого детства во мне и закладывалась самостоятельность. Ведь, кроме себя, надеяться было не на кого.

Если взять любого человека, то 50% его природы составляют гены – это, так сказать, «завод-изготовитель», то есть папа с мамой, 30% – окружение, а 20% – то, чего он добился сам. Поэтому можно сказать, что меня воспитывали мама и улица. Все, кто был рядом со мной, в какой-то мере поучаствовали в моем становлении. Это и друзья, и коллеги, и соратники. Я всегда говорю, что у меня нет конкурентов, ведь люди, которых называют конкурентами, дают возможность развиваться и становиться лучше, а значит, они для меня прежде всего соратники и еще отчасти учителя. На мой взгляд, все люди делятся на три категории. Первая – те, которые тебе помогают, им надо сказать «спасибо» за помощь. Вторая категория – это люди, которые тебе мешают, им тоже надо сказать «спасибо» потому, что они тебя закаляют. И последние – это те, которым всё равно, ты их не знаешь, и они тебя не знают, но им тоже надо сказать «спасибо», хотя бы за то, что они тебе не мешают. Анализируя свое прошлое, я понимаю, что мне приходилось часто отстаивать себя, самоутверждаться. У меня не было братьев и сестер, и мне часто приходилось доказывать самому себе и другим, что я чего-то в этой жизни стою. Кроме того, люди ко мне тянулись, и мне нужно было оправдывать оказанное доверие.



Кумиров у меня никогда не было. На мой взгляд, людей-«солнц» вообще не бывает. Но у меня всегда существовал некий собирательный образ, к которому я стремился. У каждого человека есть личные качества, которые надо увидеть, положительные черты. И если ты хочешь идти по жизни вперед, надо из каждой встречи брать хорошее и другим людям хорошее давать.

Мне всегда нравилось и хотелось помогать тем людям, которые любят то, чем они занимаются, – фанатам своего дела. Одним из таких людей в моей жизни была учительница немецкого языка в школе. Она не только закладывала в нас теоретические основы в классе, но и приучала к внешкольной практике. Мы ходили по улицам, отвечали на вопросы, вели экскурсию, и всё это вживую. Когда я приехал в Санкт-Петербург, я подрабатывал гидом для иностранцев, мог посмотреть план маршрута и сразу провести экскурсию на немецком языке. Такой способ позволял совершенствовать язык, в дополнение к стандартному методу обучения в школе. С тех пор я все языки учу на практике. Сейчас я говорю на немецком, итальянском, английском, французском, скоро поеду в Шанхай учить китайский. Любой язык можно освоить за месяц, главное – практика.

Мой друг, проживающий в Голландии, считает, что научиться говорить можно только говоря. И он прав. В России многие считают, что изучить иностранный язык очень сложно, что это им не под силу. Часто мне так и хочется сказать: «Кто вам сказал, что вы не можете? Вы можете всё! Любые ограничения устанавливаем мы сами, предел – только в нашей голове, больше нигде». И это относится ко всему в жизни, уверенность в успехе – уже победа, уже движение вперед, а движение – это жизнь.

Я очень благодарен моей учительнице и всем моим преподавателям за то, что они отдавали себя полностью, не просто учили прописным истинам, а старались передать свои знания и опыт. И это очень помогло мне по жизни. Ведь когда человек любит то, чем он занимается, вокруг него собираются такие же люди, единомышленники. Вот и со мной рядом всегда люди, которым интересно, которые хотят общения и сотрудничества, на других нет смысла тратить время. Жизнь коротка – всего 150 лет (*смеется*), а успеть надо так много!

Для меня нет границ, а потому никогда и не было вопроса, кем я хочу быть. Я всегда занимался тем, чего действительно хотел. С детства жизнь складывалась так, что если необходимо было, чтобы наш класс стал лучшим, то мы делали всё, чтобы добиться этого. Если надо было побе-

дить на олимпиаде, значит, мы предпринимали определенные действия, чтобы этого достичь. Я не загонял себя в какие-либо рамки, мне просто нравилось быть тем, кем я был. Я считаю, что не надо быть таким, каким вас хотят видеть окружающие, надо быть самим собой, хоть на нашей планете и проживает 6,5 млрд. людей, но второго такого, как вы или я, нет.

У меня по жизни такой лозунг: «Если что-то мне нужно и оно существует в мире, оно у меня обязательно будет, а если этого нет, я это создам». Взять, к примеру, мою последнюю поездку от Аляски до Огненной Земли. Когда-то я поставил себе задачу проехать этот маршрут на машине – и проехал. Люди по три года готовятся к таким путешествиям, а мне хватило трех месяцев. Поэтому надо ставить вопрос не «кем быть», а что ты делаешь сегодня и чего хочешь добиться завтра.

После школы я поступил в Московский лесотехнический институт (*ныне Московский государственный университет леса (МГУЛ, МГУ леса)*). – Прим. ред.) на специальность «инженер лесного хозяйства». Попал я туда не случайно. Когда я заканчивал 10-й класс, к нам в Норильск приехала комиссия из Москвы проверять выпускные работы. По окончании экзамена мне, единственному из всей школы, дали направление в МГУ на физмат. Но я отказался. Мой лучший друг поехал поступать в Лесотехнический институт, и я отправился вместе с ним. По большому счету для меня не было разницы, где получать высшее образование, ведь я шел учиться не ради «галочки», не ради тщеславия и корочек имени того вуза, а планировал приобрести настоящие, реальные, полезные для будущей жизни знания и навыки. И надо сказать, я никогда не пожалел о своем выборе, тем более что в Лесотехническом институте обучение было довольно разносторонним, мы изучали большое количество предметов, начиная от экономики и заканчивая строительством и машинной техникой.

Учеба в Лесотехническом институте была тесно сопряжена с практикой: пять месяцев из двенадцати мы проводили, так сказать, «в поле»: изучали горы, леса, озера. Где мы только не были во время учебы, начиная от севера до юга и от Калининграда до Дальнего Востока. Это, безусловно, помогло мне прочувствовать связь человека с природой. А еще по-мужски «закалило», дало шанс попробовать себя, понять, чего я стою на самом деле.

По окончании института я пошел трудиться в Москворецкий спецлесхоз «Подушкино» (Одинцовский район). Там мы вели разработку системы дражирования семян (*дражирование – это оболочивание семян органоминеральными смесями с целью придания им шарообразной формы, удобной для механизированного высева; в процессе дражирования семена обогащаются питательными веществами и обрабатываются препаратами, которые защищают их от болезней и отпугивают почвенных вредителей.* – Прим. ред.). Сейчас ничего не стоит купить саженец дерева с комом земли, а тогда в России ничего подобного не было, и мы полностью разрабатывали всю систему: какой должна быть вязкость грунта, какой пленкой обернуть саженцы, с помощью какой техники их пересаживать.

В 1985 году вышло так, что комсорг заболел, и меня попросили поехать вместо него на комсомольский съезд. Было много обсуждений, участники съезда принимали какие-то решения, но по сути никаких перемен это обычно не несло. Тем не менее на этом съезде комсомола я выступил с докладом. Во время в стране была перестройка, про которую простые люди говорили: «Перестройка – это как ветер в лесу, наверху шумит, а внизу тихо». В своем выступлении именно на это я и сделал акцент: говорил, что реформы надо начинать с народа, снизу, и только тогда им гарантирован успех. Это как с пирамидой: строить нужно с широким основанием и узкой вершиной, а не наоборот.

После этого выступления на меня обратили внимание из ЦК комсомола, предложили работать в этой структуре, но для меня на тот момент была важнее кандидатская диссертация, и я поначалу отказался. И только спустя полгода ситуация изменилась.

Наверное, в жизни каждого человека случаются переломные моменты, когда встречаешь нужных людей, которые могут помочь тебе принять правильное решение. Первый секретарь горкома сказал мне тогда: «Ты можешь остаться в лесничестве. Твоя карьера состоится, ты защитишь кандидатскую диссертацию, будешь профессионалом своего дела, но останешься работать в рамках Московской области. А если ты пойдешь в комсомол, то можешь стать лучшим не только в районе, но и во всей стране. Это твой выбор».

С того момента я начал активную работу в ЦК комсомола, занимался строительством Молодежного жилого комплекса (МЖК), тогда – третьего по счету в нашей стране (первый был построен в Свердловске, а второй – в Калининграде). Параллельно я получал гуманитарное образование – это была так называемая партийная школа, где мы серьезно изучали философию, историю, умение общаться с людьми, ораторское искусство, управление. Позднее я и еще два человека совместными усилиями организовали первое частное предприятие в стране при горкоме комсомола – МТО «Центр».

У предприятия было несколько направлений деятельности: сфера обслуживания, строительство, образование, компьютерные технологии и система развлечений, в том числе управление концертной деятельностью. То есть это была большая организация с единым центром, который давал юридическую основу, чтобы заключать договоры с различными предприятиями. До нас этого никто не делал, потому что просто не существовало соответствующего механизма. Нам пришлось разрабатывать всю систему с нуля.

Вообще идея собственного бизнеса была у меня всегда, с самого детства, можно сказать, это часть моей натуры. Как я уже говорил, я рос без отца и мне рано пришлось стать самостоятельным. У меня просто не было другого выбора. Например, когда мама болеет и тебе, пятилетнему ребенку, нужно идти за молоком через кладбище, ты просто делаешь это, потому что больше некому. Я думаю, что, попадая в такие ситуации, у человека формируется убеждение: «Я всё могу». В итоге я занимался управлением во всех областях, начиная от сферы обслуживания и заканчивая инвестициями. Для меня главное, чтобы деятельность давала развитие. Важны не деньги, ведь финансово обеспеченный человек может быть счастливым или несчастлив. Мне нравится сам процесс создания бизнес-системы и ее развития. Поэтому для меня не столь важно, что именно делать. Главное – следовать «своему» пути, тогда всё получится и деньги придут. Есть только несколько сфер деятельности, которыми я точно не стал бы заниматься: торговля оружием, наркотиками, проституция – всем, что несет вред людям. А также перепродажей нефти, газа и металлов, потому что в этом, на мой взгляд, нет творчества.

В 1991 году была основана компания «ВИП Клиник». Изначально мы занимались дистрибуцией аппаратов для коррекции фигуры. Свой первый медицинский эстетический центр я открыл в 1993 году. К тому времени в России был лишь один человек, который делал нечто, связанное с эстетикой. Поэтому наша компания была фактически первой в стране. Мы с партнерами сами инвестировали деньги и испытывали разные подходы ведения бизнеса методом проб и ошибок, что позволило получить колоссальный опыт в салонном бизнесе. Во многих процедурах мы были новаторами. К примеру, я первым привез в нашу страну

“  
Наверное, в жизни каждого человека случаются переломные моменты, когда встречаешь нужных людей, которые могут помочь тебе принять правильное решение.”  
“

кедровые бочки, биологически активную добавку Push-Up, а также процедуры по коррекции фигуры, кавитацию, радиочастоту. Кроме того, я лично придумал и разработал систему производства и применения кедровой бочки в нашей стране, у меня даже имеется патент на этот счет. Кстати, тема моей кандидатской диссертации двойная: техническая и медицинская. Одной из первых наша компания стала проводить мезотерапию и организовывать конгрессы по мезотерапии. К 1995 году сложилась целая сеть салонов «ВИП Клиник», а в 2000-м уже более шестисот салонов работали на оборудовании нашей компании. Количество салонов, использующих наши аппараты, растет год от года, что позволяет нам оставаться в числе признанных лидеров в сфере «красивого» бизнеса.

Впоследствии, открыв огромное количество салонов красоты, я разработал систему, как открывать салон с нуля, как сделать его прибыльным. Надо сказать, что со временем, когда механизм работы становится ясен, интерес к этому постепенно угасает. Считается, что в одной сфере человек может трудиться максимум семь лет, потом он начинает повторяться либо скучать. И нужно или вносить изменения в работу, или переходить в другую сферу. Это как с приготовлением пищи. Например, ты делаешь блины сегодня, завтра, послезавтра. Ты уже в деталях знаешь весь процесс, и заниматься этим становится не так интересно. Тогда может быть поставлена новая задача: например, научить других людей готовить блины. Поэтому значимым подразделением компании «ВИП Клиник» стал образовательный центр, в котором стало возможно быстро и эффективно подготовить квалифицированный персонал для салонов красоты и СПА-центров.

В настоящее время я занимаюсь различным бизнесом: владею дистрибьюторской компанией в Чехии; бизнесом, связанным с Интернетом, инвестициями, строительством, недвижимостью, – в Италии; торговым центром, салонами красоты, компанией по продаже профессионального оборудования и косметики – в России.

Но последнее детище моей команды – это создание центра по развитию человека с детского возраста.

Идея проекта появилась не случайно. Воспитание – это очень важный процесс. У меня самого трое детей, и только с рождением дочери – самого младшего нашего ребенка, я действительно понял, как надо их воспитывать. В свои 12 лет моя дочь знает 6 языков, является чемпионкой по фигурному катанию, играет на пианино и гитаре, поет, танцует и изучает науки. Всё это она делает исключительно по собственному желанию, а это и есть результат системы правильного воспитания.

Задача любого родителя – помочь ребенку найти в себе самого себя, не сломать его «Я». Когда мой старший сын рассказал о своем намерении стать режиссером, я объяснил ему, что это одна из труднейших профессий, потому что добиться успеха на этом поприще куда сложнее, чем, скажем, в экономике. Но я не стал ничего запрещать, для меня было важнее, чтобы он осознал ответственность за свой выбор. В результате к своим 24 годам он закончил Университет кинематографии и после этого два года отучился в Лос-Анджелесе. Теперь будет учиться на продюсера, чтобы стать независимым режиссером. Второй сын, ему 19 лет, сейчас учится в Сан-Франциско. Он заканчивает лицей и хочет стать политиком. Это его решение, и мы с женой не мешаем ему.

С 1993 года мы с семьей живем в Италии. Я объездил полмира, но, попав в Италию, сразу понял: это моя страна. Для меня очень важно окружение, люди. Я общался с жителями разных стран и могу сказать, при этом не хочу никого обидеть, что лично для меня немцы, в большинстве своем, – «квадратные», у них слишком много сложностей; англичане – чопорные, им важно, с кем королева встретилась и что она делала; испанцы несколько «ленивы», достаточно вспомнить ту же сиесту. А итальянцы – «люди жизни», такие же живые, как русские, мне с ними легко. Если говорить о стране в целом, в Италии есть всё, что нужно: потрясающая природа (горы, море, озера, леса, особенно на севере), прекрасный климат (и не холодно, и не жарко), вкусная кухня, люди, близкие нам по духу, богатая история и масса возможностей для ведения бизнеса.

На мой взгляд, в жизни случайностей не бывает. Судьба – это как машина, за рулем которой сидит сам человек. Можно поехать быстрее или медленнее. Вы сами управляете. Нужно только определиться, ты кто – водитель, пассажир или человек на остановке. Вопрос в том, какая у вас

цель. Есть такая наука – ТРИЗ, теория решения изобретательских задач. Один из ее основных постулатов звучит так: когда четко ставишь себе задачу, решить ее удается значительно быстрее.

В 9 классе я сел и написал, чего я хочу в этой жизни. Многие люди боятся планировать, потому что это якобы не сбудется. Но я считаю, что если ты действительно чего-то хочешь, то у тебя это будет. Когда ты говоришь кому-то о своих планах, это подстегивает и дает дополнительный стимул воплотить их в жизнь. К примеру, я решил похудеть. 1 января этого года я встал на весы – 99 кг, сейчас я вешу уже 81 кг, и мне осталось сбросить еще 5 килограммов, чтобы осуществить свой план.

Одним из пунктов, который я написал тогда, в 9 классе, был выезд за границу. Любовь к путешествиям у меня появилась довольно рано. Как я говорил выше, мы с мамой не раз переезжали с места на место, поэтому, наверное, приезжать, знакомиться с новыми городами и странами мне было очень интересно.

В студенческие годы, помимо ежегодных «полевых» работ, я каждую весну посещал Киев, как правило в мае, там раньше всего зацветала сирень, и я привозил ее в подарок девушкам. В июне-июле ездил на Балтику, там в это время проводились фестивали певчих хоров, а позже я стал расширять географию и ездить в другие страны.

Когда путешествуешь, познаешь мир, этнографию, культуру, пропускаешь всё это через себя. У меня есть свой подход к поездкам: сначала я читаю о стране, ее истории, достопримечательностях и только потом составляю свой собственный маршрут и еду на место смотреть всё то, что мне интересно, вживую.

Я побывал практически во всех странах мира и посетил множество городов, но сказать, какой город самый лучший, мне довольно сложно, в каждом есть что-то свое. Существует такое понятие – «поймать» город, почувствовать его. Например, Венецию я «поймал» только с 8-го раза. Когда оказалось, что грязные и обшарпанные стены старинных домов, залитые светом заката, смотрятся совершенно невероятно.

Париж я разглядел тоже не сразу. Мне много рассказывали про то, какой он красивый, но во время своей первой поездки я был сильно разочарован. По-настоящему я восхитился этим городом, так сказать, «поймал», когда местная жительница провела меня по малоизвестным, но красивым и колоритным улицам. Моя дочь ежегодно ездит на две недели во Францию учить французский язык, и в последний раз мы с женой и дочерью отправились в Бордо (Аквитания), где, помимо чудесного вина, обнаружили древние пещеры, наскальные рисунки в которых были сделаны около 40 тысяч лет назад, – настоящая колыбель предистории человека и доисторического искусства. Покрытые древней живописью пещеры и гроты, галло-романские памятники, средневековые крепости, бастионы, замки, романские церкви, аббатства, голубятни, мельницы и другие каменные строения – немые свидетели истории и прекрасные памятники культуры, всё это действительно впечатляет.

Но не все страны произвели на меня хорошее впечатление. Не так давно я был в Индии. Меня поразило, что там абсолютно нормально встретить на улице слона, а в джунглях есть места, которые словно срисованы из книжки о Маугли, но при этом люди живут в грязи, всюду мусор и помои. И возвращаться в такую страну у меня нет никакого желания. Еще одна страна, куда я постараюсь меньше ездить, – это Непал. Там сохранились деревни, где следуют обычаю прилюдно сжигать умерших. Воспоминания об этой архаичной церемонии похожи на

дурной сон, настолько они нереальны. Помимо этой жуткой традиции, всюду помойки, необразованность, бюрократия. При этом они верят в реинкарнацию и в то, что их следующая жизнь будет лучше. Но разве это значит, что в этой жизни можно жить в грязи? Я этого не понимаю. Мне больше по духу Япония и Китай – тоже восточные страны с древнейшей культурой, трудолюбивым, чистоплотным (одни СПА чего стоят) и целеустремленным народом. И при этом, в отличии, например, от Индии, они сохранили свой язык. В Индии к сожалению люди забывают хинди. Из-за туристов многие говорят на английском.

Одна из моих лучших поездок состоялась в прошлом году. Мне с моими детьми, и не только, удалось проехать на машинах от Аляски до Огненной Земли. При этом ехали мы не по прямой, а заезжали в города в разных частях континента. Мне очень понравилась Аляска, национальные парки Америки, где я впервые в жизни увидел гигантские секвойи, возраст которых более 5 тысяч лет, Гранд-каньон. Большое впечатление на меня произвели Мексика, Колумбия, речные крокодилы и водопады Игуасу в Бразилии. В Эквадоре я стоял на экваторе: одной ногой в южном полушарии, другой – в северном. Передать эмоции словами трудно, нужно увидеть это собственными глазами. В эту поездку со мной поехали дочь и старший сын. Он к Олимпиаде в 2014 году в Сочи решил снять фильм о детях. И мы в каждом городе спрашивали ребятшек, что они знают о мире и России. Также мы проводили конкурс на лучший рисунок и дарили призы за лучшие работы.

Мне нравится путешествовать, и мы ездим вместе, всей семьей, когда есть такая возможность. Во время наших поездок мы всегда делаем фотографии и иногда снимаем любительское видео, а в качестве сувениров обычно покупаем магниты на холодильник. Но, бесспорно, основные впечатления о поездках всегда остаются в сердце и душе. Это замечательно, когда ты можешь разделить радость с родными людьми.

Мой тыл – это, конечно же, жена. Я встретился с ней, когда еще учился в институте. Мы оказались в одной группе студентов во время поездки в Санкт-Петербург. Так и познакомились. Я не «добивался» ее, как это принято говорить. Мой подход прост: «Если мне надо, у меня это будет». Поэтому я просто вел себя так, чтобы она сама захотела быть со мной. Это похоже на Тома Сойера, когда он с таким запалом красил забор, что всем остальным тоже очень захотелось делать это. И в итоге он не только получил покрашенный забор, но и яблоко скушал. Моя формула любви такова: если мужчина любит женщину, то должен сделать так, чтобы она чувствовала себя женщиной и личностью, помочь ей реализовать себя. И конечно, мужчине нужно брать ответственность за свои действия. Отношения изначально подразумевают большую ответственность, и если ты не уверен, что хочешь быть с человеком, то лучше отойди в сторону.

Формула счастливой семейной жизни также базируется на трех китах. Первый – одинаковая ментальность людей, схожие взгляды на жизнь. Недаром в старину запрещали свадьбы между разными сословиями, я это только недавно понял. Ведь молодые люди из разных социальных слоев получали разное воспитание и образование и совершенно по-разному смотрели на одни и те же вещи, оттого понять друг друга им было крайне сложно. Простой пример: если один любит путешествовать, а второй – сидеть на диване, то рано или поздно обязательно начнутся разногласия. Второй кит – это телесный уровень пары. Люди должны физически подходить друг другу и по телосложению, и по темпераменту. И третий – это материальный подход. Если одному нравятся дворцы, а второму – маленькие домики, то будет несоответствие, а значит,

и ссоры. Если муж жадный, а жена щедрая, со временем случится конфликт.

Чтобы семейная жизнь была счастливой, нужно быть внимательным при выборе партнера и стараться, чтобы было как можно меньше несоответствий. Многие семьи сохраняются из любви к детям. Дети в семье – это действительно большое счастье, не важно, свои или приемные. Но рано или поздно наступает момент, когда они вырастают и начинают жить самостоятельно, а ты остаешься с тем человеком, которого выбрал в начале своего жизненного пути. Поэтому так важно найти того, с кем ты готов идти по жизни. И есть понимание, уважение, готовность идти навстречу друг другу и умение прощать.

Одна из формул успеха, которой я постоянно пользуюсь, очень удачно выражена словами из кинофильма «Два капитана»:

*Бороться, искать,  
найти и не сдаваться.*

Всегда нужно ставить себе большие цели и идти к ним. Мне нравится пример Берлускони. Что бы про него ни говорили, на мой взгляд, он просто молодец. В интервью он как-то сказал, что стал богатым, когда понял, что, продавая один вагон с углем, затрачиваешь столько же сил, как если продаешь сто вагонов с углем. Если будет выбор: строить один дом или десять домов, что предпочесть? Ответ прост. Построив десять домов, у тебя результат будет больше, чем построив один. И даже если получится построить не десять, а только пять домов, это всё равно больше, чем один. Поэтому надо ставить большие цели, которые двигают тебя вперед и мотивируют, а также постоянно учиться и заниматься самообразованием. Помимо всего вышесказанного, на данный момент я имею еще гуманитарное образование и степень кандидата технических наук.

Еще один компонент успеха – анализ. Очень важно знать свои возможности и учиться на ошибках. Страх перед ошибками зачастую создает маски, которые люди постоянно носят. Но маски закрывают от человека самое главное – возможность учиться, меняться, совершенствоваться. Бояться нечего, нужно верить в себя и двигаться к своей цели шаг за шагом. Мне нравится итальянское слово «pazienza» [патыенца], его значение – «терпение» схоже с нашей русской поговоркой: «Терпение и труд всё перетрут». Таким образом, для успеха необходима следующая цепочка действий: анализ, постановка цели, оценка своих возможностей, позитивный настрой и движение вперед. Если вы верите в себя и любите свое дело, то вас непременно ждет успех. 