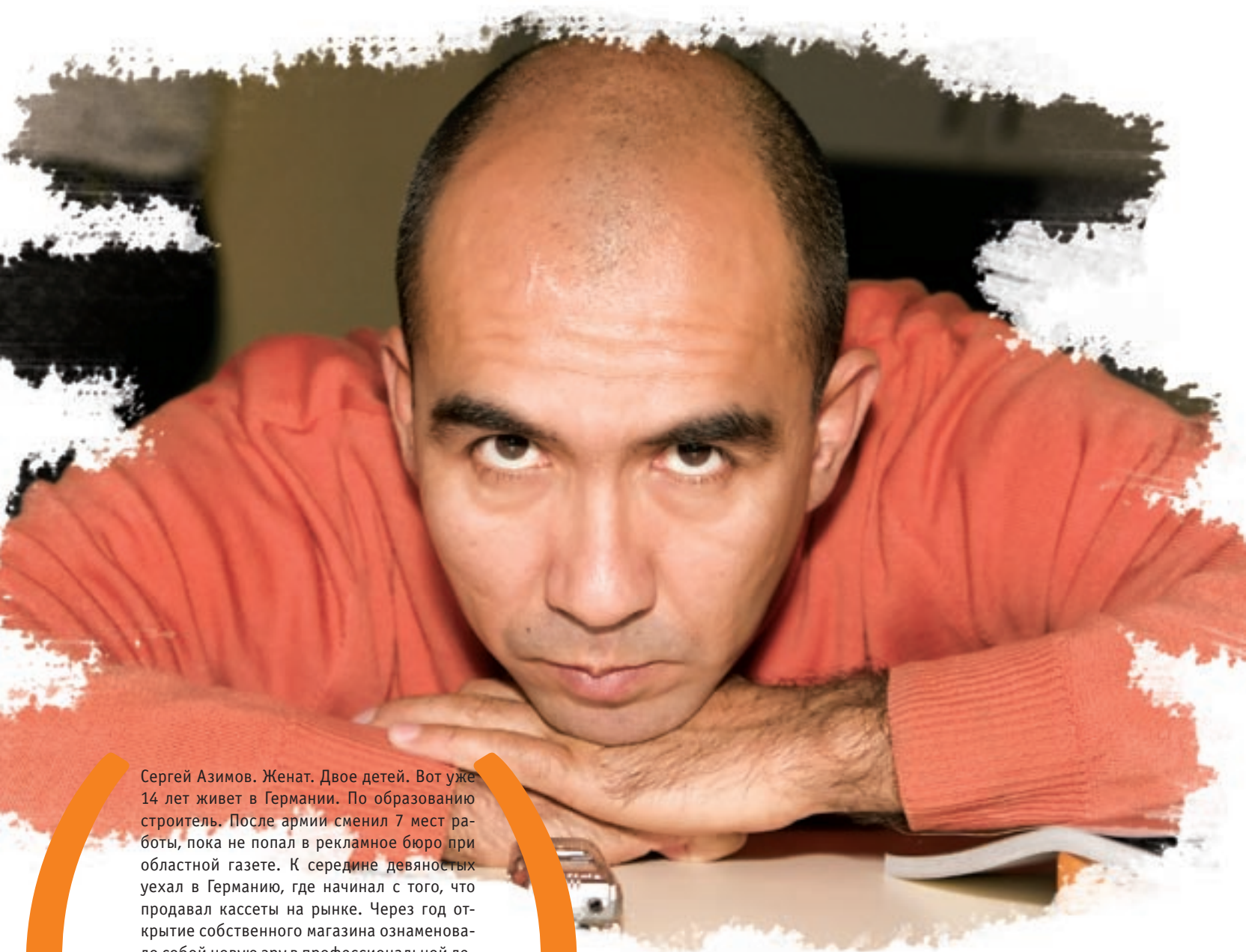


# «О, ГОСПОДИ, О ЧЕМ ЭТО ОН?»



Сергей Азимов. Женат. Двое детей. Вот уже 14 лет живет в Германии. По образованию строитель. После армии сменил 7 мест работы, пока не попал в рекламное бюро при областной газете. К середине девяностых уехал в Германию, где начал с того, что продавал кассеты на рынке. Через год открытие собственного магазина ознаменовало собой новую эру в профессиональной деятельности: начало работы на себя. Сменил несколько видов деятельности, занимался сетевым маркетингом, на протяжении пяти лет обучался преподаванию в различных учебных заведениях Германии и Москвы, одновременно давая семинары личностного роста, техник продаж и мотивации. В числе увлечений: катание на роликах, спорт.

*Сергей Азимов. Играющий бизнес-тренер, психолог, бизнесмен, вице-президент центра Иррациональной Психологии Германии, автор Новой Программы Адаптации Бизнеса.*

ВЫХОДЕЦ ИЗ ТАДЖИКИСТАНА, В ПОИСКАХ СЧАСТЬЯ И ДЕНЕГ, КОТОРЫЕ НИКАК НЕ ДАВАЛИСЬ В РУКИ ЧЕЛОВЕКУ С ОБЫКНОВЕННЫМ СТРОИТЕЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ, НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД, ПОСЛЕ ОТЪЕЗДА В ГЕРМАНИЮ, ТРИНАДЦАТИЛЕТНЕГО ОПЫТА РАБОТЫ НА СЕБЯ И ОБУЧЕНИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОМУ ИСКУССТВУ, ВЗРАСТИЛ НАСТОЯЩУЮ БИЗНЕС-ИДЕОЛОГИЮ. СЕГОДНЯ ОН – «СУПЕР-ТРЕНЕР», ЗНАЮЩИЙ СВОЕ ДЕЛО, «ХАРИЗМАТИЧНАЯ ЛИЧНОСТЬ» С УНИКАЛЬНЫМ ЧУВСТВОМ ЮМОРА, «ПРОДАВЕЦ ВОЗДУХА», ГОВОРИТ ВЕСЕЛО И ПРОСТО О СЛОЖНОМ

«ОСНОВНЫМ ОТПРАВНЫМ ПУНКТОМ В РАЗВЕДЕНИИ БАК-СОВ ЯВЛЯЮТСЯ... ПРАВИЛЬНО – ЗНАНИЯ».

«ВАМ НЕ НУЖНО ДЕСЯТЬ ИДЕЙ, - ВАМ НУЖНА ОДНА ХОРОШАЯ ИДЕЯ. ПОСЛЕ ЧЕГО ВЫ ВСЕ РАСПИСЫВАЕТЕ ПО СРОКАМ И ДЕЛАЕТЕ, ДЕЛАЕТЕ, ДЕЛАЕТЕ ДО ПОБЕДНОГО КОНЦА».

*/Из книги С.Азимова «Как заработать деньги без стартового капитала»/*

**Я ПРОСТО СТАРАЮСЬ РАБОТАТЬ МОЗГАМИ:** думать, что делать дальше, и заставляю себя это самое делать. Я не отношусь к тому типу людей, которые методично и с переменным успехом, добиваются чего-то. Я – за активные действия. Так как стандартный подход обычного человека - «курочка по зернышку ворует» ведет, как правило, к тому, что на достижение ничтожных целей тратятся бесценные годы.

**В РОССИЮ ВЕРНУЛСЯ ЗА ДЕНЬГАМИ.** Здесь их больше. В Германии я живу, у меня есть бизнес, но активно зарабатываю я в России. Именно мой бизнес, точнее, то, как я это делаю, лучше продается здесь. Никто из моих коллег не преподает в таком формате.

**НОСИТЕЛЬ ИДЕЙ? СКОРЕЕ ПЕРЕНОСЧИК.** Отправными точками в генерации идей служат ресурсы (связи, знакомые, инструменты продвижения). Я вооружаю алгоритмами, на которые раскладывается в моей голове бизнес – зачастую автоматизм и инерционность мышления не позволяют человеку увидеть простые схемы, дающие исключительную возможность «делать деньги из ничего».

**ПРОИЗВОЖУ ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР.** На мои тренинги могут попасть лишь те, для кого наличие определенного количества денег приравнено к возможности получить большое количество свободы. Эта данность может произрастать исключительно из наличия любимого дела, приносящего доход. Мне важен опыт предпринимательской деятельности, ведения собственных проектов. Я могу сказать: «Нет? Извините, это не ко мне, ибо, работая по найму, лишаешься возможности тренировать свое умение жить в этом мире».

**ПСИХОЛОГИЯ – НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕХА.** Я знаю ребят, которые «настраивают эти внутренние скрипки». Но, как правило, и целого внутреннего мира бывает мало – к нему еще должно прилагаться «аббло».

**У НАС ВСЯ СТРАНА ВЕДОМЫХ.** Когда надо, бизнесмен может быть и ведомым. Гибкость и приспособляемость – один из залогов успешности человека. Когда мне это выгодно – я буду ведомым.

**ЛЮДЕЙ ИНТЕРЕСНЫХ НЕ ТАК МНОГО,** когда ты не ищешь их. Чем выше вверх, тем меньше людей - на вершинах всегда немногочисленно. Нужно искать такой бизнес, в котором, благодаря окружению можно расти морально и материально.

**ДЕНЬГИ – ВЕЩЬ, КОТОРАЯ СЛУЖИТ МЕРИЛОМ НЕ СТОЛЬКО ЖЕНЩИНЫ, СКОЛЬКО МУЖЧИНЫ.** Однако сублимация «деньги есть - ты состоялся» должна основываться на том, что «ты сам стал личностью на миллион баксов. Просто баксы могут уйти, личность – это уже навсегда».

**Я НЕ УЧИТЕЛЬ, Я НЕ ГУРУ, Я НЕ ПРОПОВЕДНИК.** Я являюсь катализатором, показываю, как из вашего бизнеса можно сделать больше.

**Я ЗАНИМАЮСЬ СВОИМ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ** - цель достойная преследования и исполнения. Делая то, что любишь, ты становишься счастливым человеком.

**КАК ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ?** Начиная с сегодняшнего дня, вы посвящаете часть своего свободного времени получению дополнительных знаний по сохранению, накоплению и приумножению денег. Все на свете, в том числе успех, определяет хорошая школа.

**САМООБРАЗОВАНИЕ.** Несмотря на то, что тебе уже известно огромное количество вещей, приходя к друзьям-тренерам на занятие, обязательно находишь для себя «фишку», пусть только одну, но и это уже – клёво.

**ПОНЯТИЯ «КУМИРЫ» ДЛЯ МЕНЯ НЕ СУЩЕСТВУЕТ.** Есть люди, к которым я отношусь с уважением: за то, что человек смог добиться каких-то результатов, за его «мозги», за то, что кто-то делает лучше меня.

**ЧЕМУ УЧУ СВОИХ ДЕТЕЙ?** Одна из вещей, которую я стараюсь втолковать сыну: необходимо напрягаться там, где это нужно. И еще – относиться к неудачам как к мелочам. Не расстраиваться, а делать выводы.

**Я НЕ МОГУ СТАТЬ ПРЕЗИДЕНТОМ.** В моей шкале профпригодности есть один важный критерий: нужно получать удовольствие от того, что делаешь. Не от результата работы, а от самого процесса – он должен приносить кайф. Я не думаю, что мне понравится стоять «у руля». Я люблю не управлять, а общаться с людьми, чем, собственно, и занимаюсь.

**МЕЧТА?** Я не могу определить это как мечту. Скорее – это цели, к которым я стремлюсь: мне хочется сделать счастливым какого-то отдельно взятого человека.

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ.** В профессии тренера есть такая вещь как опасность эмоционального выгорания. Те, кто преподают, как правило, становятся не столько «живым» человеком, сколько частью своей программы, пропагандистом своих идей. А это достаточно неприятная вещь для близких, поскольку человек сам этого не осознает.

**Я ПРОСТО ИДУ СПАТЬ.** Человек высокого энергетического потенциала не может устать от общения с людьми.

**НРАВСТВЕННЫЕ АССОЦИАЦИИ.** Все должно быть «экологичным». Оттого что ты делаешь никому не должно быть плохо. И как закономерность – количество добра в мире должно прибавляться. Нравственность – это решение вопросов на светлой стороне, что для меня является одним из основополагающих понятий.

**РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЮ ДЛЯ ТЕХ, КОМУ «ВРОДЕ БЫ ВСЕ ЯСНО, НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ, НИЧЕГО НЕПОНЯТНО» ОТ СЕРГЕЯ АЗИМОВА**

ЕСЛИ ПРОБЛЕМА - ОТСУТСТВИЕ ИДЕИ

1. Расписываем ресурсы (связи, умения, контакты).
2. Вычисляем взаимосвязи.
3. Находим чужую идею.
4. Идем улучшать чужой бизнес.

ЕСЛИ ПРОБЛЕМА - НЕХВАТКА ВРЕМЕНИ

1. Делаем так, чтобы в день можно было посвящать своему делу один – два часа.
2. Учимся решать дела по телефону и интернету.
3. Определяем уничтожителей времени и исключаем их из своей жизни.
4. Учимся говорить нет.
5. Приучаем людей отчитываться, отзываться и ехать туда, куда вам удобно.
6. Занимаемся своими, а не чужими делами.

ЕСЛИ ПРОБЛЕМА – НЕ ЗНАНИЕ С ЧЕГО НАЧАТЬ

1. Находим идею
2. Расставляем приоритеты
3. Делаем письменное описание идеи
4. Расписываем по срокам. Что? Когда? должно быть сделано.

*Вчера, позавчера, каждый день - это ТЫ! сделал, чтобы заработать СВОИ миллион?..*

*«Атент!!!» - это первое, что мы проносим проснувшись. Второе слово - «Я!».*

*С этого дня осознанно выбираешь и формируешь свое окружение, общаешься с теми, у кого можно учиться и не считаешь тех, кто мешает тебе.*

*Сергей Азимов,  
Анастасия Закирова,  
Лариса Шулова*

**P.S.**

Интервью у Сергея Азимова мы берем в студии «Радио Хит-FM». На нас, ворвавшихся в помещение, где уже шел диалог, адресованный радиослушателям, Сергей реагирует коротким вопросом: «А вы кто?»

- За интервью.

- Замечательно! (улыбка)

Пока ведущий ХитFM задает свои вопросы, мы используем возможность понаблюдать со стороны и удостовериться в том, что любимое занятие Сергея – общение с людьми: отвечает он охотно, интересно, с улыбкой.

Застав его лишь в майке и шортах, для фотосессии одеваем его в джемпер с чужого плеча. Все это - в считанные минуты, без единой тени сомнения. Позировать свободно, раскованно, по-хозяйски.

Словно это его мир. И своим разговором, манерой поведения он, похожий в нашем джемпере на тибетского монаха, словно затягивал в него, в мир, где жизнь существует лишь в превосходной степени.