

Оюунгэрэл Гомбосурэн

ПУТЬ К ПОЗНАНИЮ

*Перевод на русский язык:
Батзаяа Цэвээн-Очир, Чойсамба Чойжилжав*

Москва
Издательство «Буквика»
2014

УДК 82-3

ББК 84

Г64

*Автор и редактор: Оюунгэрэл Гомбосурэн
Перевод на русский язык: Батзая Цэвээн-Очир, Чойсамба Чойжилжав*

Оюунгэрэл Г.

Г 64 Путь к познанию / Оюунгэрэл Гомбосурэн — М.: Книга по Требованию, 2014. — 202 с.

ISBN 978-5-519-01852-4

Все люди хотят быть счастливыми, а в реальности более 90% людей на планете живут в страданиях, бедности и болезнях.

Все люди мечтают о любви, здоровье и материальном благополучии, но сбываются эти мечты лишь у немногих.

Можно ли изменить это состояние или счастье – это удел узкой группы избранных, а всем остальным самой судьбой предназначено страдать и терпеть?

Оказывается, можно, и есть путь, ведущий от роли жертвы обстоятельств к роли хозяина своей судьбы.

Этот путь, пройденный автором книги, и стал её содержанием. Рецепт успеха отражён в самом названии произведения – «Путь к познанию». Именно этот путь привёл простую монгольскую женщину Оюунгэрэл Гомбосурэн к состоянию, в котором воплотились все составляющие счастья – как материальные, так и духовные.

Как у всех успешных людей, этот путь пролегал через длинную череду огорчений, разочарований и неудач. Оюунгэрэл в полной мере испила чашу страданий, пока не пришла к пониманию, что сознание, а не технологии и специальные знания ведёт к вершинам успеха. Работая над его развитием, меняя отношение к себе и к миру, можно достичь любых вершин, а если при этом вовлекать в процесс трансформации сознания как можно больше других людей, дорога к счастью оказывается и легче, и короче.

Оюунгэрэл не просто рассказывает о своем деле, но и щедро делится секретами оздоровления, личностного развития, жизненной философии.

«Путь к познанию» - не только увлекательный рассказ о жизненном пути глобального топ-лидера крупнейшей международной компании, но и реальный практический помощник для тех, кто пока еще только стремится к своему успеху.

ISBN 978-5-519-01852-4

© Г. Оюунгэрэл, 2014

© Батзая Цэвээн-Очир, Чойсамба Чойжилжав, перевод 2014

© Буквика, Москва, 2014

ОТ АВТОРА

Каждый человек хочет быть счастливым и успешным. Я тоже мечтала быть счастливой и провела многие годы в поисках счастья. В годы, когда мне жилось не так, как хотелось, я не сдалась никогда, непрерывно продолжая поиски счастья, и смогла достать ту нить, которая меня привела к дороге гармонии, умиротворения и успехов. Мне было так жаль за проведенные долгие годы к счастью, когда я осознала, что это было не так сложно быть успешной и счастливой.

Но, как говорится, всему свое время и видимо, наверное, тогда ещё не настало это время. Я думаю, что Высшие Силы одобрили мои неустанные поиски, мое намерение и поддержали меня и помогли мне связать судьбу с правильными людьми, правильной компанией, в правильное время и заниматься правильной деятельностью. Благодаря этому я смогла развиваться как личность, постичь самопознания, помогла многим развиваться вместе со мной и развеивать государственный флаг своей родины в более чем в 50 странах мира.

Хотя говорят, «БУДЬ СЛЕПЫМ В СТРАНЕ СЛЕПЫХ, БУДЬ ХРОМЫМ В СТРАНЕ ХРОМЫХ», я не стала делать это. В стране слепых я осталась зрячей, и показывала путь к счастью, в стране хромых я твердо стояла на ногах и уверенно шагала к успеху. Я переменяла собственное отношение к способам познания первоначальной истины, своё мировоззрение и начала новую жизнь, жизнь на основе разума. Я сумела изменить своё восприятие и отношение ко многим вещам, и это перерождение подарило мне светлый ум, здоровое тело, успех, душевное спокойствие и счастье.

Бывают случаи, когда вы неосознанно пишете историю, которую никто не сможет игнорировать. И я тоже смогла написать свою историю и заняла свое место в истории развития нашего бизнеса в Монголии. Я не сидела просто так, не работала просто так, не

выпала с небес однажды, я жила жизнью обыкновенных людей, замучилась, засмеялась, заболела, осталась без корыта, любила, ненавидела, обижалась и радовалась, прошла через все, чтобы добиться сегодняшнего положения.

Мудрецы говорят, что человек может развиваться только тогда, когда он делает то, что не делал раньше, встречается с трудностями, с которыми не встретился раньше и если сможет пройти через все эти преграды то успех неминуемо придет. Благодаря своему незнанию о совершенно новой для меня работе я смогла самостоятельно изучать и научиться многому, постоянно развиваться и купалась в море знаний.

Я не нашла своего наставника-человека в Монголии и выбрала в своего наставника-Книгу, укоротила свой путь к успеху. По закону Вселенной, если вы получили что-то, то нужны тоже вернуть. Если вы получили Божий дар, то вы должны поделиться с другими даром Божьим. И настало время поделиться с даром Божьим, и решила написать эту книгу, поделиться с Вами своими знаниями и опытом для достижения успехов и постижения самопознания.

Сегодня я безпредельно благодарна моим покойным маме и папе, которые дали мне уникальную судьбу родиться на земле, стать правильным человеком и творцом своей судьбы, своим детям за то, что они у меня есть и что они дали мне набрать силы побеждать всё и встать на ноги, всем сестрам, братьям, родным и близким за их любовь и поддержку, компании, которая дала мне уникальный шанс для саморазвития и самопознания, своим консультантам, которые верили в меня, когда никто не верил в моих «сказках» и всем, кто поддерживал меня.

Я благодарна судьбе и благодарна всем Вам.

МОЯ КНИГА МОЕ ВОСПОМИНАНИЕ, И ПУСТЬ ОНА БУДЕТ МОИМ ПОДАРКОМ И ИНВЕСТИЦИЕЙ В ВАШ УСПЕХ.

Я ХОЧУ ОТ ВСЕЙ ДУШИ ПОЖЕЛАТЬ ВАМ СЧАСТЬЯ, ДУШЕВНОГО СПОКОЙСТВИЯ, ЗДОРОВЬЯ, СВЕТЛОГО УМА, ЧТОБЫ ВАШИ СЛОВА БЫЛИ МУДРЫМИ, А СЕРДЦЕ ЧИСТЫМ.

Ваше мнение о книге Вы сможете прислать по адресу:

oyungerel_orifl@mail.ru

С глубоким уважением, Оюунгэрэл Гомбосурэн

8 января 2014 года

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА ПЕРВАЯ. УРОКИ СУДЬБЫ	7
Начало	7
Мой неосознанный выбор	10
Годы тяжелого труда и испытаний	17
В ожидании открытия склада	24
Мои уроки	29
Урок 1. Не навязывайте другим свои желания, а приспосабливайтесь к желаниям других	29
Урок 2. Постоянно проводите рекрутинг	32
Урок 3. Станьте дирижером сильного оркестра	34
Урок 4. Изменение образа мышления приводит к изменению жизни	37
Урок 5. Не смогла создать «звездную» команду, а лишь искала «звезд»	39
Урок 6. Всё гениальное просто	40
ГЛАВА ВТОРАЯ. ПРОСТЫЕ ШАГИ К УСПЕХУ	46
Шаг первый: Найдите себе наставника	47
Шаг второй: Станьте наставником	52
Шаг третий: Уверенность — ключ к успеху	54
Поверьте в себя	55
Поверьте в продукцию компании	56
Поверьте в компанию	58
Поверьте в бизнес прямых продаж	64
Шаг четвертый: Живите по-своему. Не разрешайте никому украсть вашу мечту	65
Шаг пятый: Станьте сильными, чтобы все пошло за вами	68
Мой путь к самосовершенствованию	69
Божественная сила, подаренная человеку	73
Как стать идеальным человеком	75
Вы сами Бог	76
Ваша ДНК — ваше божественное начало	82
Шаг шестой: Измените свое мышление	85
Сила мысли	86
Мысль оживает	88
Сила слова	92
«Что посеет человек, то и пожнет»	95
Как я работала с собой, чтобы изменить мышление	102

Шаг седьмой: Правильно определите цель	109
Шаг восьмой: Дублируйте	115
Шаг девятый: Действуйте	117
Шаг десятый: Выявите свои ошибки и комплексы.	
Исправьте ошибки и поборите свои комплексы	123
<i>Измените ваше отношение к трудностям</i>	123
<i>Цените себя</i>	127
Шаг одиннадцатый: Инвестируйте в себя. Учитесь	131
Шаг двенадцатый: Используйте человеческий ресурс. Научитесь искусству общения	133
Шаг тринадцатый: Найдите людей, которые умеют то, что вы не умеете	136
Шаг четырнадцатый: Поведите за собой успех	138
Шаг пятнадцатый: Очистите душу, простите	140
<i>А за что мы прощаем других?</i>	143
Шаг шестнадцатый: Благодарите	148
Шаг семнадцатый: Смейтесь	149
Шаг восемнадцатый: Помогите другому изменить свою жизнь	150
ГЛАВА ТРЕТЬЯ. СЕКРЕТ ЗДОРОВЬЯ ОЧЕНЬ ПРОСТ	152
Познание самого себя	152
Если клетки здоровы, то вы здоровы	158
Факторы, влияющие на здоровье клеток	163
За что я выбрала «Вэлнэс»	166
<i>«Wellness» продукты не содержат ГМО</i>	167
<i>Wellness — помогает сбалансировать кислотно-щелочной баланс (рН) организма</i>	171
<i>«Нэчурал баланс» коктейль и «Нэчурал баланс» суп-источник высококачественного белка</i>	179
<i>Коктейль содержит в составе клетчатку</i>	181
<i>Я фанат астаксантина</i>	182
Как я избавилась от лишнего веса благодаря «Вэлнэс»	186
<i>Как очистить шлак?</i>	187
<i>Как очистить клетки от токсинов?</i>	188
<i>Как создать физиологическое равновесие организма?</i>	189
<i>Как очистить лимфатическую систему?</i>	190
<i>Как избавиться от целлюлита?</i>	192
<i>Некоторые рекомендации по работе с анализатором «Танита»</i>	193
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	197

ГЛАВА ПЕРВАЯ

УРОКИ СУДЬБЫ

НАЧАЛО

Жизнь есть гигантский кладёзь богатств, а счастье является великим подарком, сотканным из запутанных нитей, именуемых испытанием. Чтобы достичь сегодняшнего положения, множество преград пришлось мне преодолеть. Болела телом, страдала душой, развелась с мужем, работала то госслужащим, то переводчиком, то продавцом в киоске, то политиком, то готовила пиццу, гамбургеры, чипсы для розничной продажи, то занималась мелким бизнесом, пока наконец не встретила компанию, с которой я сотрудничала 12 лет.

Я искренне благодарна судьбе за то, что мне предоставилась возможность работать в шведской компании, в стране, где этика почитается превыше всего, а демократические основы являются эталоном для других, и эта возможность дала мне уникальный шанс для постижения самосовершенствования, для получения и передачи новых знаний и информации.

Но, не гладким был путь к достижению успеха. Я много раз находилась в совершенно безнадёжной ситуации, была на грани отчаяния, однако недаром говорят, что мать, у которой ребёнок, двуязычная. Именно поэтому моё терпение не лопнулось, именно поэтому я сумела преодолеть все преграды. Мне трудно сейчас представить, чем бы я занималась, если бы тогда остановилась на полпути. Но я смогла собраться, благодаря чему сегодня росла как личность чтобы взяться написанием этой книги.

Я был пионером бизнеса и работала без непосредственной помощи спонсора и это стало для меня уникальной возможностью самообразования. Для того, чтобы быть спонсором-наставником, удержать и развивать новый для меня и для моих консультантов

бизнес я столкнулась с необходимостью научиться многому, более того, обстоятельно и детально изучить многое.

По мере того, как я стала вникать все глубже и глубже в поисках успеха и я поняла, что если не вырвать с корнем прежние привычки, образ мышления, то не смогу дальше достойно существовать. Не только знание, которое выдавалось за истину, не подлежащей сомнению, но и вся основа существования общества, мировоззрение, ставшее для меня убеждением и образом жизни, потеряли всякий смысл, и я стала с всё большим интересом изучать ту информацию, то знание, которых общество традиционно игнорирует и отрицает.

Жизнь коротка, а знание безгранична, я не смогла найти себе наставника в Монголии, да и не было возможности для активного поиска. Поэтому я выбрала себе в наставники книгу. Боготворя книгу, поклоняясь перед ней, я стремилась если не дойти до вершины великой горы, именуемой знанием, так хотя бы подойти близко к её основанию. И нашла золотой ключик к истинному счастью.

Всё своё знание я пыталась передать своим консультантам. Я совершенствовалась, мне уделяли внимание и оказывали поддержку, выражали почтение вне зависимости от того, признавали ли они меня или нет, каждому человеку мною была предоставлена возможность для совместного развития, был создан совершенно новый образ мышления и образа жизни — всё это явилось плодом правильно выбранной и претворённой в жизнь концепции.

Я с гордостью могу утверждать, что именно благодаря моим консультантам, их духовному развитию и самосовершенствованию, бесконечному трудолюбию тот бизнес, всю тяжесть которого я несла на своих плечах целых два года в буквальном смысле этого слова, без какой-либо поддержки со стороны государства и чиновников сумел перерасти в компанию со стопроцентным иностранным капиталовложением, обогатившую тонкий кошелек нашей страны.

Мы сумели создать в Монголии совершенно новую прослойку — прослойку тех, кто мыслит по-новому, а мои консультанты, которым за интеллект и труд платят по мировым стандартам, излучают уверенность в себе, с их лиц не сходит улыбка, а глаза наполнены огнём. Они нашли если не материальное богатство, так новое отношение к жизни, правильный образ жизни.

Мы научились искренне радоваться успеху друг друга, вдохновлять их, мы говорим комплименты: «Ты самая красивая», «Ты просто молодец», «Ты несравненный», «Я горжусь тобой», обращаемся друг другу: «Моя красавица», «Наш блестящий лидер», а такие слова, как «за возрождение нашей горячо любимой Монголии», «мы сильны телом и духом», «мы сможем», «мы любим вас», прочно вошли в наш обиход. Мы сумели создать и вдохновить такую атмосферу, такой коллектив, такой образ жизни.

В то самое тяжёлое время, когда большинство членов нашего общества не признавало меня и пыталось всячески осмеять, именно мои консультанты продолжали бесконечно верить в меня как в наставника, вдохновляли, заряжали меня энергией, и всё это заставляло меня узнавать всё больше и развивать себя и я обращаюсь к моим любимым ученикам: «ВЫ И ЕСТЬ ВЕЛИКИЕ ЛЮДИ. ВЫ И ЕСТЬ ИСТИННЫЕ ЛИДЕРЫ, НАМНОГО ОПЕРЕДИВШИЕ СВОЁ ВРЕМЯ. Я ГОРЖУСЬ ВАМИ. БОЛЬШОЕ ВСЕМ ВАМ СПАСИБО. Я ЛЮБЛЮ ВСЕХ ВАС», попутно выражая искреннюю благодарность через эту книгу.

Что правда, то правда, когда я начала сотрудничество с моей Компанией, то и не думала, что это станет счастливой случайностью, которая приведет меня к сегодняшнему успеху и благополучию. Я всего лишь хотела купить косметику со скидкой. Это был выбор от безысходности, но он оказался самым чудесным и в корне изменил всю мою жизнь.

МОЙ НЕОСОЗНАННЫЙ ВЫБОР

Человек в своей жизни постоянно делает выбор. Я — не исключение, мне часто приходилось принимать то или иное решение. Большинство из них были сделаны осознанно и свободно. Так я выбирала профессию, друзей, супруга. Но то, что я стала сотрудничать с Компанией, было вынужденным выбором, продиктованным обстоятельствами того времени.

Когда я училась на химическом факультете Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, я отравилась химическим веществом и заболела циррозом печени. После этого у меня появилась аллергия на большинство косметических препаратов. И это стало для меня большой проблемой, потому что большинство косметических средств, которые продаются у нас после 1990-ых годов, содержат химикаты и вызывают у меня аллергию.

Однажды мне позвонила знакомая и сказала, что две бурятки из Улан-Уде продают косметику, которой пользуется Шведская Королева. Я заинтересовалась и пригласила девушек с косметической продукцией к себе домой. Попробовав, я с удивлением обнаружила, что у меня нет на нее аллергии. Тогда я решила купить у них как можно больше продукции. В то время мои знания о красоте были поверхностными. Лишь позже я узнала, хотя у меня жирная кожа, а купила я в основном средства по уходу для сухой кожи. Вспоминая тот опыт, я сделала вывод, что в детском саду, в средней школе, в вузе нам дают знания по многим научным дисциплинам, но почти ничего о нас самих, о том, как ухаживать за собой, о внутренней и внешней красоте человека.

Я подобрала себе косметику на 76000 тугров (это примерно 76\$), а у меня было только 50000. Меня одолевало огромное желание купить все, что понравилось, но попросить о скидке я смущалась.

Увидев мое затруднительное положение, Лена, одна из девушек-буряток, сказала, что можно приобрести продукцию по более низкой цене, если зарегистрироваться в Компании. Для этого нужно только заплатить шесть американских долларов и предъявить свой гражданский паспорт.

Мои денежные средства в то время были весьма ограничены, и потому предложение показалось заманчивым, и я тут же согласилась. Таким образом началось сотрудничество с Компанией, а Лена стала моим спонсором. Это просто везение, что у меня было тогда мало денег. Становится страшно, когда я думаю, что было бы, если бы у меня тогда было 76000 тугров: я просто купила бы крема, и мы бы на этом и расстались! Если бы моя судьба не связала меня с Компанией, я прожила бы свою жизнь как обычная монголка.

Я думаю, что в нашей стране, где не ценятся такие человеческие качества, как знания, способности, талант, порядочность, у женщины за сорок без финансовых средств, без влиятельных знакомых (а именно в такой ситуации я оказалась в то время) почти нет шансов наладить свою жизнь и стать столь же обеспеченной, как известные люди, мировые звезды. Если бы даже такая возможность и появилась, то я бы не смогла вырасти в личностном плане до моего нынешнего уровня.

Человек, который ценит себя, живет, не прося и унижаясь, а рассчитывает только на свои силы. Не секрет, что в Монголии многие люди влачат жалкое существование, несмотря на то, что умны и талантливы. Я тогда была в такой же ситуации. К счастью, я встретила в нужное время с нужной компанией.

Человек воспринимает все в своей жизни в зависимости от жизненной позиции, опыта, принципов, и, исходя из этого, видит и рассматривает свои возможности. Я тоже сначала восприняла открывшуюся возможность по-своему. Когда девушки, которые мне продали продукцию, сказали, что работая в компании можно зарабатывать большие деньги и стать богатыми, то я им не поверила. Наоборот, посмотрев на их сапожки, я подумала: «Если они действительно так много зарабатывают, как говорят, то почему носят какие-то жуткие сапоги, похожие на собачьи морды, рассуждая о больших деньгах». Эх, тогда я была обыкновенной женщиной,

у которой не хватило мудрости и прозорливости усмотреть за их словами большие возможности. Я тогда видела лишь их сапоги.

Так как продукция действительно была очень качественной, я подумала, что буду пользоваться ей сама и поделюсь с подругой. Но, к моему «несчастью», подруга раздала информацию о косметике очень многим девушкам, а те, в свою очередь, решили заказать мне продукцию.

15-го сентября 2000 года я отправилась в Улан-Уде для того, чтобы привезти продукции, которые мне заказали. Так и началась моя челночная жизнь. Я думала только о том, что должна привезти продукцию, которые мне заказали, но не видела и не верила в перспективы дальнейшего бизнеса. Однако в конце октября 2000 года, мне позвонила из Москвы женщина, которая представилась как Сазонова Ольга Алексеевна, и поздравила меня с «открытием Монголии». Я и не поняла, что она имеет ввиду: какое такое может быть «открытие Монголии», если я и так уже монголка и живу в Монголии? Однако Ольга Алексеевна позвонила вновь и сказала, что приедет в Улан-Батор 15 ноября и попросила встретить ее на вокзале и арендовать хорошую квартиру.

Я, в свою очередь, всё приготовила и пришла в обозначенное время на вокзал. На перрон спустилась похожая на Пугачеву богато одетая дама. Это была та самая Ольга Алексеевна. Ее сопровождал высокий мужчина, которого она представила как Крымова. Я расквартировала гостей, а в 12 часов мы встретились для беседы.

Ольга Алексеевна рассказала о себе: работала заведующей кафедрой одного из московских музыкальных вузов, доцент, за 22-летнюю преподавательскую деятельность обучила более 13 тысяч студентов. На данный момент она работает в шведской компании и ее заработная плата составляет 10000 долларов».

Я обомлела и подумала: «Заливает», — и мне стало неприятно и смешно. Я тоже преподавала в вузе, но слышать не слышала, чтобы преподаватели зарабатывали 10000 долларов. Поэтому я спросила: «За что вы получаете такую высокую заработную плату?» На что она мне ответила, что моет свои волосы шампунем, мажет лицо кремом, красит губы помадой, произведенными её Компанией,

рассказывает об этом людям и этим зарабатывает деньги. Кроме того, даже за счёт Компании отдыхает. И она показала мне фотографии её кругосветного путешествия. Мы продолжили общение за ужином, где гости продолжили рассказывать о преимуществах работы в шведской компании. Так я получила первые смутные представления о том, что существуют совершенно другая работа и другой мир, после чего не могла заснуть всю ночь.

Жизнь Ольги была обычной историей всех интеллигентных людей постсоветского пространства, после введения рыночных отношений оказавшихся нищими. Меня поразила история успеха русской женщины, которая всего за 5 лет расплатилась со всеми долгами и кредитами и стала долларовой миллионершей.

Мною овладевал страх, когда я видела, как тысячи и тысячи представителей монгольской интеллигенции, посвятивших всю свою молодость, здоровье, образование своей стране, погрузились в болото нищенского существования. Я всегда стремилась к счастью, но так и не смогла выстроить свою жизнь так, как мне бы хотелось. Достойная оплата труда, возможность самовыражаться и раскрывать свой потенциал — одни из самых важных потребностей человека. И я интуитивно почувствовала, что нашла ту единственную работу, которая эти потребности утолит.

Человек не может за один вечер изменить всю свою жизнь, но может принять решение, которое изменит все его существование. Хотя в ту ночь я не совсем осознавала, что принимаю столь важное для себя решение. Я думала: «Что я могу потерять? Низкооплачиваемую работу, лицо с морщинами, безденежную жизнь? А если выиграю, то обеспечу будущее и для себя и для своих детей, а также работу, за которую платят по мировым стандартам». Возможности, предоставляемые Компанией, показались мне самими реальными среди всех, что мне предлагались на тот момент. Самое главное, они позволяли за самый короткий срок встать на ноги. И я решила попробовать.

В то время в Монголии уже развернули свою деятельность несколько сетевых компаний. Я побывала на многих тренингах, даже использовала продукцию нескольких марок, но я не видела

возможности изменить свою жизнь через сотрудничество с ними. На презентациях, во время тренингов этих компаний говорили о том, что есть возможность заработать деньги, но только Ольгина история затронула меня до глубины души. Кроме того, я воспринимала Швецию как достойную страну, которая проводит реальную политику, направленную на повышение благосостояния своих граждан. Эта страна ассоциировалась у меня с такими словами, как справедливость, качество, экологичность.

У меня было еще один аргумент, который связан с рынком Монголии. В то время в Монголии в основном работали американские, китайские и малайзийские сетевые компании. Очевидно, что эти компании сперва разворачивали свою деятельность у себя на родине, а потом расширяли ее за счет рынков других стран. Я предположила, что их маркетинг-планы ориентировались на рынки-гиганты, насчитывающие несколько сотен миллионов или миллиард населения и для того, чтобы достичь успеха в таких компаниях, необходим огромный человеческий ресурс.

Численность населения Монголии составляет всего 2,9 миллиона, и монголу, который будет работать по маркетинг-плану, рассчитанному на рынок, превышающий монгольский по численности населения по меньшей мере в сто раз, добиться успеха будет крайне сложно, даже если этот монгол будет работать в полную силу. Численность населения Швеции превышает население Монголии только в 4-5 раз, и я рассчитала, что мне будет по силам работать в 4-5 раз активнее, чем среднестатистическому человеку.

Мое состояние здоровья в то время было неважным, я думала, что мне осталось жить лет пять. Как мать, я хотела только одного: обеспечить финансовое благополучие своих детей. Я дала себе клятву, что обязательно отблагодарю свою дочь за заботу обо мне, так как я не дала ей возможности насладиться детством в полной мере. Из-за спинно-мозговой травмы я стала инвалидом и лежала в постели, а моя дочь, которой тогда было всего 7 лет, зарабатывала деньги на мое существование, давая платные представления (смотрите фото).



Фото: Представление моей дочери Уянги Бямбадорж. 1993 год.

Она с 5-летнего возраста ухаживала за мной, научилась заваривать чай и готовить пищу. Потом она стала ученицей Норовсамбуу — человека, обладавшего редким талантом не только по монгольским, но и по мировым меркам, народного артиста, акробата. Моя дочь стала акробатом в цирке и одновременно с учёбой в школе с углубленным изучением английского и русского языков ходила за продуктами, готовила ужин, делала домашние задания, и т. д. Всё это было чрезмерно тяжело для такого маленького ребенка и я невольно испытывала чувство огромной благодарности и любви, и одновременно чувство вины. Во мне жила надежда, что я смогу когда-нибудь отблагодарить дочь, обеспечив ей финансовое благосостояние за её огромную любовь ко мне.

Благодаря Компании я смогла достичь этой цели. В апреле 2012 года я передала своей дочери в наследство свой бизнес. Я очень рада, что упорной работой я достигла поставленной цели. Я исполнила свою мечту, потому что думала больше о детях, чем о себе, и достигла успеха, пройдя буквально через муки ада.

Я с уверенностью могу сказать, что если бы я жила только ради себя, то не смогла бы пережить даже первого года своего бизнеса. Попадая в тяжелейшие ситуации психологического и долгового гнета, впадая в отчаяние, я обретала силу и вставала на ноги, представляя себе моих детей и родителей. Я хочу рассказать вам, как я преодолела все трудности и невзгоды.

ГОДЫ ТЯЖЕЛОГО ТРУДА И ИСПЫТАНИЙ

В этом мире нет ни одного человека, который бы не мечтал о счастливой жизни. Я думаю, что все различия между людьми определяются ответами на несколько вопросов: смогли ли они воплотить в жизнь свою мечту, трудились ли они, не покладая рук, боролись ли они за свои цели, не сдаваясь под давлением обстоятельств, достойно ли они прошли свою жизнь.

В детстве я мечтала стать химиком и известным ученым. Моя мечта сбылась, когда я поступила в 1978 году на химический факультет Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова. В студенческие годы я упорно трудилась. Общежитие, университет и лаборатория — это мой единственный маршрут передвижения во время учебы. К 1984 году, когда я заканчивала институт, мною уже было написано 40 процентов кандидатской диссертации по химии на тему «Очистка водного и воздушного бассейнов от токсических загрязнений», были опубликованы статьи в соавторстве с моими руководителями в «Вестнике МГУ, серия Химия».

Я возвращалась на родину с приглашением учиться в докторантуре. Но так как в Монголии в то время было правило, которое позволяло учиться в докторантуре только после 3-летней работы, это ограничило мою возможность продолжить обучение в университете. Кроме того, я получила профессию политолога, переводчика английского языка, окончила высшие курсы для государственных служащих по публичному администрированию в Таиланде. Хотя я не смогла продолжить свою работу как химик и стать известным учёным, я получила приличный профессиональный опыт, занимая ответственные должности в таких государственных учреждениях, как Государственный Комитет по высшему и среднему специальному образованию и Кабинете Министров Монголии.

С 1999 года я стала генеральным секретарем Республиканской партии и президентом Женской федерации, а в 2000 году участвовала в избирательной кампании в качестве кандидата в депутаты Великого Государственного Хурала (Монгольский Парламент). Сердце болело, когда я видела, как обеднел мой народ, и я дала себе клятву, что обязательно помогу людям, но не смогла, да и не знала, как это сделать. Но после беседы с Ольгой Сазоновой мне пришла мысль, что я смогу помочь хотя бы ста женщинам заработать по тысяче долларов. И, встретившись с Ольгой, поделилась с ней со своими мыслями, на что она ответила, что «если я официально смогу получить инвестиции из Швеции в Монголию, я смогу осуществить свою мечту». Она дала совет, как связаться с Компанией, и я отправила письмо с просьбой инвестировать в Монголию, для чего мне пришлось выполнить определенные условия.

Таким образом я начала «челночный» бизнес по маршруту Улан-Батор — Новосибирск Улан-Батор. Пересекая российско-монгольскую границу, я перевозила продукцию. Все это оказалось связано с большими финансовыми тратами: расходы за проезд, таможенная пошлина, взыскания товаров, что в результате привело к возникновению большого долга. На меня оказывали разного рода давления, я сталкивалась с побоями и даже грабежами.

При пересечении российской границы я прятала деньги, а при возвращении в Монголию — продукцию. Я просила и унижалась перед людьми, раздавая пассажирам в купе свои продукты, чтобы как можно меньше платить таможенный сбор. Это было время трудностей, страха и унижений, каких раньше никогда не испытывала. Несколько раз у меня изымали продукцию на таможне. Я влезла в огромные долги. Все те продукты, которые были изъяты на границе, становились моими долгами перед консультантами и потребителями. Получаемые скидки шли на погашение долгов, и я мало-помалу расплачивалась с кредиторами, но так как продукцию я ввозила незаконным путём, то убытки постоянно росли, и к определенному времени сумма долгов составила 35 000 долларов США. Тогда я впала в глубокую депрессию.

Половину своего времени я проводила в поездах. Продукты я получала на новосибирском складе и сидела там до ночи,

проверяя их. Так как я работала одна, у меня не было возможности даже сходить в туалет, поэтому мне пришлось ограничить свой дневной рацион 200 мл воды и одной булочкой. Позже, познакомившись с девушкой по имени Света, которая жила по соседству со складом в Новосибирске, я сделала её своим курьером. Она перевозила продукцию до Улан-Уде, и это сильно облегчило мне работу.

Самой сложной проблемой было провезти продукцию через таможню. Я постоянно находилась в страхе и тревоге, который постепенно перерос в фобию. При виде сотрудника таможни мое тело холодело, и я падала в обморок. Это фобия осталась со мной на многие годы. Даже по прошествии 7-8 лет после этих событий при прохождении таможни, выезжая на отдых за рубеж, у меня дрожали колени.

После каждой неудачи я отправляла письмо в Компанию и докладывала обо всем: «то-то и то-то произошло, но я не сдамся и уверена, что вы будете инвестировать в Монголию». Я очень много плакала в поезде, дома, на работе, но никогда не показывала своих слез. Монголы, даже родственники и друзья не только не верили в мой бизнес, но были настроены категорически против него. В конце ноября 2000 года я сбежала от бандитов, когда была поймана в аэропорту Новосибирска. Рэкетеры обожгли мне лицо горячей сигаретой за то, что я не заплатила им. Моя мама, плача, умоляла меня: «Оставь ты это дело, ты мне нужна живой». В тот момент я ей сказала: «Да-да», — но на следующей неделе вновь собралась в дорогу за следующей партией продукции. Мама села на пороге, перегородив ее ногами, плакала и не пускала меня. На это я ответила: «Мама, ты очень скоро убедишься, насколько добродетельным делом я занимаюсь», — и промчалась мимо неё.

Я вызывала усмешки тем, что, предлагая заказать у меня косметические продукты, говорила, что стараюсь таким образом получить инвестиции из Швеции. Так женщина, которая занимала ответственную должность в Кабинете министров, превратилась в замарашку, проводившую большую часть жизни в поездах. Многие выражали мне сочувствие, сожалея, что я «докатилась до такого состояния». За моей спиной шушукались.

И действительно я «докатилась» до наихудшего. Но я была пионером и рассказывала о светлом будущем очень многим людям, поэтому у меня не было права вернуться с полпути, разочаровав тех, кто в меня поверили. Сначала я всё делала ради своих детей, а потом уже стала заложницей своих слов и обещаний: СЛОВО НЕ ВОРОБЕЙ — ВЫЛЕТИТ, НЕ ПОЙМАЕШЬ. У меня уже не было другого выбора, чем идти до конца. Чтобы люди, которые мне поверили, не разочаровались, я пожертвовала очень многим.

Слова об инвестировании шведской компании в Монголию кому-то казались сказками, а другие смотрели на это с завистью. Однажды, когда я приехала из Новосибирска, часть членов моей команды перешли в другой офис. Отношения были холодными, мы не находили общего языка. Я спросила, почему они ушли. Как оказалось, они подумали, что я всё затеяла, чтобы стать директором шведской компании. Они хотели вместо меня поставить на место директора своего лидера. Сколько я ни объясняла им, что если даже и откроют филиал в Монголии, то я останусь только дистрибьютером. Я объясняла: чтобы стать на ноги, монголам не нужна ни какая-то другая компания, ни государственные учреждения. Но не захотели понять меня, и я рассталась с ними, уж слишком устала, да и надоело уговаривать.

К моему счастью, в апреле 2001 года из Москвы должен был приехать один из руководителей компании господин Владимир Лунин. Мы должны были произвести приятное впечатление, показать себя с лучшей стороны. Только тогда могла идти речь об основании монгольского филиала. Мы начали готовиться, приготовили зал для мероприятия на 700 человек. Встретили Лунина радостно, организовали большое, полное позитивных эмоций мероприятие, и он уехал очень довольным.

Визит Лунина дал надежду на прекрасное будущее. Мы снова поехали за продукцией в приподнятом настроении. В нашей команде появились несколько курьеров, и нагрузка стала меньше. Мы ездили за продукцией поочередно. Но вопрос об инвестициях не поднимался, и вера людей начала угасать. Несколько раз у наших курьеров на таможне были конфискованы продукты. После большой проблемы я потеряла почти всех консультантов, они пополнили ряды другой команды, которая работала параллельно с нами.

Насколько я помню, всего 678 человек были переподписаны в другую структуру. Там была продукция в большом количестве, и были не нужны разместить заказ и ждать, им было проще работать. Но я не стала ругаться. Я понимала: людям надоело получать продукцию после долгого ожидания и постоянно сталкиваться с возникшими у нас проблемами. Да, и не было смысла говорить о чем-либо, когда все было еще нелегально.

«Эта Оюунгэрэл уж очень много говорит об инвестициях шведской компании. И чего она добилась? Всё это ложь! Может, она с ума сошла?! Неужели шведы доверят Оюунгэрэл? Никогда не сбудется эта сказка!», — вот такие разговоры шли вокруг нас. Я слышала, но делала вид, что ничего не происходит. Как мне было трудно и как я старалась и какие трудности я перенесла чтобы не потерять доверие людей! Я не скрываю: мне было очень больно, когда большинство людей из моей команды ушли к тем, у кого был готовые продукции. Я ведь пожертвовала всем, что у меня было, в эти годы адского труда.

И у меня почти никого не осталось, у меня не осталось даже сил думать об инвестициях. Но всё таки у меня была искра надежды на будущее. Потому что, в июне 2001 года я приезжала в Москву для участия в Банкете директоров России и впервые увидела своими глазами успешных лидеров компании, что дало мне уверенность в компанию, с которой я связала судьбу и уверенность в будущее, к которому я стремилась. И эта вера дала мне силу противостоять всем трудностям.

И в это время пришла новость, что 11 сентября 2001 года приезжает Генеральный директор компании в России, чтобы решить вопрос об инвестировании. Я начала всех обзванивать, чтобы организовать такое же мероприятие, какое мы провели, когда приезжал Лунин, старалась изо всех сил. К сожалению, никто мне не поверил, что такой высокопоставленный человек приедет в Монголию собственной персоной. Число захотевших прийти на это мероприятие было меньше пяти.

11 сентября 2001 года я встретила в аэропорту Магнуса и Лунина, устроила их в гостинице и побежала организовывать мероприятие. Но обещали прийти всего 10 человек. Я пошла на крайние меры, позвонила своим родителям и сказала: «Если вы меня