

Роман Кузюк

СПОРТИВНЫЙ БИЗНЕСМЕН



«Конечный бенефициар»
Киев
2018

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

УДК 613(02.062)
А3 К89

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Роман Кузюк
(Спортивний бізнесмен)

Російською мовою

редактор І. М. Давидко
верстка В. М. Амелін
дизайн обкладинки К. В. Северін
відповідальний за випуск Р. І. Кузюк

Підписано до друку 09.09.2018 р.
Формат 84×108 1/32. Умовн. друк. арк 12,6
Наклад 2000 прим.

ТОВ «Кінцевий бенефіціар»
03115, Україна, Київ, вул. Хмельницька, 10, оф.305

 +380 (50) 902-12-22
 +380 (97) 472-77-07
 ultimate.book@meta.ua
 ultimatebeneficiary

Свідоцтво ДК № 6019 від 15.02.2018 р.

Роман Кузюк
Спортивный бизнесмен. — Киев : «Конечный бенефициар», 2018. — 240 с.

ISBN 978-966-97762-1-1

Это роман-методика об улучшении (восстановлении) здоровья и приобретении высокой физической формы делового человека в условиях современного ритма и стиля жизни.

В XXI веке основным орудием труда человека является мозг. А мозг — часть всего тела. И его производительность напрямую зависит от физической формы. А значит, физическая культура и спорт — первоочередные составляющие успешной карьеры и бизнеса.

Приятного вам чтения! Будьте здоровы и сильны!

УДК 613 (02.062)
А3 К89

ISBN 978-966-97762-1-1

© Кузюк Р. И., 2018
© Конечный бенефициар, 2018

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ или КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ 5

РАЗДЕЛ 1

Глава 1. Осознание	7
Глава 2. Решение	13
Глава 3. Действие	23
Глава 4. Обобщение к Разделу 1 (Рекомендации)	28

РАЗДЕЛ 2

Глава 5. Восстановление	33
Глава 6. Подарок	38
Глава 7. Сомнения	44
Глава 8. Обобщение к Разделу 2 (Рекомендации)	52

РАЗДЕЛ 3

Глава 9. Сон	58
Глава 10. Проверка	63
Глава 11. Восемьдесят три	70
Глава 12. Обобщение к Разделу 3 (Рекомендации)	76

РАЗДЕЛ 4

Глава 13. Питание	84
Глава 14. Бег	91
Глава 15. Состязательный элемент	98
Глава 16. Обобщение к Разделу 4 (Рекомендации)	105

РАЗДЕЛ 5

Глава 17. Цель	113
Глава 18. Очистка	121
Глава 19. Приложение	131
Глава 20. Обобщение к Разделу 5 (Рекомендации)	138

РАЗДЕЛ 6

Глава 21. Последствия	146
Глава 22. Тело-хранитель	151
Глава 23. Зачатие	158
Глава 24. Обобщение к Разделу 6 (Рекомендации)	168

РАЗДЕЛ 7

Глава 25. Новые вызовы	172
Глава 26. Три подхода.....	178
Глава 27. Двадцать второе июня	186
Глава 28. Обобщение к Разделу 7 (Рекомендации)	194

РАЗДЕЛ 8

Глава 29. Фитнес-аудит.....	198
Глава 30. Рождение нового	205
Глава 31. DAO	210
Глава 32. Обобщение к Разделу 8 (Рекомендации)	214
Глава 33... или: Резюме.....	220

ПОСЛЕСЛОВИЕ	234
--------------------------	-----

ОБ АВТОРЕ (Спортивный профиль)	236
---	-----

ПРЕДИСЛОВИЕ

ИЛИ

КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

Книга «Спортивный бизнесмен» — это роман-методика об улучшении (восстановлении) здоровья и приобретении высокой физической формы делового человека в условиях современного ритма и стиля жизни.

В XXI веке основным орудием труда человека является мозг. А мозг — часть всего тела. И его производительность напрямую зависит от физической формы. А значит, физическая культура и спорт — первоочередные составляющие успешной карьеры и бизнеса.

В художественном же стиле книга написана специально из следующих соображений:

- легкость чтения и восприятия,
- предоставление алгоритма практических действий на жизненных примерах, а не скучных теоретических описаниях,
- подведение читателя к запоминанию тех или иных советов через действия персонажей, диалоги, ситуации или повороты сюжета,
- органическое сопоставление деловой активности человека с мероприятиями по заботе о собственном здоровье и физической форме.

И хотя вам придется окунуться в приключения главного героя и его близких, тем не менее это не роман в подлинном понимании.

Эта книга — наполовину методика.

Ниже несколько советов, как эту методику использовать.

В книге восемь разделов из 32-х глав.

В каждом разделе четыре главы. Три из них — собственно роман, а каждая четвертая глава является методологическим обобщением.

Обобщающие главы содержат:

- от двух до четырех практических рекомендаций,
- бизнес-пример (параллель),
- таблицу рекомендованных мероприятий,
- тест (на уровень мыслительной активности, состояние физической формы и т. д.),
- информационное приложение.

Поскольку в обобщающих главах большинство рекомендаций, бизнес-примеров и мероприятий напрямую связаны с изложенными в повествовательных главах событиями, советую читать книгу в предложенной последовательности.

Однако, если вы не желаете ни на секунду отрываться от сюжета, главы 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28 и 32 вы можете сознательно опустить и вернуться к ним позже. И очень желательно — с настроем практически применить изложенные там рекомендации!

Приятного вам чтения! Будьте здоровы и сильны!

РАЗДЕЛ 1

Глава 1

Осознание

Октябрь. Год 0-й

Евгений проснулся под оглушительный звук будильника с жуткой головной болью и сразу же вспомнил шутку приятеля: «Будильник придумал дьявол, чтобы люди по утрам были злы». Его настроение в это утро вполне можно было назвать злостью: голова была как не своя, в животе ощущалась тяжесть, усталость почти не ушла после сна — спать хотелось, казалось бы, еще больше, чем тогда, когда ложился. А ведь утром-то он встречает не с похмелья...

В принципе, это было не мудрено. День предыдущий он закончил за полночь деловой встречей, совмещенной с очень поздним ужином. Встреча прошла не совсем удачно, поэтому мысли о ней отпустили не сразу. После трех сигарет и часа ворочанья в постели удалось-таки уснуть.

Глянул на часы. «Ну, и поспал же часов шесть, не меньше. Что-то я стал сдавать...». Он сел на кровать, облокотившись на колени, и положил голову на руки. Так «помедитировав» с полминуты, взглянул на пачку сигарет, в дежурном порядке лежащую на прикроватной тумбочке. Внутренний, выработанный годами инстинкт дернул его тело в направлении пачки, чтобы провести ежедневный утренний обряд. Но на полпути он замедлил движение руки, которая, не дотянувшись до пачки, неполной ладонью опустилась на край тумбочки. В положении сидя на кровати, с вытянутой рукой на тумбочке и опустив голову вниз, с закрытыми глазами он застыл еще на минуту.

— ...Да и утром всё не так. Нет... того веселья... — Евгений, медленно вставая и беря пачку, хрипло пропел фрагмент песни «бессмертного Высоцкого» (как часто называл любимого барда его отец). — То ли куришь натощак, то ли пьешь с похмелья... — закончил он фразу, уже выйдя на балкон.

Вдохнул свежий, уже даже прохладный воздух начала октября и вынул из пачки сигарету. В этот раз и подкурить своей «внутренней механике» он так просто не дал. Взял сигарету в руки, поднял на уровень глаз, пристально посмотрел на неё, повертел между пальцами, понюхал (что делал очень редко) и только после этого поднёс к губам и закурил.

Евгению Сибирцеву шёл тридцать пятый год. Почти семнадцать лет он занимался предпринимательской деятельностью. Делать бизнес у него неплохо получалось, поэтому сегодня он проснулся по всем меркам состоятельным человеком. В его активах имелось несколько специализированных магазинов по автозапчастям, пара ресторанов высокого класса, а также он владел крупными пакетами акций полдюжины заводов в разных точках страны. В основном это были деревообрабатывающие предприятия. Деревообработка — это то, в чем Евгений более-менее разбирался на уровне профильного специалиста, поскольку учился в лесотехническом университете. Вуз он, правда, не закончил. На четвертом курсе пришлось сделать непростой выбор: оканчивать университет, получать диплом и устраиваться на работу или же работать на себя.

Правильный выбор тогда был не очевиден. Евгений любил предмет, который изучал, соответственно по основным дисциплинам был отличником, да и начатое дело, то есть учёбу, не хотел оставлять на полпути. Но и организаторские и предпринимательские способности, как оказалось, у него были на высоте. Благо, родители не давили. Его отец был потомственным лесником, дело свое также очень любил, но, чтобы прокормить семью, иногда ему приходилось приторговывать лесом, пользуясь служебным положением. И когда пришла пора сказать сыну свое слово, он дал поистине отцовский совет. Евгению также надо отдать должное: он с полной ответственностью,уважени-

ем и неподдельным интересом попросил отца о том самом со-вете, когда решил окончательно определиться.

— Ты свой выбор уже на самом деле сделал, сынок, — начал отец. — Твои сомнения сейчас не в том, что же делать дальше, а в том, как на это отреагирует внешний мир. Например, я или твоя мать. Любить свое дело и мочь им прокормить семью — часто несовместимые вещи. И редко кому это удается. Тебе же никто не мешает, если ты любишь лес и всё, что с ним связано, сделать его точкой приложения усилий. Но иначе, чем это тебе предлагают преподаватели в университете. Ты уже достаточно грамотный на свои годы, мой Женя. И вполне можешь принимать самостоятельные решения. А самое главное — уже смекнул, как зарабатывать деньги, — улыбнулся отец. — И как мне кажется, твое отношение к ним довольно здоровое: ты относишься к ним как к средству, а не самоцели. И это правильно.

Отец также с советом сыну, как оказалось, не прогадал. И сейчас он занимал пост коммерческого директора одного из деревообрабатывающих заводов, которым частично владел Евгений.

Как и любому предпринимателю, Евгению на своем пути пришлось преодолеть многое сложностей, проблем, разочарований, конфликтов и откровенных падений с ног — таких случаев, когда подняться и идти дальше могут далеко не все.

И, как ни странно, подобное падение случилось с ним не вследствие банкротства или предательства партнера. Пять лет назад от него ушла жена. Ни ссоры, ни бракоразводный процесс тогда его как будто не цепляли. Но как только жена ушла насовсем, он ощутил глубочайшую утрату и захандрил очень надолго. Из ступора его вывел новый знакомый, крупный бизнесмен, с которым Евгений давно хотел познакомиться и реализовать несколько проектов, но никак не мог подступиться.

Прошло уже пять лет, страсти давно улеглись, некоторые интересные проекты были реализованы и начинался период получения от них приятных дивидендов. Однако перед Евгением туманно и еще совсем неосознанно, но очень и очень реально замаячила впереди угроза нового падения, допустив которое, он может уже не подняться...

* * *

- Что со мной, доктор?
- По всей видимости, у вас нервное и физическое истощение.

Евгений сидел на приеме у врача в частной клинике. На следующий же день после невероятно трудного подъёма он всё-таки решил, что со здоровьем у него очень даже не всё хорошо. И решился на чрезвычайно трудный для многих деловых людей шаг: пойти и провериться.

- Кардиограмма показала, что у вас нарушение сердечно-ритма. Также у вас низкий гемоглобин. И, наверное, есть жалобы на боли в животе?

— Да, доктор.

- Необходимо будет еще обследованием желудочно-кишечного тракта заняться, — как бы про себя сказал доктор.

Евгений провел в клинике еще час, обследуясь и сдавая дополнительные анализы. Выходя из клиники с целой простиней из списка рекомендуемых лекарств, чувствовал себя просто-таки старым больным человеком.

«Разве с таким настроением человек, даже если он на сто процентов болен, должен уходить от врача? А где же надежда, ободрение, наконец, чёткий алгоритм действий для скорейшего выздоровления?!» — размышлял Евгений, садясь в машину.

* * *

- Вы связываете ваши проблемы в быту и на работе с ухудшением здоровья?

Евгений полулежал на специальной кушетке. Через несколько дней он по совету коллег решил открыть для себя психолога. И вот сейчас после дюжины вводных вопросов они с Виолеттой Джамилевной, лучшим в городе по многочисленным отзывам специалистом по части психологии, подбирались к сути проблемы.

- Не знаю, мне так кажется, — отвечал Евгений, скрестив пальцы рук на животе.