

ВЛАДИМИР ДРЕВС

МИЛЛИОНЕР С ХОРОШЕЙ КАРМОЙ

**КАК
НАЙТИ
ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ
И ПОСТРОИТЬ
СВОЙ
БРЕНД**



МОСКВА
2023

УДК 159.9
ББК 88.52
Д73

Древс, Владимир.
Д73 **Миллионер с хорошей кармой : как найти предназначение и создать бренд / Владимир Древс. — Москва : Эксмо, 2023. — 272 с. : ил. — (Новая реальность).**

ISBN 978-5-04-113561-4

Деньги приходят не к тем, кто ставит перед собой цель их заработать, а к тем, кто стремится сделать мир лучше, убежден автор книги, эксперт по созданию личного бренда и ученик всемирно известного бизнес-тренера Бодо Шефера. Надо давать людям то, о чем они мечтают. И вы станете первым. Владимир Древс считает, что стать счастливым и успешным невозможно без нравственно-этической основы, которая закладывается с помощью древних духовных знаний.

Книга учит правильно позиционировать и продвигать себя и свой бизнес в соцсетях, избегая типичных ошибок вроде размещения в аккаунте некачественных снимков и чужих цитат. «Миллионер с хорошей кармой» в первую очередь придет на помощь тем, кто делает в бизнесе свои первые шаги. Многочисленные сленговые выражения оставлены в авторской редакции.

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-113561-4

© Древс В., текст, 2019
© Раман-Мельникова Р.Ш., иллюстрации, 2020
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Владимир Дреус

МИЛЛИОНЕР С ХОРОШЕЙ КАРМОЙ

Как найти предназначение и создать бренд

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *М. Виноградова*
Ответственный редактор *А. Мясникова*
Младший редактор *А. Субботина*
Художественный редактор *С. Власов*
Компьютерная верстка *Е. Баранов*
Корректор *И. Комарова*

Страна происхождения: Российская Федерация
Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Россия, город Москва, улица Зорге, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы,
123308, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй, 1 ғимарат, 20 қабат, офис 2013 ж.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Tayap belgisi: «Эксмо»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-магазин : www.book24.kz

Интернет-дуken : www.book24.kz

Импортёр в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».
Қазақстан Республикасында импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»
Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,
Алматы қ., Домбровский көш., 3-а., литер Б, офис 1.
Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.
Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»:
www.eksmo.ru/certification

Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Дата изготовления / Подписано в печать 18.10.2022. Формат 60x90¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 17,0.

Доп. тираж 4000 экз. Заказ

ISBN 978-5-04-113561-4



9 785041 135614 >

16+

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
один клик до книг



Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо»
Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, строение 1.
Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменная ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде
Адрес: 603094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** reception@eksmonn.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге
Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, д. 84, лит. «Е»
Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** server@szko.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбурге
Адрес: 620024, г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ
Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08)

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре
Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»
Телефон: +7 (846) 207-55-50. **E-mail:** RDC-samara@mail.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону
Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А
Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** info@rnd.eksmo.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске
Адрес: 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3
Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail:** eksmo-nsk@yandex.ru

Обособленное подразделение в г. Хабаровске
Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703
Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006
Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail:** eksmo-khv@mail.ru

Республика Беларусь: ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си»
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Минске
Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto»
Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92
Режим работы: с 10.00 до 22.00. **E-mail:** exoast@yandex.by

Казахстан: «РДЦ Алматы»
Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, 3А
Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99). **E-mail:** RDC-Almaty@eksmo.kz

**Полный ассортимент продукции ООО «Издательство «Эксмо» можно приобрести в книжных
магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине: www.chитай-gorod.ru.**
Телефон единой справочной службы: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»
www.book24.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.
Тел.: +7 (495) 745-89-14. **E-mail:** imarket@eksmo-sale.ru

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!



eksmo.ru

МЫ В СОЦСЕТЯХ:

 [eksmo](#)

 [eksmo.ru](#)



book 24.ru

Официальный
интернет-магазин
издательской группы
"ЭКСМО-АСТ"

Особая благодарность и низкий поклон моим наставникам, которые обучили меня всему тому, что я знаю:

Маме и Папе, Шриле Прабхупаде, Бхакти Вигьяне
Госвами Махараджу, а так же Олегу Торсунову,
Александрю Хакимову, Олегу Гадецкому, Олегу Сунцову,
Василию Тушкину, Вячеславу Рузову, Александрю Дитцу,
Бодо Шеферу, Радиславу Гандапасу, Аркадию Цукеру
и многим другим!

Спасибо ВАМ, родные!!!

Радислав Гандапас,

бизнес-тренер, президент Ассоциации спикеров России:

«Стоимость брендов, стоящих за крупными компаниями, давно превысила стоимость заводов, складов и всей, выпускаемой за год продукции». «Из всех равнозначных товаров на полке покупатель выбирает тот, у которого известнее бренд». «Инвестиции в бренд — единственные гарантированно окупаемые». Это то, что я запомнил из курса маркетинга, который изучал, получая второе высшее, экономическое образование. Было это двадцать лет назад. Многое в экономике изменилось, а эти тезисы стали только очевиднее.

А вот чего нам не преподавали, так это теории личного бренда. В этом тогда не было смысла. Человека делали известным СМИ. Они могли и вознести, могли и низвергнуть с пьедестала. В зависимости от воли тех, кому принадлежал канал коммуникации. Сегодня все изменилось. Каждый из нас сам по себе стал средством массовой информации. Число наших читателей и почитателей может быть сопоставимо с аудиторией некоторых газет и телеканалов.

Но мало иметь канал коммуникации, нужно грамотно им пользоваться. Зачем? В частности, чтобы повысить конкурентоспособность и капитализацию. Нет, не так, как делает желтая пресса: передергивая, искажая информацию, откровенно привирая. Вы можете акцентировать свои лучшие стороны и показать компетентность. И получить большой спрос на свои услуги или на себя самого. А почему бы и нет? Сферы применения личного бренда самые разные. Девушка хочет выйти замуж и использует свой инстаграм, чтобы повысить шансы на удачное замужество. Хороший менеджер хочет проводить семинары по

теме, в которой он силен, и вот он получает многотысячную аудиторию. Оригинальный татуировщик делает себе имя в социальных сетях, и вот у него уже своя сеть тату-салонов.

Владимир Дреус в своей компактной и легко читаемой книге дает систему простых ответов на сложный вопрос: как создать и усилить свой личный бренд? Маленькими шагами вы можете двигаться к большой цели, заручившись поддержкой автора. Открывайте скорее первую страницу и вперед! Ведь вы достойны большего!»

Ицхак Пинтосевич,
бизнес-тренер, основатель Академии экспертов:

«Во-первых, Владимир Дреус — один из немногих экспертов на сегодняшнем рынке, у которого на первом месте стоят духовные цели и стремление помочь людям, а не деньги.

Во-вторых, его профессионализм доказывается его личными результатами. Говорить на тему личного бренда может только тот, кто сам создал свой личный бренд, и Дреус — яркий пример такого бренда, который отличается, запоминается и оказывает позитивное влияние на жизни людей. Его книга — это не просто теория, в ней отражен практический опыт деятельности автора. Читай и применяй!

Владимир Дреус сочетает в себе качества творческого и самоорганизованного человека со здоровыми ценностями. Владимир постоянно обучается как в профессиональном, так и в нравственном плане, что отличает его от других. Таких людей в наше время немного.»

Олег Торсунов,

кандидат медицинских наук, специалист по общественному здоровью, известный во всем мире писатель и лектор:

«Работе мы посвящаем львиную долю нашей жизни. Но не так много людей, которые по-настоящему счастливы заниматься тем, чем они занимаются. Владимир — один из таких людей, которые любят то, что делают, и самое главное, живут в соответствии с тем, чему учат других.

Уверен, что данная книга поможет вам раскрыть и познать своё настоящее предназначение, даст возможность не только зарабатывать деньги быть известным, но и поистине приносить пользу людям на основе именно Вашего предназначения, меняя мир к лучшему.

Это книга, которая поможет улучшить вашу жизнь, жизнь окружающих вас людей и всего мира.

Я желаю вам счастья и успеха, дорогой читатель!»

Деда Алекс,

семейный конфликтолог:

«Сразу же хочу сказать, что давно не встречал книгу, которая несёт в себе столь позитивный, созидающий посыл! Это особенно дорого сегодня, когда в масштабах всей планеты происходит всеобщее оболванивание. Когда образование сводится чуть ли не к первобытному уровню. Когда такие понятия, как мораль, этика, совесть, справедливость воспринимаются как атавизм. Когда наблюдается процесс всеобщего стирания памяти, следствием которого является незнание истории. И когда на фоне всех этих процессов

вдруг появляется книга, которая вселяет надежду и веру в то, что мы в состоянии изменить ситуацию в лучшую сторону, то понимаешь, что ещё не всё потеряно. Когда появляется автор, который не только проповедует ценности, основанные на понимании законов Вселенной, но, что очень важно, сам же этих ценностей и придерживается, то хочется ему подражать. Следовать его советам и рекомендациям. Читая книгу, ловишь себя на мысли, что веришь Владимиру, принимаешь на веру всё сказанное им. И происходит это по следующим причинам:

1. Мысли, изложенные Владимиром в книге, переведены на доступный и понятный для всех язык. Всё настолько просто, что каждый раз ты говоришь себе: «Теперь, наконец-то, мне всё стало ясно!» И совсем не важно, о чём идёт разговор. О пирамиде Маслоу или догматах ведической культуры. О здоровье или семейных отношениях. О предназначении или позиционировании. О достижении успеха в бизнесе или выстраивании гармоничных отношений с людьми.

2. С первой же страницы ты проникаешься доверием к Владимиру, так как понимаешь, что он такой же, как ты сам. Или, что более верно, он когда-то был таким же. Со всеми человеческими слабостями и ошибками, которые мы очень часто допускаем в своей жизни. Подкупает его искренность и откровенность, на что способен далеко не каждый. Ведь на то, чтобы решиться открыть свой шкаф, набитый скелетами, перед нами, в общем-то чужими людьми, нужна определённая смелость. Или глубокая вера в то, что своими примерами он сможет помочь огромному количеству людей. Володя это сделал!

3. Трогает глубокая убежденность Владимира в то, что книга попадёт в руки «правильных» людей, которые, как и он сам, направят полученные знания только во благо человечеству и планете. Что известность и влияние, которые придут к нам после прочтения этой книги, в состоянии изменить в лучшую сторону жизнь людей.

4. Поражают глубочайшие знания Владимира в вопросах, связанных с поиском самого себя, своего пути, предназначения. Чувствуется, что он сам прошёл этот путь, выстрадал каждую мысль, изложенную в книге, каждую рекомендацию, предложенную читателям. Всем сердцем веришь, что всё это написано не для «красного словца». Что это не популизм, не самопиар, так как Владимир в этом не нуждается. За него лучше слов говорят его дела и поступки.

5. Особенно сильным, на мой взгляд, является раздел, посвящённый позиционированию. Здесь Владимир даёт такие знания, которые я до этого никогда и нигде ещё не встречал. В этом вопросе он является непревзойдённым мастером, который на долгие годы, если не навсегда, опередил всех остальных своих коллег. Этим фактом он наглядно показал эффективность и действенность своей методики, своих рекомендаций.

Эта книга очень нужна тем, кто серьёзно задумывается о своей жизни, о будущем планеты.

Хочу выразить своё уважение и признательность Владимиру за эту книгу! Уверен, что она будет самым настоящим бестселлером.

Володя, от всего сердца желаю тебе этого!

С любовью,
Александр Дитц»

Написав эту книгу, я понял одну очень
важную вещь:

«Если бы я сам прочитал эту книгу в начале своего пути, то уже 15 лет назад был бы известным и успешным бизнесменом!»

Владимир Дреус

Содержание

ЧАСТЬ 1 — ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ

Привет, мой друг!	14
Что бы ни делал великий человек, обыкновенные люди идут за ним	16
Отвёртка	19
Как найти предназначение и построить свой бренд	24
Биомашина	29
Ум — эмоциональный сенсор распознавания реальности	32
В чём сила, брат? — СИЛА В РАЗУМЕ!	35
Кто разговаривает в нашей голове?	37
Могущество ума	40
Подсознание	45
Самскарны — как создаются привычки, подсознательные программы, которые управляют человеком	49
Познание мира через личный опыт и его ограничения	53
Познание мира через логику и ограничения	56
Что читать, а от чего лучше держаться подальше, как от огня?	59
Авторитетный метод познания мира	62
Кто Я	66
Антиматерия	69
Что является самым большим счастьем для человека	72
Счастье через гармонию четырёх сфер	75
Физическая сфера — наше тело	78

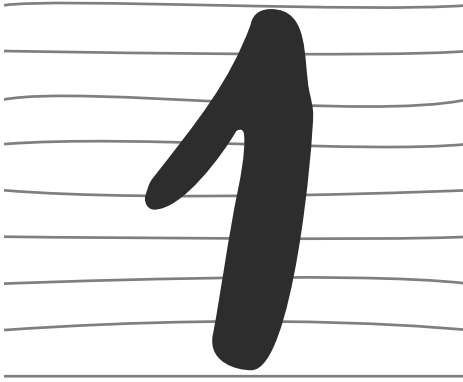
Социальная сфера — отношения	82
Интеллектуальная сфера.....	86
Духовная сфера	90
Карма или абракадабра	94
Кармический закон успеха	97
Секрет привлечения денег.....	103
Прививка от кризиса!	108

ЧАСТЬ 2 — ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Позиционирование — что за зверь, где прячется и как его приручить?	115
Цель, которая меня переживёт.....	118
Как отличить желания, которые мне навязали, от моих личных?.....	122
Правильные ценности дают нам силу и помогают отстраиваться от конкурентов	124
Карта клиента.....	130
11 законов позиционирования	134
Отстройка от конкурентов.....	138
Сделай тест!	144
Личный бренд	146
Восемь правил гигиены.....	155
Восемь правил, касающихся одежды	157
Обращай внимание на мелочи.....	159
Три возражения, которые необходимо закрыть, работая в соцсетях.....	161
Как делать кейсы?.....	165
Пять правил, которые повысят эффективность твоей работы.....	168
Лучше быть первым в деревне, чем вторым в городе	175

Четыре шага, которые помогут тебе стать первым в твоей нише	178
Самый быстрый и простой способ обойти конкурентов	182
С каким ассортиментом продуктов тебя запомнят лучше всего?	189
Выявление потребностей целевой аудитории	193
Как понять потребности клиентов?	200
Как работают большие бренды?	203
Научись бить в рекламе по потребностям целевой аудитории	205
Правильный выбор целевой аудитории	210
Другой подход к выбору идеального клиента	213
Выявление болей и желаний целевой аудитории	221
Разбор неудачной рекламы	223
Домашнее задание	226
Самопиар	227
Покажи свою экспертность	230
Что происходит в мозгу клиента?	233
Три правила для завоевания доверия в соцсетях	237
Тонкости ценовой политики	239
Как личный бренд влияет на цену?	245
Эх, скидки, скидки, скидочки	247
Саморефлексия	248
Теперь — самое важное	252
Наставничество по раскрытию предназначения	256

Часть



Предназначение

Привет, мой друг!

Сразу хочу поставить все точки на ты.

Цель этой книги — не понравиться тебе.

Я не буду вилять хвостом, как пёс, который хочет конфету. Это значит, что некоторые мои слова могут ранить твоё нежное эго. Потому что я буду писать как есть, а не так, чтобы понравиться. Поэтому сразу доношу истинный мотив создания этой книги.

В книге описаны серьёзные вещи, которые ты не встретишь больше нигде, и они помогут тебе стать известным, богатым и влиятельным человеком. Но я хочу, чтобы эта книга попала в правильные руки. Которые будут её использовать во благо, а не для разрушения окружающего мира.

Знакомо?

Как часто мы содержим в чистоте наш дом и тело и стараемся все самое лучшее приносить в свою семью, но при этом, не задумываясь, обливаем грязью окружающую нас среду или людей... Мы забываем самые важные, фундаментальные принципы счастья и процветания!

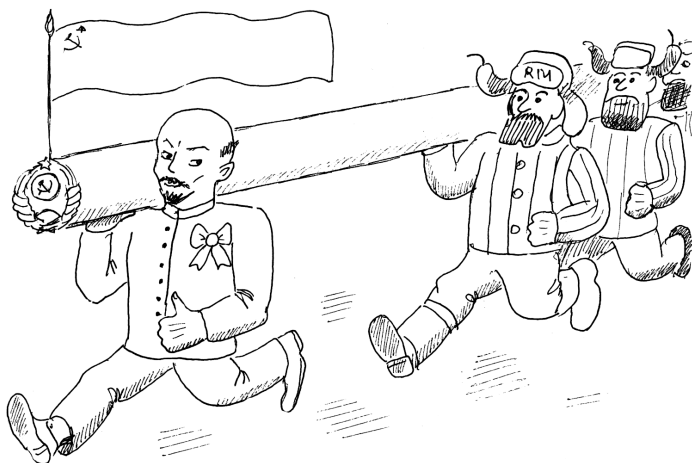
Вот правильное и здоровое видение мира, которое я хочу изначально утвердить:

«Вся наша планета — наш родной дом, который мы должны оставить после нашего ухода лучше, чем он был до этого. А все окружающие нас люди — это наша семья, о которой мы должны позаботиться и которой мы должны помочь».

• Часть 1. Предназначение •

« Чем известнее человек, тем больше
людей хотят ему подражать! »

— Владимир Древе



Что бы ни делал великий человек, обыкновенные люди идут за ним

В древнем ведическом писании содержится один из многих законов Вселенной:

«Что бы ни делал великий человек, обыкновенные люди идут за ним. И какие бы нормы он ни устанавливал своим примером, весь мир следует им».

(Бхагавад-Гита, 3.21)

Как я уже говорил, предназначение, законы позиционирования и личного бренда помогут тебе стать не только известным, но и одним из самых лучших экспертов в твоей нише. И ты, наверное, уже понимаешь, к чему я веду — это даст тебе большую силу влияния на людей.

Поэтому хочу сразу направить твои мысли в создающее русло. Эта книга написана для ребят, которые хотят помочь нашему миру, нашей планете и окружающим людям. Я не вижу более достойной цели, чем осчастливить нашу семью (всех живых существ) и улучшить наш родной дом (нашу планету). Именно эту эстафетную палочку я и хочу передать тебе! Пусть твоя известность и влияние способствуют тому, чтобы твоя деятельность принесла прекрасные плоды: здоровые ценности и счастье всем и всему нас окружающему.