

Genre

religion_self

Author Info

Максим Валерьевич Батырев

45 татуировок личности. Правила моей жизни

Жизненные уроки бывают жесткими, и многие из них навсегда врезаются в сердце и сознание, словно татуировки. 45 своих «татуировок», ставших правилами жизни, открывает для нас Максим Батырев, успешный менеджер и бизнес-тренер. Из каждого эпизода своей жизни он выводит правила взаимодействия с миром, с семьей, с самим собой — и все удачи и даже неудачи складываются в картину того, как в любой ситуации оставаться собой и шагать все выше по лестнице саморазвития. Наверняка многие из этих жизненных правил применимы в вашей жизни. И наверняка вам есть чем дополнить их.

ver 1.1 — создание fb2 из epub, скрипты (Sergius).

Максим Батырев (Комбат)

45 ТАТУИРОВОК ЛИЧНОСТИ

Правила моей жизни

Информация от издательства:

Возрастная маркировка в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2010 г. № 436-ФЗ: 16+
Все права защищены.

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

© Максим Батырев, 2019

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2019

Посвящается моей семье. Спасибо, что терпите все эти мои татуировки

0. Очень важное вступление, которое нужно прочитать

Мне нужно действовать, я каждый день

Бессмертным сделать бы желал, как тень

Великого героя, и понять

Я не могу, что значит отдыхать.

Полный бред, когда говорят, что я вдруг открыл в себе дарование, — я просто много работал!

Двадцать девятого октября 2017 года, выступая в Краснодаре перед полутысячным залом, я пообещал написать книгу, которую вы держите в руках.

Признаюсь, меня терзал внутренний конфликт: имею ли я право давать житейские советы людям?

Если в книгах «45 татуировок менеджера» и «45 татуировок продавана»[1] я еще мог претендовать на статус эксперта, поскольку она подтверждена результатами моей коммерческой и управленческой деятельности, то что я могу сказать как личность?

И я решил, что не имею на это права.

Именно поэтому, обратите внимание, книга называется «45 татуировок личности. Правила моей жизни».

Да, здесь описаны те мои татуировки, которые сформировали меня как человека. Возможно, книга получилась чересчур откровенной и кое-чего мне писать не стоило. Прошу вас меня не осуждать,

ведь это моя жизнь, и я выбрал жить согласно этим принципам.

Я просто человек со своими сильными сторонами и слабостями, преимуществами и недостатками, победами и поражениями, переживаниями и парой живущих в глубинах мозга тараканов, которые ругаются не только на меня, но и друг с другом.

«А не многовато ли у вас татуировок?» — спрашивают меня иногда.

Я считаю, что чем больше принципов у человека, тем он целостнее, тем прочнее его внутренний стержень и тем ближе он к тем, кого принято называть атлантами, стойками или гиперборейцами.

Принципы делают человека сильным.

«С каждым новым принципом вы становитесь менее гибким! Вы понимаете, что ваши принципы одновременно являются вашими ограничениями?» — спрашивают меня все те же люди.

Понимаю.

Понимаю и горжусь этим.

Принципы порой важнее всего остального. Именно люди с принципами строили города, выигрывали войны, запускали ракеты в космос, создавали науки и формулировали законы. Именно люди с принципами оставляли след в этом мире и входили в историю.

В качестве бонусов в этой книге будет много ссылок на разные статьи и видеоролики. Для того чтобы вам было удобно сразу переходить по ссылкам, я оформил их в виде QR-кодов.

Вот таких:

Установите себе на планшет или смартфон сканер QR-кодов, и сразу будете получать бонусы к прочитанным главам.

А вообще я хочу попросить вас не читать эту книгу быстро.

Можно читать одну главу, а потом проживать с ней день.

А потом еще одну, и еще одну, и так изучить все правила моей жизни.

1. Никогда не говори, что ты чего-то не можешь

Я знал девушку. Она была намного глупее нас с вами. Она не знала Талеба, думала, что эджайл — это песня, а на слове «фасилитация» смеялась и краснела. Но она без мужчин, без родительского капитала начала зарабатывать на одежде больше нас. Бизнес пошел настолько хорошо, что она открыла двенадцать офлайн-шоурумов в центральных районах нескольких миллионников. И в Москве. А сейчас это малая часть ее оборота. Я это к чему? Ребята, вы готовы. Я вам гарантирую, у вас уже всё есть, чтобы жать на полную. Вот прямо сейчас. Вам больше не надо ничего ждать. Ничего дополнительно изучать. Вы уже сейчас можете делать бизнес на миллиард. Вашего уровня интеллекта, понимания, коммуникаций, связей уже достаточно, чтобы построить твердый бренд. Я не говорю, что надо остановиться в изучении и развитии знаний и компетенций. Ни в коем случае. Идите на MBA (только к нам), покупайте билеты на Synergy Global Forum. Но не тормозите в делах. Не убирайте ногу с педали газа. Форум и MBA — это одни из драйверов развития. Базис, фундамент у вас уже есть. Его уже на миллиард вам хватит. Так что слушайте дядюшку Брэнсона. Шлите всех к черту, беритесь и делайте.

На стене моего домашнего кабинета висят четыре диплома. Там написано, что я:

- лучший коммерческий директор года России,
- победитель в номинации «Консалтинг» в конкурсе «Менеджер года России»,
- лучший автор года России в номинации «Бизнес-литература»,

- лучший бизнес-спикер года.

Книги «45 татуировок менеджера» и «45 татуировок продавца» — самые продаваемые бизнес-книги в истории России.

Отраслевые рекорды в бизнесе компании «КонсультантПлюс» до сих принадлежат той коммерческой службе, которую я в свое время возглавлял.

График моих выступлений расписан почти на два года вперед.

Сейчас у меня своя компания Batyrev Consulting Group, работающая по семи направлениям. В их числе организация «Комбат-туров» — погружения в бизнес-среду других стран, проведение широкомасштабных конференций по осознанному родительству и Ежегодного всероссийского форума для подростков, продажа бизнес-игр «Менеджерское братство» и проведение корпоративных квестов по мотивам моих книг, аудит, настройка и реанимация отделов продаж и много чего еще.

Это не хвастовство и не реклама.

Это то, чем я могу гордиться, и то, чего мне позволили достичь труд, самодисциплина и мой ангел-хранитель.

Более того, я считаю, что это только начало большого жизненного Пути.

Главный вопрос, который я могу себе задать сейчас: мог ли я об этом мечтать, когда пятнадцать лет назад приехал в Москву в берцах и камуфлированных штанах, без связей, без блага, без какого-либо врожденного дара и без понятия, чем я буду заниматься?

Мог. И мечтал.

Конечно, не так масштабно. Довольно аккуратно и несмело. Но каждый раз, находясь на каком-то уровне, я мечтал о том, что когда-нибудь окажусь на несколько уровней выше. Находил себе живые примеры, читал много книг, был недоволен текущей ситуацией. Я никогда не скрывал, чего я хочу, мечтал громко и публично, и это всегда слышали мои сотрудники, руководители, мое окружение, а спустя три-пять-семь лет все они удивлялись, что я пришел к своей мечте. И продолжал идти дальше. Сейчас в моем круге появляется все больше людей, которые по-настоящему меняют мир, создают отрасли, двигают экономику и вдохновляют тысячи и миллионы других людей на подвиги своим примером.

Все у них начиналось с аккуратной мечты, которой они достигали, потом с более смелой мечты, которой они достигали, потом они зажимали глаза и говорили: «А если я вообще вот этого вот захочу! Того, чего никто до меня не делал!» — и этого в итоге тоже достигали!

Со стороны может казаться, что им повезло, им просто улыбнулась удача, но это не так. Все мы в равной степени способны добиться чего-то значительного. У одноклассников Германа Грефа или у друзей детства Елены Исинбаевой тоже были возможности, самые разнообразные. Но далеко не все добились схожих результатов. Почему?

Потому что, как и большинство людей в нашей стране, они боялись мечтать. Человек, который боится мечтать, никогда не увидит возможности, которые ему предоставляет судьба.

Он их не видит, потому что не верит в себя.

А еще многие люди мечтают, но очень робко. Как я говорю на своих мастер-классах: «Уровень притязаний нашего человека довольно низок. Это дачка, тачка и собачка. И чтобы два кусочка колбаски лежали на столе. И был бы милый рядом. Ну а больше ничего не надо».

Вы можете все, я уверен в этом.

Каждый может все.

И если человек не добивается чего-то в жизни — это его личный выбор. Он жалеет себя, находит кучу причин и внешних обстоятельств, почему «это невозможно», либо грешит на свои внутренние проблемы и «тараканов».

Он для себя выбрал такую позицию. Еще раз — этот человек решил, что ему так удобнее.

Потому что добиваться результатов тяжелее, чем их не добиваться.

Потому что отдыхать на выходных и «после шести» положено всем, и я не исключение.

Потому что у меня нет правильных знакомых, денег, образования и чего-нибудь еще.

Потому что вас бы на мое место, вы бы меня поняли.

Потому что это не мое.

Потому что я выбрал семью.

Потому что, потому что, потому что.

По роду своей деятельности я часто встречаюсь с успешными людьми. С людьми, которые добиваются успехов федерального или регионального масштаба.

Допустим, я знаю женщину из Краснодара, которая профессионально владеет всеми техниками массажа, от грудничкового до шиацу. Она же состоялась как консультант по здоровому сбалансированному питанию и открыла клуб здорового образа жизни, стала предпринимателем. Хотя раньше профессионально занималась баскетболом и спортивными танцами.

Я знаю парня, который был профессиональным аккордеонистом и даже выигрывал федеральные конкурсы, а потом резко сменил род занятий и через пару лет стал чемпионом России по настольному теннису.

Знаю человека, который входит в олимпийскую сборную Республики Беларусь по плаванию, хотя плаванием никогда не занимался. Он бизнесмен, отец четверых детей, спикер, он ездит по всему миру с рассказом об истории своего успеха.

Двое первых живут в Краснодаре. Женщину зовут Анна Зеликова, в 18 лет она потеряла зрение из-за врачебной ошибки. Парня зовут Арсентий Шлындров, он лишился руки в страшной аварии.

Человека из Белоруссии зовут Алексей Талай. В шестнадцать лет он подорвался на mine времен Великой Отечественной войны, вследствие чего потерял и руки, и ноги.

Они — мои вдохновители. Они живут, хотят, могут и делают.

Анна Зеликова ходит на мои мастер-классы и учится управлению персоналом!

Арсентий Шлындров выращивает детей-чемпионов и сам представляет Россию на международных соревнованиях!

Алексей Талай заставляет рыдать и восхищаться тысячные залы!

Когда я общаюсь с ними, я понимаю, что это — не «люди с ограниченными возможностями». Я понимаю, что это люди с безграничными возможностями!

Все мы — люди с безграничными возможностями.

Нужно мечтать, верить в себя и каждый день действовать-действовать-действовать. Никогда не говорите, что вы можете с чем-то не справиться! И не слушайте «добрых людей», которые пытаются сбить вас с пути.

Помните старую поговорку: «Терпение и труд все перетрут»? Это абсолютная правда. Истории всех, кто добился успеха, чем-то похожи. Со многими такими людьми вы встретитесь в этой книге.

На одном из бизнес-форумов, в которых я принимал участие, мне посчастливилось услышать историю Уилла Смита. Вот короткий отрывок из нее.

У меня было непростое детство. Отец заставлял нас работать с раннего возраста, и я прекрасно помню, как мы с братом все лето с утра до ночи мешали бетон и возводили стену.

Когда через три месяца передо мной стояла огромная серая стена, мне даже не верилось, что это сделал я сам, своими руками. Тогда ко мне подошел отец, положил руку на плечо и сказал: «Никогда не говори, что есть что-то, чего ты не мог бы сделать. Ты можешь все».

А потом, спустя много лет, когда вышел фильм «День независимости» и начал бить все рекорды продаж, отец увидел в каком-то журнале кассовые сборы этого фильма, позвонил мне и прямо-таки кричал в трубку: «Уилл, слышишь меня, сынок? Слышишь?! Никогда, НИКОГДА не говори, что есть что-то такое, чего ты не мог бы сделать! Ты можешь все!!!» И тогда я вспомнил эту бетонную стену...

Никогда не говори, что ты чего-то не можешь.

Пусть это станет и вашей татуировкой на внутренней стороне сердца.

Каждый может всё.

Вы можете всё!

2. Нет хайпу! Да — труду и самодисциплине!

Вы не будете получать 60 000 \$ в год сразу после школы. Вы не станете вице-президентом компании со спутниковым телефоном в машине, прежде чем вы заработаете на все это.

Только не путайте упорство и дар. Глядя на лучших в любом деле, поддаешься искушению признать их гениями, и значит, отказать простым смертным, себе в том числе, в возможности с ними равняться. Однако на деле их нынешнее мастерство чаще всего не дар судьбы, а плод железного упорства, методичного экспериментирования и совершенствования, отсева неработающих методов и применения успешных, а это умение может воспитать в себе каждый.

Многие мои ровесники (на момент выхода первого издания этой книги мне будет 38 лет) в недоумении наблюдают за людьми, которые в 25 лет, а то и в 22, уже не хотят работать. Мы говорим, что следующее за нами поколение «хочет много и сразу». То есть ничего не делать, а выбрать легкий путь и при этом иметь внушительный доход.

На сайте модные-слова. рф есть такое определение:

В молодежном сленге хайп означает истерику вокруг какой-нибудь персоны, сайта, приложения или, на худой конец, девайса. Кстати, глагол «хайпить» означает примерно то же самое, что и слова «пиарить» или «форсить».

На мой взгляд, мне повезло: в девяностых тема хайпа коснулась моих родителей, а я еще был слишком мал для того, чтобы у меня были свободные деньги на вложения в странные финансовые схемы типа МММ, «Властилины» и прочих. А в 2010-х я уже ее перерос. То есть во времена моего детства «легко срубить бабла» было практически невозможно. Поэтому я всюду пропагандирую тему труда и самодисциплины. Ну а что мне еще пропагандировать, если я добился результатов только благодаря тому, что больше десяти лет работал по четырнадцать часов в день и ежедневно маленькими шажочками двигался к своим целям? Ну нет у меня врожденного таланта, судьба меня не одаряла, поэтому приходилось много работать, читать, учиться, изучать, придумывать, делать немного больше, чем другие, и потом я поднимал голову и видел, что многие уже позади. А иногда

позади были все, и я оказывался номером первым.

Параллельно с моей карьерой в корпоративном мире очень активно развивались технологии, в том числе и интернет-технологии. И потом понеслось... айфоны в подарок за лайки, курсы «Как стать миллионером за три месяца», взаимные подписчики за перепосты, похудение за один вебинар, коллаборация блогеров, сжигание собственного жира за якобы разыгрываемую иномарку, автоворонки продаж, когда вообще делать ничего не надо — «сиди да лови входящий поток клиентов». И что самое интересное — начали появляться герои, которые легко поднялись на хайпе. То есть было довольно много живых примеров.

И, как следствие, мы получаем огромный пласт общества, который не хочет работать и упорным трудом добиваться заслуженных результатов; людей, которые выросли на примерах легкого и простого обогащения. Мы видим тех, кто ничего не желает делать, при этом хочет грести «бабки» лопатой и ездить на Lamborghini.

Пару лет назад фонд «Общественное мнение» спрашивал молодых людей до 26 лет, где они хотели бы работать. Результаты меня потрясли. Большинство хочет быть чиновниками, потом бизнесменами, и еще значительная часть опрошенных желает работать в «Газпроме». По их мнению, это синекура.

- Пошел в чиновники — и вот тебе все блага цивилизации! Квартира от государства, дача от государства, машина с мигалкой от государства, «крыша» от государства!
- Пошел в бизнесмены — вот тебе миллионы прибыли, поток клиентов нескончаемый, лояльные сотрудники и добрая налоговая инспекция.
- Пошел в «Газпром» — ну, тут всем всё понятно. Тут сбываются мечты. Причем сразу.

Да не бывает такого, братцы!

Все люди, которые в этой жизни чего-то добиваются:

- много работают, не поднимая головы,
- честно и страстно делают свое дело,
- много работают, не поднимая головы,
- стараются изменить мир вокруг себя,
- много работают, не поднимая головы,
- понимают, что все зависит только от них,
- и поэтому много работают, не поднимая головы.

Сейчас обществом потребителей в эпоху потребления пытается рулить его величество Хайп. Легко и быстро получить результаты, а порой и псевдорезультаты.

Один только биткоин чего стоит. Ни один человек, который вкладывался в него, не может вразумительно ответить, что это такое, но все прекрасно понимают, что стоимость определяется спросом. И пока желающих хайпануть на криптовалютах будет много, его стоимость будет расти. Мне очень интересно, вспомнит ли кто-нибудь через десять лет, в 2028 году, что такое биткоин? Люди хотят много и сразу: разбогатеть, похудеть, прославиться, стать сильными, успешными и красивыми. На этом построены целые индустрии.

Но на мой взгляд, все это пахнет жульничеством. Легких путей нет, это обман.

И поэтому, когда я получаю предложения в своих социальных сетях про накрутки подписчиков, лайков и прочую дребедень (а это происходит ежедневно), я улыбаюсь и продолжаю эти

предложения игнорировать. Я хочу настоящие результаты, а не резиновую аудиторию. И если вы не только читаете мои книги, но и следите за моими аккаунтами в соцсетях — благодарю вас за это! За то, что вы, настоящий и живой, есть у меня.

Я, между прочим, в свое время тоже хотел легких денег и даже со своей мизерной зарплаты покупал билеты «Русского лото», надеясь, что фортуна будет милостива и подкинет мне пару миллионов рублей или квартиру в Москве. Но что-то никак не получалось выиграть больше 150 рублей. Эх...))) А потом взял калькулятор, сел и посчитал, каковы мои шансы на существенный выигрыш. Знаете, сколько они составляют?

Это вероятность крупного выигрыша по одному лотерейному билету.

Вероятность сорвать крупный выигрыш в одном тираже меньше, чем вероятность умереть в день розыгрыша тиража.

Да, кто-то выиграет, но, скорее всего, это буду не я. Поэтому я сел и сделал себе татуировку: «Нет хайпу! Да — труду и самодисциплине!»

Любой видимый и заметный результат человека — это результат долгосрочного инвестирования и многих тысяч часов работы. Любой миллионер, актер-«оскароносец», олимпийский чемпион, прославленный режиссер, нобелевский лауреат и другой признанный человек потратил много лет жизни, чтобы прийти к своему пьедесталу.

Я допускаю, что рассуждаю подобным образом лишь потому, что сам проходил путь именно труда и самодисциплины. Мой отец, армия, отдел продаж привили мне понимание, что только таким способом достигаются результаты. Честным и открытым путем.

А про волшебные таблетки, чудо-результаты, да и в целом про тех людей, которые продолжают навязывать вам легкие пути, очень хорошо написано в старой доброй книге «Чук и Гек», где два маленьких мальчика рассуждают про волшебство.

Они забрались спать на печку, и там мать долго рассказывала им разные истории и сказки. Наконец она задремала.

— Чук, — спросил Гек, — почему волшебники бывают в разных историях и сказках? А что если бы они были и на самом деле?

— И ведьмы и черти чтобы были тоже? — спросил Чук.

— Да нет! — с досадой отмахнулся Гек. — Чертей не надо. Что с них толку? А мы бы попросили волшебника, он слетал бы к папе и сказал бы ему, что мы уже давно приехали.

— А на чем бы он полетел, Гек?

— Ну, на чем... Замахал бы руками или там еще как. Он уж сам знает.

— Сейчас руками махать холодно, — сказал Чук. — У меня вон какие перчатки да варежки, да и то, когда я тащил полено, у меня пальцы совсем замёрзли.

— Нет, ты скажи, Чук, а все-таки хорошо бы?

— Я не знаю, — заколебался Чук. — Помнишь, во дворе, в подвале, где живет Мишка Крюков, жил какой-то хромой. То он торговал баранками, то к нему приходили всякие бабы, старухи, и он им гадал, кому будет жизнь счастливая и кому несчастная.

— И хорошо он нагадывал?

— Я не знаю. Я знаю только, что потом пришла милиция, его забрали, а из его квартиры много чужого добра вытащили.

— Так он, наверное, был не волшебник, а жулик. Ты как думаешь?

— Конечно, жулик, — согласился Чук. — Да, я так думаю, и все волшебники должны быть жуликами.

3. Чем хуже, тем лучше

Посвящается Роману Борзых

Это как-то очень по-русски — поставить себя в затруднительное положение, а потом из него выбираться.

Когда мне тяжело, я всегда напоминаю себе о том, что если я сдамся — лучше не станет.

Летом 2017 года в рамках проекта «Комбат-туры» мы с группой менеджеров разного уровня пошли в экспедицию в Саянские горы с преодолением Шумаковского перевала.

Несмотря на то что накануне тура организаторы написали с десятков писем: что необходимо взять с собой, что иметь в виду при планировании, к чему готовиться и чего ожидать, — я довольно легкомысленно отнесся к сборам. Ну как же, я занят с утра до ночи, у меня мастер-классы и перелеты, в Москве сходить в туристический магазин некогда... В общем, сборы я отложил на самый последний момент, а большую часть вещей купил в военторге недалеко от дома: вещмешок вместо туристического рюкзака, берцы вместо трекинговых ботинок, алюминиевую ложку вместо удобного складного набора и так далее.

Не, ну а что? Было четко заявлено, что протяженность нашего шестидневного пешего маршрута составит 65 километров. Да что такое 65 километров? Я помню, приехав с супругой в Париж, мы за день протопали 24 километра, и, если бы надо было, прошли бы еще.

Эх, знал бы я, что 20 километров в городе и 20 километров в горах — это совсем разные вещи!..

Кстати, нужно отметить, что в горы я тогда пошел впервые в жизни.

Как выяснилось позже, примерно половина группы оказалась не готова к непростым условиям, к отсутствию дорог и комфорта, к питанию из общего котелка и к бивачным работам, к тому, что мы все попадем в дикие условия и нам будет очень непросто преодолевать километр за километром.

Надо отдать должное участникам: все они проявили мужество и почти никто не ныл, наоборот, несмотря на усталость, мы старались поддерживать и подбадривать друг друга.

Но больше всех нас подбадривал опытный путешественник и теперь уже мой друг Роман Борзых, предприниматель из Белгорода и очень хороший человек. Его фраза в туре стала нашим девизом и моей новой татуировкой.

— Давайте, давайте, ребята! Чем хуже, тем лучше! — кричал нам Роман, когда мы чавкали ногами по грязи, переходя болото.

— Как круто, братцы, как круто! Чем хуже, тем лучше! — выкрикивал он мне в спину, когда мы поднимались на очередной перевал.

— Вот это мы запомним навсегда! Ведь чем хуже, тем лучше! — говорил он во время перехода через горную реку, прыгая по большим валунам и страхуя товарищей от соскальзывания в холодную воду. Еще работая директором по продажам, я заметил, что люди, которые выросли не в конфетно-шоколадных условиях, а в условиях преодоления и закалки, становятся лучшими сотрудниками.

Однажды я даже собрал всех своих чемпионов по продажам в одной комнате и рассказал им об этом:

— Вот у тебя папы не было, а мама работала нянечкой в детском саду и совсем немного зарабатывала на вас с сестрой — по сравнению с одноклассниками вы жили небогато. А вот ты хоть

и из семьи коммерсантов, но должна была с детства доказывать родителям, что ты их достойна, и начала работать чуть ли не в школьном возрасте. Ты в составе сборной по волейболу на региональных соревнованиях завоевывал золотые медали; у тебя было шесть тренировок в неделю, и это помимо учебы. Ну а ты старший ребенок в многодетной семье, где родители часто уезжали в длительные командировки, и тебе приходилось играть роль мамы и папы с 12 лет.

Что самое интересное, ни один из моих сотрудников никогда не задумывался о том, что у него было «тяжелое детство», и не признавал этого, но я-то точно знаю, чем мои чемпионы отличались от других бойцов.

Я сам начал работать в тринадцать лет. Когда большинство моих друзей уезжали на лето к бабушкам и дедушкам, я красил в черный цвет забор вокруг огромного завода, выпускавшего теннисные ракетки. Это был не просто забор, а сетка-рабица. Если вы когда-нибудь попробуете пройти кисточкой по такому забору снизу вверх, в ответ сетка-рабица вернет вам сотни капель краски. Вот таким «в крапинку» я и приходил домой каждый вечер, оттирал скипидаром руки и лицо и тщательно вычесывал засохшую краску из волос вместе с ними.

Это было прекрасное лето и прекрасное детство!

А еще я мыл машины, продавал на трассе помидоры и собранные в лесу грибы, грузил арбузы на овощебазе, собирал бутылки и сдавал их... и мне совсем не стыдно за это детство.

Спасибо девяностым, в которые мы выросли! Это было не самое простое время для нашей страны, но оно сделало сильными огромное количество людей.

Чем хуже, тем лучше.

Каждый день общаясь с первыми лицами разных компаний, владельцами бизнесов и просто состоявшимися людьми, я убеждаюсь в том, что передо мной закаленные, сильные духом, когда-то прошедшие через непростые ситуации люди.

Именно из-за этого на мастер-классах я говорю: «Менять страну только нам, друзья мои. Потому что впереди нас люди уже устали. А сзади никого нет».

Вернемся к моему первому походу в горы.

Одной ночью было особенно холодно. Я никак не мог заснуть, поскольку купил неправильный спальный мешок, короткий и холодный. Он не грел, даже если залезть туда в одежде. Порой я думал, что его предназначение — создавать прохладу, а вовсе не тепло. Покряхтев, я вылез из палатки и пошел к догорающему костру. Возле костра сидел Роман, и мы с ним разговорились обо всем на свете.

Каково же было мое удивление, когда я узнал, что случилось с Романом в Бурятии летом прошлого года. Эта известная в узких кругах история поразила меня в самое сердце и выбила на нем свежую татуировку.

Роман со своими товарищами давно занимался экстремальными сплавами по горным рекам. За год до нашей встречи они решили покорить очень непростую реку Снежную (это река пятой категории сложности из возможных шести, однако на маршрутах по ней встречаются пороги и шестой категории).

Однажды ночью прошел сильный ливень, и река превратилась в селевой поток, но ребята решили, что их это не пугает. Это оказалось огромной ошибкой. С последним порогом они не справились и с высоты четырехэтажного дома полетели в гранитную чашу, которую столетиями выбивал водопад.

Все смешалось в потоках воды — люди, катамараны, провизия, оружие, палатки, весла, одежда. В общем, хорошо, что все выжили, несмотря на сильные ушибы и переломы. Но потеряли и запасы еды, и обувь, и одеяла, и аптечку, и спички... всё потеряли. Даже неопределенные ботинки послетали с ног.

Дальше была история, как они, полуголые, травмированные, босые и голодные, пытались выбраться из этой глуши, где совсем нет связи и населенных пунктов; грелись друг об друга по ночам, засыпая на камнях и раз в полчаса переворачиваясь, чтобы согреть вторую, уже замерзшую половину туловища; как делили стакан голубики на ватагу мужиков, тащили на себе раненых товарищей и молились Богу о спасении.

Через шесть дней их нашли сотрудники МЧС и очень удивились, что все участники похода живы. На этом туристическая карьера Романа должна была бы и закончиться. Но нет же, вот он, Роман, сидит передо мной, снова в походе, на не самой простой пешеходной тропе.

Я говорю:

— Роман, и ты после этого не засел дома, в комфортной теплой квартире, не проклял весь туризм мира и снова ищешь приключений на свою задницу?

Как вы думаете, что он мне ответил?

Теперь каждый раз, когда случаются какие-то неприятности, я чувствую эту татуировку на своем сердце и улыбаюсь. Это выглядит очень странно, ведь в такие моменты люди должны переживать и плакать. Но я знаю: чем тяжелее ситуация, которую мы переживаем сейчас, тем сильнее мы будем, когда ее пройдем.

Чем больше лишений ты терпишь сегодня, тем больше ты радуешься, когда твой товарищ отламывает половину оставшегося у него козинака и протягивает тебе.

Чем тяжелей тропа, чем хуже погода, чем длинней перевал, тем сильнее ты становишься после его преодоления. Главное, помнить, что эта трудность временная и ты обязательно из нее выкарабкаешься более крепким человеком.

Чем хуже, тем лучше, братцы.

Помните об этом!

4. Кокон раскрывается на время

Лучше сделать и пожалеть, чем не сделать и пожалеть.

Однажды мы всей семьей путешествовали по Италии на автомобиле. Супруга вычитала в путеводителе, что по нашему маршруту находится парк бабочек, и мы решили свернуть туда, чтобы передохнуть и заодно развлечь детей.

В парке я довольно быстро заскучал, и пока мои родные восхищались порхающими бабочками и рассматривали дивные растения, я пошел гулять и наткнулся на небольшой многоэтажный домик с прозрачными стенками, где находились куколки — коконы, из которых бабочки появляются на свет. Один из коконов треснул, из него торчало крыло бабочки. Она отчаянно пыталась выбраться на свет. Я очень внимательно наблюдал, как она это делает — ведь это, по сути, олицетворение того, что я называю «переходом на новый качественный уровень». Он не бывает легким, не бывает быстрым. Еще не до конца родившаяся на свет бабочка делала это очень долго, поэтому у меня была возможность почитать текст на табличках. Одна из них поведала удивительную историю. Оказывается, перед тем как стать бабочкой, гусеница окукливается — образует вокруг себя кокон,

внутри которого трансформируется. И в момент, когда она уже готова появиться на свет в новой роли, кокон трескается, и еще не бабочка, но уже и не гусеница должна начать активно работать, чтобы расправить крылья. Активно работать, чтобы перейти на новый качественный уровень. Самое интересное, что возможность покинуть кокон у бабочки лишь временная. Если она не выберется в нужный момент, кокон затвердеет, и она умрет внутри. Ей уже не суждено будет расправить крылья и взлететь.

Это история про наши жизненные возможности, друзья.

Допустим, есть человек, который предлагает вам какой-нибудь совместный проект. Он заманивает вас, сулит перспективу, вы сомневаетесь, соглашаться или нет, долго думаете об этом, а потом раз — и он пропадает из вашей жизни! А потом вы узнаете, что он предложил то же самое вашему однокласснику, тот сразу согласился, и теперь у них неплохо идут дела. В этот момент вам хочется укунить себя (ну, или хотя бы своего одноклассника) за локоть, но остается лишь вздыхать и завидовать... «Ах, мне же тоже предлагали! Ну почему я не согласился?»

Кокон открылся на время, но вы не использовали возможность перейти на новый уровень.

Или занимаетесь вы спортом, и тут вас приглашают принять участие в соревнованиях на первенство области. Вы понимаете, что эта командировка стоит денег, времени, особых усилий на подготовку, а у вас образовались срочные дела, вы обещали кому-то помощь... и раз — поехал в эту командировку ваш коллега по спортивной секции и стал чемпионом. «Ай-яй-яй! Да я же у него несколько раз выигрывал! На его месте должен был быть я!»

После того как кокон закрылся для вас, он сразу же открывается для кого-то другого.

Возможность, которая появляется в вашей жизни, не будет ждать долго.

Все возможности всегда временные.

Мой бизнес-ассистент Татьяна Лазарева — одна из немногих людей, которые ежедневно видят, как я пользуюсь возможностями, которые дает мне жизнь. Это происходит моментально. Если есть какое-то предложение, которое поможет мне перейти на новый уровень, и оно не требует больших затрат времени и не противоречит моим ценностям, я принимаю его сразу. У меня начинает ныть то место, где находится татуировка «Кокон открывается на время», и я очень хорошо понимаю, что возможность пропадет так же легко, как появилась. И если я отказываюсь от предложений, то делаю это сознательно и тоже быстро.

Расскажу, с чем я очень часто сталкиваюсь, будучи спикером.

В основном я провожу управленческие мастер-классы. Из шести разных программ пять посвящены менеджменту. Но у меня есть единственный мастер-класс для отделов продаж. И я там обращаюсь к продавцам, которые сидят в зале: «Ребята, я очень требовательный клиент, но я могу купить то, что вы продаете, потому что у меня есть деньги. Попробуйте в течение дня мне что-нибудь продать. Вы же все продавцы! Испытайте свою продаванскую судьбу!»

За три года проведения этой программы примерно тридцать тысяч человек посетили этот мастер-класс и уже шестеро продали мне свои услуги или товары. Они сработали честно и грамотно, и я стал их клиентом. Шесть продавцов приняли вызов и воспользовались возможностью, которую я им легально дал. То есть продал мне каждый пяти тысячный участник. Конверсия небольшая, согласитесь. Но!

Как вы думаете, сколько человек попробовали это сделать?

Не больше двадцати.

Я открыто говорю, что я готов отдать деньги, а продавцы даже не пробуют мне ничего продать.

То есть в действительности я купил у каждого третьего, кто осмелился воспользоваться возможностью. Остальные 29 980 человек даже не попытались.

Почему люди не хотят пользоваться своими возможностями? Не хотят даже пробовать? Для меня это большая загадка.

Я точно не хочу толкать людей на то, что им не свойственно. Я не буду призывать вас открыть свой бизнес, если вы зарабатываете хорошие деньги, будучи наемным сотрудником, вложить свой капитал в сомнительную финансовую пирамиду или попробовать что-то безнравственное, но, если жизнь открывает возможности, по крайней мере не нужно поворачиваться к ним задницей. Просто нужно помнить, что все возможности временные. Вам не выйти из кокона, если вы не воспользуетесь ими. Помните анекдот про человека, который просил Бога о выигрыше в лотерею? Он ежедневно молился, жаловался на жизнь, плакал и умолял Господа дать ему шанс. Наконец небеса разверзлись, и оттуда послышался голос: «Дай мне шанс!!! Купи лотерейный билет!»

Однажды в рамках очередного проекта Baturev Consulting Group мне нужно было нанять на работу пару человек. Я взял телефон, начал пролистывать перечень контактов и нашел своего хорошего знакомого, который точно мог бы мне помочь. Позвонил, предложил работу, и он, что совершенно разумно, спросил: сколько он будет зарабатывать в этом проекте? Я ответил, что если все пойдет по плану, то минимум в два раза больше, чем он зарабатывает сейчас. Но пока цифры непонятны.

Поразмыслив, он отказался. В его речи было много слов типа «стабильность», «риски», «интересно, но», «не сейчас». Обычные слова человека, который отказывается от своего шанса. Я не виню этого человека, он очень хороший, более того, я его прекрасно понимаю. Всегда очень сложно решиться вылезти из своего привычного, теплого, насиженного и такого предсказуемого кокона. Я бы не упоминал эту историю, если бы не одно «но». Он позвонил через два месяца и сказал, что согласен. «Дорогой мой, я не могу тебя взять, потому что уже две недели этим проектом занимается другой человек», — вот что мне пришлось ответить с большим сожалением.

Он говорил, что затянул с решением, что уже давно хотел поменять работу, что это воплощение его мечты и что он благодарен мне за предложение. Но я не смог его взять на проект.

А как я его возьму, если я нашел другого человека? И это не месть, а здравый смысл. Он немного расстроился, но все равно стал немного лучше, потому что я рассказал ему историю про бабочек и он меня очень хорошо понял. Более того, я уверен, что он даже татуировку себе такую сделал: «Кокон открывается на время».

5. Самое темное время — перед рассветом

Если ты не собираешься идти до конца, то зачем идешь вообще?

#меняневзяли. Тренд недели — писать, куда тебя не взяли. И мне таки есть что сказать. Меня не взяли на работу в 187 компаний. Сто восемьдесят семь компаний. Я окончил университет в 2008-м. Самый разгар банковского кризиса. Пока я ходил с ранцем на последние лекции, тысячи банкиров выходили из банков с коробками личных вещей. Взять лондонский Сити штурмом было нельзя, и я начал осаду. Составил в Excel список всех известных мне банков, инвестфондов и начал слать резюме. Пятьдесят послали сразу. Еще пятьдесят — после прохождения онлайн-тестов. Остальные послали после интервью. Три месяца все свободное время я слал резюме и ездил с одного интервью

на другое. Первые отказы страшно расстраивали. Потом я выслушивал отказы безразлично. В итоге попал в инвестиционное подразделение французского #BNPParibas, куда меня взяли без опыта работы и на крутую позицию.

Осада — дело скучное, но надежное.

В том самом походе в рамках «Комбат-тура» летом 2017 года, о котором я писал выше, мы дошли до Шумаковского перевала, забрались на него, весело покричали, помахали флагами и сделали традиционное групповое фото. Те, кто был в горах, знают, как резко там меняется погода, и вот, как только мы начали спускаться вниз, небо быстро затянуло тучами и пошел ледяной дождь. Ветер продувал непродуваемые куртки, дождевики не спасали, потому что дождь лил сбоку и даже снизу, а потом и вовсе превратился в град.

Те тридцать пять человек, которые были со мной в этой экспедиции, очень хорошо понимают, что тогда происходило и, главное, что случилось потом.

А потом, когда мы спускались вниз, поддерживая друг друга, скользя по мокрым камням и прикрывая руками лицо, чтобы град сильно не бил по нему, мы получили свою награду. Погода так же резко поменялась в обратную сторону, тучи начали рассасываться прямо на глазах, солнце ярко освещало каждую каплю в открывшейся нашему взору долине. А в ней располагалось красивейшее горное озеро, над которым висела великолепная яркая радуга, каких я не видел никогда в жизни. Я до сих пор отчетливо помню все свои эмоции и то чудо, которое открылось нам после этого дождя. Вот уж точно говорят: самое темное время — перед рассветом.

Я нанес себе эту татуировку, еще когда получал степень Executive MBA в ИБДА при РАНХиГС. Точнее, мне ее нанес один из лучших и наиболее запомнившихся мне профессоров — Андрей Георгиевич Теслинов. Именно ему удалось убедить меня, что к падениям результатов, череде неудач, затяжным кризисам и прочим системным неприятностям нужно относиться спокойно. Как минимум они означают, что скоро начнется подъем.

Ну и, соответственно, надо понимать, что если и находишься сейчас на вершине, то это тоже временно. Если не начать шевелить булками, то скоро начнется падение и оно будет очень болезненным.

Утверждение, что все в нашей жизни циклично и происходит по синусоиде (или спирали), повторяя одни и те же циклы, находит свое доказательство и в истории, и в биологии, да и просто в различных житейских ситуациях. Одной из таких жизненных историй со мной поделился очень хороший человек, который нашел меня через мою первую книгу, за что ему большое спасибо. С его позволения размещаю его рассказ на страницах своей третьей книги. Имена и некоторые географические названия по просьбе правообладателя текста изменены. Итак...

...В 2008 году после окончания средней школы я отправился в один военный вуз в г. Арбузоград. Учился неплохо, все шло своим чередом, занимался спортом, от программы не отставал. Два раза в год, как и все курсанты, ездил домой в отпуск... Первый курс был для меня настоящим испытанием... Потом второй, третий, казалось бы, всего через два года я стану высококвалифицированным специалистом, офицером, гордости не было предела... И вот подходит к концу четвертый курс, впереди летняя сессия и долгожданный 30-дневный отпуск. На тот момент у меня было написано ни много ни мало 60 % выпускной квалификационной работы. Сессия прошла на ура!!! Мы все ее сдали. Осталось три дня до отпуска. Билеты уже у всех на руках. И вот в один из

таких дней во время, отведенное на самостоятельную подготовку, мы с другом решили пойти в курсантский магазин, покушать мороженого. Мы ведь уже почти офицеры!!! На дворе лето!!! Отпуск через два дня!!!

На выходе из магазина нас ждал патруль в составе офицера и двух курсантов первого курса с красными повязками на рукавах... На требование старшего предъявить военные билеты мы с товарищем тактично объяснили, что документы ему не отдадим и вообще мы уходим, а вслед еще и добавили, что старшекурсников патруль обычно не трогает. Никто за нами не побежал, мы с Саней переглянулись, улыбнулись и молча пошли в класс сампо.

Следующий день изменил мою жизнь в корне!!!

Особый отдел в нашем вузе работал на ура! Уже в 17 часов следующего дня мы с товарищем стояли перед замначальника института по воспитательной работе, который сообщил нам, что через два дня, когда приедет начальство, мы будем отчислены за нарушение воинской дисциплины и неподчинение старшему по званию!

— Что??? За то, что не остановились по требованию патрульного, нас отчислят с пятого курса? Да мы же уже и дипломную работу написали...

— Так точно, товарищи курсанты, именно за это мы вас и отчислим. Как говорится, «показательная казнь», чтоб другим неповадно было, — сказал зам и добавил, что мы можем быть свободны.

И как мы только ни просили, ни умоляли, пощады не было! Через два дня начальник института принял окончательное решение и подписал приказ!

— Отчислить! — сказал он и добавил: — Лучше меньше, но качественнее.

Тут для меня началось самое настоящее испытание... Домой ехать не хотелось, стыдно... Отчислили с пятого курса. Батя аж поседел, как узнал. Родители у меня не бизнесмены, простые среднестатистические россияне. Мама работает учителем в школе, отец — инженер на заводе. Домой все-таки пришлось ехать. По приезду я первым делом встретился с отцом и мамой, мне удалось их заверить что на этом жизнь не заканчивается. Я был гордостью родителей, представляешь, как я упал в их глазах? Впору было провалиться сквозь землю...

До поступления в институт в Белгородской области в одном небольшом городке, откуда я родом, я познакомился с девушкой, которая была мне очень симпатична. У нас завязались отношения, мы начали встречаться, через полгода познакомили друг друга с родителями, а еще через месяц мне нужно было уезжать в Арбузоград. Она меня дождалась, было трудно и мне, и ей, но мы сильные, мы преодолеем расстояние вместе, убеждал я ее. Так и получилось. В начале четвертого курса мы решили узаконить отношения и сыграть свадьбу летом 2013 года, когда я окончу институт и получу первое офицерское звание! Следом за этим мы решили, что она переедет ко мне и переведется на заочное в белгородском вузе. Так мы и сделали, нашли съемную квартирку (мне в 2012 году платили уже 12 000 рублей стипендии). Переезд состоялся. Перед этим я накопил денег... Жить, в общем, было на что, она нашла работу, все шло замечательно. Прошло полгода, и Алена, так звали мою избранницу, поехала на родину сдавать сессию, я, соответственно, переехал жить в казарму. До отпуска осталось три месяца. И вот после моего отчисления, приезда, встречи с родителями я покупаю букет цветов, шампанское, еду к ней поделиться своим горем, разочарованием...

Я приехал, увидел ее, обрадовался, обнял. Когда заговорил о том, что сегодня поедem ко мне, она ответила, что больше не любит меня, рассказала, что за эти три месяца познакомилась с молодым

человеком, полюбила его, сказала, что у нас нет будущего и нам нужно расстаться.

Я был в шоке... Извинился за все и уехал. На глаза наворачивались слезы. Как так? Четыре года вместе, а тут и отчисление, расставание с любимым человеком.

Незамедлительно последовала депрессия, справиться с которой мне помогли мои друзья.

Сейчас, спустя два года, я ни о чем не жалею.

В 2013 году летом, как и планировал, я женился.

Сейчас живу в Курске. У меня есть машина, мы с супругой купили квартиру в ипотеку, ну и, самое главное, моему сыну сегодня исполняется 3,5 месяца! Я счастливый человек. По крайней мере, считаю себя таковым. Я работаю на заводе, мой средний заработок около 30к, для Курска это считается чуть выше среднего. Я перевелся в гражданский вуз, вот учусь на шестом курсе.

P.S. Уже летом планирую открыть свой бизнес на основе франшизы одной компании, сейчас готовлю документы, занимаюсь закупкой оргтехники, делаю анализ рынка и читаю бизнес-книги.

Вот такая история. Она меня очень впечатлила.

Человек, даже попав в такую непростую ситуацию, продолжил двигаться к своим целям, хотя в тех обстоятельствах это было тяжелее всего. Гораздо легче было бы начать бухать в кабаках, депрессировать или вступить в ряды эмо и заливаться горькими слезами.

Сейчас он оглядывается на то время с улыбкой, знает себе цену, уверенно шагает по жизни и гордится собой. А ведь тогда казалось, что удача отвернулась навсегда...

Я получаю очень много писем. Очень. И очень часто мне жалуются на непростую жизненную ситуацию, затяжной кризис, увольнение, темное время, несправедливость, тяжелую судьбу и так далее.

Мне очень хочется пожелать всем моим читателям (да и себе самому) в любой непростой ситуации бороться и идти вперед.

Темнее всего, как известно, бывает перед рассветом. И особая татуировка, нанесенная на самое видное место, должна напоминать нам, что любой кризис конечен и рано или поздно с помощью наших же усилий превратится в контролируемый успех.

И уже года через два, оглядываясь на подобную ситуацию, мы будем считать это «тяжелое время» полной чепухой.

6. Никто не хочет, чтобы у тебя получилось

Если вас никто не осуждает, если вам никто не завидует, если вас никто не критикует, если никто не становится вам поперек дороги, значит, вы не туда идете.

Когда он приземлился, все чайки были в сборе, потому что начинался Совет; видимо, они собрались уже довольно давно. На самом деле они ждали.

— Джонатан Ливингстон! Выйди на середину!

Слова Старейшего звучали торжественно. Приглашение выйти на середину означало или величайший позор, или величайшую честь. Круг Чести — это дань признательности, которую чайки платили своим великим вождям.

«Ну конечно, — подумал он, — утро, Стая за завтраком, они видели Прорыв! Но мне не нужны почести. Я не хочу быть вождем. Я только хочу поделиться тем, что я узнал, показать им, какие дали открываются перед нами». Он сделал шаг вперед.

— Джонатан Ливингстон, — сказал Старейший, — выйди на середину, ты покрыл себя Позором

перед лицом твоих соплеменников.

Его будто ударили доской! Колени ослабели, перья обвисли, в ушах зашумело. Круг Позора? Не может быть! Прорыв! Они не поняли! Они ошиблись, Они ошиблись!

— ...своим легкомыслием и безответственностью, — текла торжественная речь, — тем, что попрали достоинство и обычаи Семьи Чаек...

Круг Позора означает изгнание из Стаи, его приговорят жить в одиночестве на Дальних Скалах.

— ...настанет день, Джонатан Ливингстон, когда ты поймешь, что безответственность не может тебя прокормить. Нам не дано постигнуть смысл жизни, ибо он непостижим, нам известно только одно: мы брошены в этот мир, чтобы есть и оставаться в живых до тех пор, пока у нас хватит сил.

Чайки никогда не возражают Совету Стаи, но голос Джонатана нарушил тишину.

— Безответственность? Собратья! — воскликнул он. — Кто более ответствен, чем чайка, которая открывает, в чем значение, в чем высший смысл жизни, и никогда не забывает об этом? Тысячу лет мы рыщем в поисках рыбьих голов, но сейчас понятно наконец, зачем мы живем: чтобы познавать, открывать новое, быть свободными! Дайте мне возможность, позвольте мне показать вам, чему я научился...

Стая будто окаменела.

— Ты нам больше не Брат, — хором нараспев проговорили чайки, величественно все разом закрыли уши и повернулись к нему спинами.

Я надеюсь, у вас есть друзья детства, с которыми вы до сих поддерживаете прекрасные отношения.

У меня, к сожалению, таких нет, и вот почему.

В старших классах школы я крепко подружился с двумя отличными парнями, Сержем и Лехой. Мы дружили, как умеют дружить одноклассники. Играли в футбол, троллили друг друга, скидывались на сникерсы со спрайтом, вместе ходили в кино и обсуждали наших девчонок.

У нас не было общих целей и общего видения будущего, мы просто жили, учились и тусовались. Но пришлось взрослеть и уезжать из дома, чтобы поступить в разные вузы нашей необъятной Родины.

Я поступил в военное училище в городе Серпухове, Серж — в гражданский вуз в Москве, а Леха — в военную академию, тоже в Москве.

Несмотря на то что мы с Лехой оба были в армии, Москва давала ему больше свободы, чем мне.

Определенно там было больше соблазнов и возможностей для молодых людей, чем у нас на строгом военно-казарменном положении. Разные военные системы — разные подходы.

У Сержа же было очень много свободы, уже на втором курсе он устроился на работу и быстро стал финансово независимым от родителей.

Несмотря на разные выбранные пути, мы переписывались, посылая друг другу бумажные письма (тогда еще интернет и мобильная связь не были обычным делом), и они даже приезжали несколько раз ко мне в училище пообщаться через забор. Ну а сдав сессии, мы съезжались в родной город Балабаново на каникулы и снова синхронизировались друг с другом, ездили на молодежные дискотеки, «Нашествие» и концерты группы «Чайф», а однажды даже поучаствовали в серьезной массовой драке, защищая интересы друг друга и своих девушек.

Мы росли и развивались, каждый из нас менялся. Неважно по каким причинам, но я становился более суровым и воинственным, а мои друзья — более демократичными и свободолюбивыми. Я тогда шутил, что их мужской характер приобрел некий «гламурный московский налет».

И вот за год до выпуска из военного училища я принимаю решение отказаться от своей мечты стать офицером и покинуть военный вуз. Об этом подробно написано в самом начале моей первой книги «45 татуировок менеджера».

Естественно, первые, кому я сообщаю эту новость, это мои друзья. Я радостно пишу, что еду к ним, в Москву! Мы снова будем рядом, наконец-то можно сформировать нашу общую цель и придумать что-то совместное. Как хорошо, что у меня в столице есть настоящие друзья! Спустя две недели Серж и Леха приехали в Серпухов, чтобы... отговорить меня.

— Максим, тебе нельзя в Москву. Ты слишком дерзкий и принципиальный. В тебе только черное и белое. Эта категоричность раздавит тебя. Москва — город для сильно гражданских людей, а ты сильно военный, и мы очень боимся за тебя. Оставайся в армии, не совершай ошибку.

У обоих уже появились первые мобильные телефоны Motorola огромного размера. И настроены они были решительно.

— Парни, да вы что? Вы же меня поддержите, расскажете, как себя вести. Я не такой уж и дикий, чтобы не смочь адаптироваться. Привыкну к городу, вольюсь, только волосы красить не буду и уши прокалывать.

Я рассмеялся, но шутка не зашла. Мои друзья были настроены серьезно:

— Вот мы тебе и говорим. В Москве нужно принимать многое из того, что ты считаешь ненормальным. Мы боимся, что в этом городе ты проживешь неделю, а потом — всё. Нарвешься — и всё.

— В смысле «всё»? — спросил я.

— В прямом. Не будет тебя, если ты туда уедешь, — ответили мне они.

Вот такую поддержку на старте я получил от своих близких друзей. Но я не сдался и решил, что их страх необоснован. Более того, чтобы поддерживать связь с ними, я нашел возможность купить себе такой же телефон.

Спустя неделю, поздно вечером, когда я уже ложился спать, мой телефон впервые в жизни зазвонил. Это были Серж и Леха. Связь тогда была ужасная, все, что я расслышал, — у них была большая проблема, им срочно необходима моя помощь и пш-ш-ш, вж-ж-ж, приезжай, Макс... вж-ж-ж, пш-ш-ш.

Я попытался перезвонить, но тщетно. Что случилось? Мои друзья в беде! Я не находил себе места. Нужно помочь! Но как? Я в армии! В закрытой системе, откуда очень сложно сбежать. Несмотря на то что я находился уже в процессе увольнения (надо сказать, что процедура эта заняла у меня почти полгода), нарушать правила в статусе военнослужащего — последнее, что я мог себе позволить.

Я провел ночь в безуспешных попытках дозвониться до друзей, мысли метались. И я принял решение сбежать в самоволку. Рано утром я взял два кастета и все свои деньги, переоделся в гражданскую одежду, проскочил мимо дежурного по общежитию, перепрыгнул через забор, добрался до вокзала и поехал на электричке в Москву. Я ехал спасать друзей.

Не буду вдаваться в подробности нашей встречи, скажу только, что все это они подстроили, чтобы наглядно показать мне мое отношение к странной московской молодежи. Мы сидели на кухне у Лехи, я их кормил и поил, потратив все свои деньги на еду, которой у Лехи дома не было, а они, изрядно пьяные, снова отговаривали меня от переезда в Москву. Потом вытащили на улицу и начали тыкать пальцем в рэперов, которые учились танцевать хип-хоп, и говорить мне про мою

нетерпимость к ним.

— По-моему, прикольные ребята, — сказал я, сжал кастеты в карманах и поехал обратно в Серпухов, уверенный, что меня посадят на пятнадцать суток на гауптвахту за самовольное оставление воинской части.

Я ехал спасать своих друзей, а они устроили мне программу «Розыгрыш».

Да, я категоричен, у меня мало полутонов и много принципов. Именно поэтому в тот момент я принял решение больше с ними не общаться.

Именно тогда у меня появилась одна из первых татуировок личности: никто не хочет, чтобы у тебя получилось.

Когда спустя девять лет я стал топ-менеджером, я узнал, что Серж уехал из Москвы и работает продавцом сотовых телефонов в нашем родном городе. А про Леху никто ничего не слышал уже несколько лет.

Люди из твоего предыдущего круга не хотят, чтобы ты перешел на следующий уровень. Почему? Они боятся тебя потерять, боятся, что ты оторвешься от них и улетишь высоко, а они... они так не смогут, потому что остаются в своей удобной, мягкой и теплой зоне комфорта. Рост всегда осуждается.

Твои друзья будут подозревать тебя в неадекватности, родственники скажут, что ты попал в секту и тебя «не узнать», если ты выберешь смену контекста и захочешь расти дальше.

Еще они не хотят твоего роста, потому что знают: они почувствуют себя неудачниками по сравнению с тобой. Твоя смелость что-то менять будет обнажать их собственную слабость и их нежелание расти вместе с тобой.

Наконец, все хотят обложиться правильными друзьями и удобными людьми, с которыми они будут чувствовать себя более стабильно. И при попытке выскочить из этого круга ты ощутишь, что они прикладывают все усилия, чтобы не дать тебе это сделать.

Потому что думают о себе. О том, как им удобно. О том, какой ты для них ресурс.

Второй раз я столкнулся с этим явлением, когда стал блогером. Пару раз в неделю я писал в LiveJournal про менеджмент и продажи, и когда уже набрал популярность в федеральном масштабе, руководитель вызвал меня к себе и выразил недовольство.

— Ты тратишь рабочее время на написание постов, нам это не нравится. Виртуальный руководитель какой-то. Хочешь что-то сказать — говори своим сотрудникам, а не интернету.

— Я провожу с сотрудниками 95 % своего рабочего времени, меня сложно упрекнуть в невнимании к ним, — попробовал я защититься, — и пишу я исключительно в нерабочее время.

— Тем более это вредно. Дома ты должен отдыхать и набираться сил для завтрашней работы, а не рассуждать о менеджменте в блоге.

В итоге я стал одним из самых популярных бизнес-блогеров в стране по версии разных рейтингов и сообществ.

Когда я решил написать первую книгу, произошло и вовсе нечто немыслимое. Человек, которого я искренне считал своим учителем и которому прислал несколько глав на согласование, написал мне грубое письмо, в котором отрекался от своей причастности к моему росту, требовал не упоминать его имя и доказывал, что я вообще не имею права писать книгу.

Дело в том, что недавно он тоже выпустил книгу, в которой всячески подчеркивал свой особый

статус бизнес-консультанта. А тут я, выскочка, решил написать свою.

Я просто его ученик. Как я посмел?

Многие скажут, что нужно гордиться достижениями своих учеников. Я тоже искренне так считаю, но мой учитель проклял меня. И пропал из моей жизни надолго.

У меня в такие моменты начинает зудеть тот участок кожи, на котором вытатуированы слова: никто не хочет, чтобы у тебя получилось.

Сейчас эта татуировка подталкивает меня к новым шагам в развитии и новым достижениям. Она мотивирует меня на очередное преодоление.

Невыгодно людям чувствовать, что их ученики превзошли их хоть в чем-то. Они боятся признаться, что не смогли договориться с собой и пойти дальше, а кто-то из их прежнего окружения смог.

Когда я принял решение выйти из своей компании и стать сначала бизнес-спикером, а позже — предпринимателем, я получил от некоторых бывших коллег такое количество яда, какого не получал никогда.

Одна из них буквально шипела на меня: «Ты никогда не будешь зарабатывать столько, сколько зарабатывал здесь! Никогда!» А я считал ее близким человеком, я любил ее много лет.

Никто не хочет, чтобы у тебя получилось, напомнила мне моя татуировка, и я пошел взбираться на новый уровень своей жизни.

Работодателям зачастую тоже невыгодно, чтобы их бывший сотрудник добивался сверхрезультатов вне стен компании, потому что для них это будет означать, что они не смогли докрутить его потенциал. Это будет означать их слабость.

Это будет доказывать, что вне стен компании тоже есть жизнь.

Я искренне благодарен Сержу с Лехой, тому бизнес-консультанту, своей любимой бывшей коллеге и многим другим людям, которые не хотели моего роста и всячески пытались сбить меня с пути. Мне было обидно и досадно, горько и тяжело, но в конечном счете их происки стали для меня мотиватором вырасти вопреки их предсказаниям.

Все они сделали меня сильнее.

Безусловно, вокруг меня много людей, которые меня поддерживают во всех начинаниях. Это мои партнеры и друзья, сотрудники и клиенты, родители и супруга. Я очень рад, что мое окружение формируется из единомышленников. Но если кто-то из них когда-то перейдет на другую сторону, откажется от развития и роста сам и попытается остановить меня, я к этому готов.

У меня есть татуировка, которая поможет мне пережить это.

7. Прежде чем осуждать человека, надень его обувь и пройди его путь

Осудите сначала себя самого,

Научитесь искусству такому,

А уж после судите врага своего

И соседа по шару земному.

Научитесь сначала себе самому

Не прощать ни единой промашки,

А уж после кричите врагу своему,

Что он враг и грехи его тяжки.

Не в другом, а в себе побеждайте врага,

А когда преуспеете в этом,
Не придется уж больше валять дурака —
Вот и станете вы человеком.

Мыслить так трудно, поэтому большинство людей судит.

Нет, я далеко не идеален. Я тоже люблю перемыть кости другим, полюбопытствовать, как некоторые живут, высказать свое мнение о человеке. Но я осознанно отказался от осуждения.

Это произошло пару лет назад, когда я стал уже достаточно широко известным в узких кругах и в моей жизни появились те, кого сейчас называют «хейтерами». Люди, разрушающие себя изнутри. Их съедает злость, они захлебываются собственным ядом и пишут мне всякую хрень.

Допустим на одном из сайтов, который продает книги, на июль 2018 года размещено уже почти 600 комментариев и отзывов на мою первую книгу. 99 % из них отличные, но встречаются и такие (орфография сохранена):

Если написал книгу, то обязательно сделай всем своим друзьями и близким групповую рассылку, о том что я написал книгу, поддержи меня на сайтах крупных интернет магазинов, оставь классный отзыв про мою книгу, иначе какой же ты мне товарищ или друг, я ведь к тому же работаю в крупной дружной компании, сделай рассылку и свои коллегам, а еще я руководитель и у меня полно подчиненных, сделай тогда же и своим подчиненным рассылку, конечно же все поддержат меня, и будут надеяться что я выделю кого нить из них и буду помогать в карьерном росте.

Как вразумить этого человека? Как объяснить ему, что я принципиально никого не просил написать отзыв и не вложил ни копейки в продвижение своих книг?

Да, там есть отзывы моих сотрудников. Человек пять написали, но совершенно добровольно, я никого об этом не просил. В первую очередь чтобы быть честным перед самим собой. Именно из-за этого я не накручиваю себе подписчиков в социальных сетях и не оплачиваю свои посты.

Ну вот, получается, я оправдываюсь даже сейчас. Переживаю. Не могу спокойно воспринимать клевету и слишком болезненно реагирую на такие вещи.

Напишешь про хорошую американскую книжку — кто-то обязательно обвинит в отсутствии патриотизма.

Напишешь про матч сборной России по футболу — обвинят в желании пропиариться на имени наших спортсменов.

Напишешь про новый мастер-класс — напишут избитую цитату про развод лохов.

Напишешь про детей — обвинят в том, что я мало ими занимаюсь.

Напишешь про работу — обвинят в том, что я на ком-то наживаюсь.

Я даже не знаю, какая тема может стать нейтральной или всеми одобряемой. Котики, наверное. Но про котиков я пока писать не готов.

И вот таких интернет-троллей в моей жизни появилось какое-то невероятное количество. Десятки ненавидящих меня людей, которым я ничего плохого не делал. Я их даже не знаю.

Потом я начал знакомиться с другими публичными личностями и с их философией. И удивился их абсолютно спокойной реакции на этих самых хейтеров. Оказалось, это норма. Как сказал мне автор проекта «Трансформатор» Дмитрий Портнягин, «тратить время на неадекватных людей — непозволительная роскошь для человека, нацеленного на великие дела».

А потом я поставил себя на место этого человека. Деструктивного критика. Интернет-тролля.

Хейтера. И мне стало искренне его жаль, потому что я понял его мотивы.

- Зависть. Найти или придумать другому недостаток и начать публично тыкать в него пальцем.
- Чувство собственной неполноценности. Желание привлечь к себе внимание методом Моськи из басни Крылова и показать, какой ты герой.
- Желание обидеть человека. Потому что внутри очень много желчи и иногда ее нужно выплескивать.
- Попытка самоутвердиться за чужой счет. Высшая мера эгоизма, когда все люди мира воспринимаются как средство удовлетворения собственного эго.

И тогда я решил никогда никого не осуждать.

Я хочу творить и созидать, а деструктивная критика разворачивает мысли на разрушение. Более того, я обратил внимание, что сильные и самодостаточные люди никогда такими вещами не занимаются. Это слабость — сидеть где-нибудь на кухне за бутылкой водки и судить знакомых, незнакомых, публичных и медийных людей.

Бог им судья.

Не судите, да не судимы будете. Ибо каким судом судите, таким будете судимы; и какою мерою мерите, такою и вам будут мерить.

При этом я фанат обратной связи. Я работаю со всеми отзывами. После каждого мастер-класса я читаю каждую анкету обратной связи, даже если их полтысячи штук. Мы с командой обращаем внимание на обоснованные претензии и делаем все для того, чтобы исправить недостатки.

Вот одно из лучших писем, которые я получал после мастер-класса. Это было в Иркутске. Спасибо Ирине, прекрасному человеку и директору одного из предприятий города. После ее письма я работал над собой три месяца и отработал все эти пункты, чтобы стать лучше.

Максим, если Вы решили баллотироваться в президенты РФ — я проголосую за Вас, несмотря на свою аполитичность.

Я очень ценю обратную связь в своей работе и считаю своим долгом давать ее другим — хотя, как показывает опыт, мало кому это нужно на самом деле. Но Вас же этим не испугать?

Я не являюсь экспертом в вопросе ораторства, и мое мнение — просто субъективная оценка десяти часов моей жизни в субботу 26.09.2015. Мне было... очень обидно. Обидно, что в моей жизни не было такого руководителя, который бы возился со мной, искал во мне потенциал, ценил мои малейшие достижения.

Я полагаю, что Вам будет легче стать спикером № 1, если Вы:

- 1) будете лучше отрабатывать вопросы из зала. Сейчас складывается ощущение, что вопросы Вам не нужны, не радуют, и даже мешают;
- 2) не будете путать слова (клиент / сотрудник, сильный / слабый — это немного дезориентирует);
- 3) обратите внимание на моторику рук (Вы раз десять уронили маркер и раз сто поправили микрофон);
- 4) не будете ссылаться на «разницу во времени», а просто выпитесь;
- 5) добавите в речи эмоциональной окраски на важных для Вас моментах;
- 6) договоритесь с организаторами мероприятия о запрете фотосъемки в период Вашего выступления — потому что это дико отвлекает.

Максим, простите мое нахальство... но я искренне считаю, что если бы мне давали своевременную

«обратку», то я могла бы работать продуктивнее. А вставка роликов, цитирование Кипплинга под звуковые и визуальные эффекты, «зависания» — это было бесподобно)).

Вот это адекватное письмо с конкретными аргументами называется «конструктивная обратная связь». И мотивы у автора, как из письма видно, созидательные.

Я готов слушать советы далеко не от каждого человека (об этом в следующей главе), но здесь услышал.

Искренне прошу вас не судить людей. Мы не знаем, что пришлось перенести тому человеку, который вам не понравился и кажется вам неправым. Мы не знаем его путь, его жизнь, его опыт, его логические и причинно-следственные связи, его умозаключения и мотивы.

Прежде чем осуждать человека, надень его обувь и пройди его путь.

Вы можете высказать свое мнение, вы можете даже дать обратную связь и конструктивную критику, но не судите.

Не разрушайте себя изнутри.

Будьте выше этого.

Созидайте.

8. Никогда не слушай советы людей, на которых ты не хочешь быть похожим

— Максим Валерьевич, можете ли вы поделиться телефоном Сергея? После Вашего вчерашнего мастер-класса появилось желание позаимствовать опыт у этого человека.

— Пожалуйста. 8 (968) 196-XX-XX. Можете сослаться на меня.

— Огромное спасибо. А вы критику приемлете?

— Только от людей сильнее меня.

— Тогда умолкаю. В письме когда-нибудь напишу.

Как советы давать, так все чатлане!

Мы с вами до сих пор живем в стране советов. В том смысле, что у нас все всё знают. Мало учатся, застряли в прошлом опыте, не являются экспертами в теме, но советы раздавать горазды. Каждый второй таксист рассказывает мне, как правильно управлять нашим государством, а я удивляюсь, почему же он еще не баллотировался в президенты.

Примерно до 35 лет я прислушивался ко всей критике, исходившей от тех, кто «хотел сделать мне лучше». Не скажу, чтобы всех слышал, но слушал точно всех: коллег, соседей по даче, троллей, писавших злобные комментарии в социальных сетях, каких-то других странных людей и даже своих сотрудников, которые рассказывали мне, что я неправильно живу / слишком много работаю / не умею красиво одеваться / мало думаю о себе / уделяю много внимания не тому, чему должен / мало занимаюсь спортом / опять слишком много работаю и так далее. Я их слушал, переживал, переспрашивал, уточнял, правильно ли я их понял, и даже иногда посыпал голову пеплом. А потом я встретил одну женщину, которая, сама того не ведая, нанесла мне татуировку прямо на пузо, ибо была очень небольшого роста и дотянуться выше просто не могла.

В одном из прекрасных городов нашей необъятной и красивой страны я работал с большой группой предпринимателей и проводил очередной управленческий мастер-класс. Участникам нужно было сыграть в одну простую игру, одна женщина не справилась со своей ролью, и я ее аккуратно и очень деликатно вывел из игры. Как позже выяснилось, она была корпоративным тренером и восприняла эту ситуацию очень болезненно.

Если нашего человека обидеть, он обязательно будет мстить. В разной форме, в разное время, но найдет возможность сделать тебе плохо в ответ.

После окончания мастер-класса эта девушка полчаса стояла и ждала, пока со мной пообщаются другие участники, потом подошла ко мне и сказала:

— Максим, я хочу дать вам профессиональный совет. Никогда не ищите гномиков и не ловите ангелочков!

— Что? — опешил я.

— Вы плохо выступаете публично! Часто смотрите себе под ноги и в небо, а должны работать с аудиторией. Послушайте совет разбирающегося человека!

На этой милой ноте она оборвала наше краткое свидание, развернулась на каблуках и пошла к двери, а у меня на животе образовалась новая татуировка.

Никогда не слушай советы людей, на которых ты не хочешь быть похожим.

Дело в том, что это произошло через неделю после того, как меня признали лучшим спикером Sinergy Insight Forum — самой большой профессиональной площадки страны. И такой именитый человек, как Радислав Гандапас, отметил меня и сказал, что это было крутое публичное выступление. Вот тогда я понял, что зря переживал столько лет, зря расстраивался из-за критики, зря переспрашивал и вникал в суть.

Эта женщина была явно не тем человеком, на кого я хотел бы быть похожим, поэтому я не буду слушать ее советов. Никогда.

Одна моя очень хорошая знакомая из Минска решила написать книгу. Посыл был очень крутой: она хотела поделиться опытом со всеми коллегами из ее отрасли. И я считаю, что ей действительно есть чему научить других.

Первую главу она разослала своим друзьям, в числе которых был и я. Моя обратная связь была восторженной! Я обожаю, когда люди делятся опытом, а когда это делается искренне и страстно, получается просто конфетка! В общем, я ее хвалил.

Спустя несколько недель я поинтересовался у нее, где же новая глава, которую я уже давно жду. В ответ я услышал, что она передумала писать книгу.

Как так?

Почему?

Ну круто же все написала! Продолжай!

— Нет, я передумала писать. Видимо, мне еще рано становиться автором, — ответила мне она.

Докопавшись до сути, я понял, что порыв убили ее друзья, которые выдали кучу критики, замечаний, негативных отзывов и прочей чепухи. Никто из этих друзей не написал ни одной книги.

Говорю же, страна советов...

Что такое критика? В изначальном смысле это аналитический разбор «предмета» от эксперта в этой области, признаваемого автором «предмета». То есть, если я захочу узнать, как я читаю рэп, я обращусь к Басте. Если я хочу услышать, насколько хорошо или плохо играю в хоккей, мне нужен Александр Овечкин. Как создавать масштабный бизнес в России, мне должны рассказать Владимир Седов или Сергей Галицкий, а как воспитывать детей — Людмила Петрановская или Дима Зицер. Знаете, почему именно они? Потому что я хочу быть похожим именно на них — в тех областях, в которых они являются для меня экспертами.

Поэтому теперь я читаю книги Илона Маска, Арнольда Шварценеггера, Федора Овчинникова и Игоря Манна. Все они — «номер один», на них я хочу быть похожим. Именно сейчас я понимаю, что Джеки Чан может сделать меня гораздо более эффективным, чем тренер по продажам, который просто написал книгу, потому что это сейчас модно.

Я хочу учиться у первых. Я больше не готов слушать советы тех людей, на которых не хочу быть похожим.

Сейчас скажу очень неприятную вещь. Надеюсь, никого не обижу, но это очень правдивый жизненный вывод. Однажды в рамках своих бесплатных выступлений я читал лекцию для школьников. Мы обсуждали тему этой главы, и один из слушателей задал мне вопрос, который услышал весь актовый зал: «Скажите, пожалуйста, а если я не хочу быть похожим на своих родителей, мне тоже не надо слушать их советы?!» — и в зале повисла неловкая тишина. Школьники внимательно смотрели на меня, я завис минуты на полторы, а потом произнес страшные слова: «Да. Если вы не хотите быть похожим в чем-то на своих родителей, значит, не нужно слушать их советы». Этот вопрос очень многое изменил в моей жизни. Я тоже родитель и буду делать все, чтобы мои дети захотели быть похожими на меня.

Ну а если вы не хотите быть похожим на человека, который дает вам советы, посмотрите на свой живот. Там должна быть татуировка, которая напечатает, как правильно себя вести в такой ситуации.

9. Не бывает побед без поражений

Когда от всего, что свалилось на тебя, ты дойдешь до состояния, что уже не сможешь выдержать, ни в коем случае не отступай. Это именно то место, где изменится твоя судьба.

Вообще-то мотивируют и победы, и поражения. Победа, как правило, мотивирует всех. Здесь главное — не почивать на лаврах, продолжать работать над собой. А вот поражение мотивирует сильных. Только сильный человек, столкнувшись с неудачей, может сделать дополнительное усилие и победить.

Сегодня немного найдется мест, где и взрослым, и детям можно закалиться. Это армия, спорт и активные продажи. Я прошел через все три этапа, а в активных продажах задержался аж на тринадцать с половиной лет. О моей истории продавца и руководителя в продажах можно прочитать в книге «45 татуировок продавца», но сейчас речь не о ней.

В продажах существует такое понятие, как конверсия: отношение количества продаж к количеству попыток продать. Конверсия в 9 % в нашем бизнесе считалась нормальной — это означало, что из ста попыток продать девять заканчивались успешно и клиент переводил нам деньги на счет.

Моя личная конверсия в тот год, когда я стал лучшим продавцом своей компании, составляла 35 %! Казалось бы, нужно гордиться, но я все равно переживал и переживаю каждый раз, потому что эта цифра означает еще и то, что в 65 % организаций я продать не смог. Шестидесять пять попыток из ста закончились провалом: меня выгнали, сообщили, что я им не нравлюсь, велели больше никогда не переступать порог их офиса или просто послали далеко и надолго.

Подчеркну еще раз, что это мои лучшие результаты. В самом начале карьеры меня посылали в пешее эротическое путешествие сто клиентов из ста.

В продажах ты все время проигрываешь. Именно это, с одной стороны, ломает сотни людей, они не выдерживают и уходят, но с другой — если ты прошел этот путь, это неимоверно закаляет.

И каждый раз после падения ты встаешь, стряхиваешь пыль со штанов, поправляешь галстук,

расправляешь плечи и снова пробуешь. Татуировка «Не бывает побед без поражений» появилась у меня именно в ходе работы в продажах.

Я искренне убежден, что умение регенерироваться обязательно для любого человека, который рассчитывает на успех в этой жизни. Сейчас я очень хочу научить этому сына: он ходит на плавание и бокс и сильно расстраивается, когда у него не получается выигрывать в соревнованиях или спаррингах. За каждую новую попытку я его хвалю, как хвалил когда-то своих сотрудников.

В спорте та же история. Спортсмены чаще проигрывают, чем выигрывают. Падают в прямом смысле этого слова, получают по лицу в прямом смысле этого слова, травмируются, восстанавливаются и идут дальше. Я восхищаюсь чемпионами, которые, несмотря на боль и проигрыши, находят в себе силы пробовать снова и снова.

В американских книжках о мотивации есть очень много историй про их спортсменов, но и у нас таких историй не меньше.

Очень хорошо помню, как в 2011 году на чемпионате мира по водным видам спорта наши пловцы никак не могли завоевать медали. Первую медаль получила Анастасия Зуева из Пензы в финальном стометровом заплыве на спине.

Настя выходила со стадиона слезами на глазах. Потому что от золота ее отделяло всего 0,01 секунды! Сотая секунды!

Я даже представить себе не могу, как это мало!

Есть еще другая единица измерения. Это 17 миллиметров. Знаете, сколько это?

Вот 17 миллиметров: _____. И было бы золото.

Каждый спортсмен знает, что второй — это проигравший первый. А если до золотой медали тебе оставалось 0,01 секунды, то такую горечь и досаду выдержать практически невозможно.

Большинство людей после такого надломились бы, ушли в депрессию, повесили на себя ярлык неудачника и больше не поднялись.

Я помню десятки таких случаев, которые вышибали футболистов, марафонцев, биатлонистов и просто рядовых людей из седла.

Меньше чем через двое суток Настя снова вышла на дорожку. Девушка, которая плакала из-за очередного серебра в своей жизни буквально вчера, приняла участие в новом заплыве и стала... чемпионкой мира!

Самообладание, вера в себя, умение подняться после падения сделали свое дело. Я уверен, что у любого чемпиона мира есть татуировка «Не бывает побед без поражений».

А помните, как Александр Карелин стал чемпионом мира со сломанным ребром?!

Во время первой схватки на чемпионате мира 1993 года Александр Карелин повредил два ребра. Но он не прекратил поединок и одержал победу над американцем Мэттом Гаффари, победителем Кубка мира. А через двадцать минут был второй поединок, в котором Карелин победил со счетом 12:1, и третий, по итогам которого Карелин стал чемпионом мира. Американец Гаффари после схватки с Карелиным плакал как ребенок.

Когда у Александра спросили, как ему это удалось и какие ощущения он испытывал от борьбы со сломанными ребрами, он ответил как истинный боец: «Разминаться болезненно, а потом уже ничего не чувствуешь, только желчь во рту, потому что осколки ребер давят на печень». Вот уж воистину величайший человек, который в одиночку может поднять дух всей нации.

Сколько боев проиграл Карелин, прежде чем дошел до своего очередного пьедестала? Неизвестно. Но мы точно знаем, что он терпел поражения в своей спортивной карьере и каждое делало его только злее и сильнее.

Когда я уже сам стал предпринимателем и начал знакомиться с мощными бизнесменами, моя татуировка стала еще более яркой и выпуклой. Отказы мне в продажах ничего не стоили по сравнению с тем, что иногда испытывают они.

Представьте себе, у вас производственное предприятие, на котором работают около четырех тысяч человек. У вас стоит современное оборудование, есть склад готовой продукции, множество заказов от действующих клиентов и обязательств перед поставщиками. И вот однажды вас будят ночью и сообщают, что ваша фабрика сгорела. Вы едете туда и понимаете, что ничего из того, что вы строили несколько лет своей жизни, не осталось. Только долги и обязательства.

Были бы у вас силы не регенерацию в такой ситуации?

А вот у директора и владельца компании «Аскона» Владимира Михайловича Седова в 2006 году силы нашлись. И он буквально в течение нескольких суток закупил в кредит новое оборудование, наладил с нуля производство в чистом поле и выполнил все обязательства перед клиентами и поставщиками. На мой взгляд, этот пожар — одна из ключевых причин того, почему «Аскона» — номер один на рынке товаров для здорового сна.

Таких историй в бизнесе тысячи. И всех людей, которые достигают результатов федерального или даже мирового масштаба, объединяет только одно — они не сдаются.

Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь, братцы. Это говорил еще Черчилль. Поражение — обязательный этап на пути к вашей великой победе. Не бывает побед без поражений. Пусть эта татуировка украшает ваше сердце и помогает преодолевать очередную неудачу на вашем доблестном пути.

А все неприятности даны нам свыше кем-то, кто проверяет нас на прочность, а наши намерения — на серьезность. И каждая из них... а впрочем, пусть об этом будет следующая глава.

10. Не бывает неприятностей и ошибок. Бывают только уроки

Посвящается Эмили Пристинской

Поймите, что вы никогда не сможете изменить прошлое, но в ваших руках изменить будущее. На самом деле ошибки говорят о человеке намного больше, чем его достижения и успехи. Работайте над своими ошибками и не повторяйте их в дальнейшем.

Даже если вас съели, у вас все равно есть как минимум два выхода.

Я уверен, что все читатели этой книги неоднократно слышали: каждая сложная ситуация в жизни — это в первую очередь урок, который нам дает кто-то свыше, чтобы мы стали сильнее. Я тоже слышал об этом, но все равно не мог относиться к неприятностям как к урокам.

Я живой человек, со своими переживаниями, эмоциями, внутренними диалогами и чувствами, поэтому, когда что-то шло не так, как мне хотелось, или прилетала неприятная новость, я реагировал соответственно: злился, расстраивался, печалился и депрессовал.

Два раза в жизни я даже посещал странные тренинги под названием «Управление эмоциями», на которых не менее странные тренеры со странным образованием и странным опытом работы учили меня распознавать собственные эмоции и управлять ими. Учеником я был не очень хорошим, поэтому научился только распознавать эмоции, а управлять ими так и не смог. То есть я точно знаю,

чем отличается мой гнев от страха, жалость от восхищения и печаль от восторга, но менять эмоции так, как этого хотелось бы мне, я так и не научился.

Три следующие татуировки в этой книге сильно помогли мне меньше переживать, расстраиваться и реагировать на критику и отчасти сформировали меня как личность, которую вы знаете.

Давайте начнем с первой.

Каждый год я объявляю для своих подписчиков в социальных сетях конкурс, где предлагаю людям поделиться со мной достижениями и инсайтами прошлого года и планами на следующий год.

Победители этого конкурса получают разные крутые штуковины из моего магазина batyrevshop.ru и плюсики в карму.

Одной из победительниц в 2017 году была прекрасная девушка из Краснодара, которая написала очень тактичное и интересное сочинение. Фраза из него проникла глубоко в мое сердце и осталась там в виде татуировки: «В этом году я стала сильнее, потому что на каждого неудобного, невыносимого человека стала смотреть как на учителя, каждый раз задавая себе вопрос: „Чему этот человек хочет научить меня?“»

Я тоже постоянно учусь и решил взять это правило себе на вооружение. Искренне считаю, что после этого моя жизнь сильно изменилась в лучшую сторону. Теперь, если происходит что-то, что раньше вызывало у меня эмоции: раздражение, обиду, злость, волнение или печаль, я останавливаюсь и задаю себе вопрос: «Для чего Бог послал мне эту ситуацию? Какой урок из нее я должен вынести?» Что самое удивительное — теперь я перестал эмоционализировать по пустякам. Мне даже иногда кажется, что в таком подходе есть элемент житейской мудрости.

Я так и не научился управлять эмоциями, но я научился управлять своим отношением к происходящему.

Будучи в отпуске на острове Пхукет в Таиланде, мы с женой обнаружили, что потеряли ее паспорт. Вообще-то потерять паспорт в чужой стране — это «залет», как говорил мой старшина. Нужно потратить много времени на разные бюрократические проволочки: слетать в столицу, прийти в российское посольство, оформить дубликат паспорта и в ближайшие две недели покинуть страну. Перерыв дома все что можно, мы были вынуждены констатировать, что паспорта нет. Раньше бы я в такой ситуации нервничал, ругался, возмущался, размахивал руками и бегал с криками «Все пропало!», но сейчас на сердце начала пульсировать татуировка: «Не бывает неприятностей и ошибок. Бывают только уроки» — и на душе сразу стало как-то спокойней.

Всё. Стоп.

Потеряли и потеряли.

Ну а для чего теперь нервничать, переживать, ругаться и обвинять друг друга?

Что произошло, то произошло.

Максимум, что мы можем сделать в этой ситуации, это спокойно сесть и вынести для себя урок.

Давай, моя дорогая жена, думать, для чего нам была дана эта ситуация. Чему мы должны научиться?

Какой вывод сделать? Какой урок получить?

Мы сели, поговорили и решили, что за границей больше никогда не будем таскать паспорт с собой.

Сейфы во всех отелях и апартаментах существуют именно для того, чтобы прятать туда ценные вещи и документы. Везде, где нужен паспорт, его может заменить ксерокопия. Просто нужно заранее к этому подготовиться.

Где нужен паспорт? При заезде в отель, при заключении договора аренды, при обмене валюты. Стоп! Обмен валюты! Мы ездили с тобой в обменник пять дней назад! Может быть, паспорт остался там? На следующий день супруга поехала в обменник. Забытый паспорт уже шесть дней дожидался там хозяйку!

И знаете, что я думаю по этому поводу? Если бы мы не вынесли для себя урок в этой ситуации, то паспорт нас там не ждал бы. Объяснить это в книге я не могу, потому что мне неизвестно, как и почему это происходит. Как только ты начинаешь думать над неприятностью или ошибкой, которую ты допустил, как только ты приходишь к конкретному выводу, что именно ты в дальнейшем будешь делать в подобной ситуации, учитывая весь полученный опыт, жизнь сразу поворачивается к тебе лицом и разруливает твои проблемы. Мол, научился, молодец, но больше так не делай.

А люди, которые бегают по кругу, орут, нервничают, негативно реагируют и паникуют по каждому поводу, как правило, в этом состоянии и остаются. Жизнь пытается чему-то их научить, но они слепы и глухи к ее урокам. Поэтому и не могут выйти из этой вечной и глубокой задницы этого замкнутого круга.

В бизнесе тоже нередки ситуации, когда предприниматели и менеджеры несут финансовые или материальные убытки из-за разных ошибок, своих и сотрудников. Я тоже не раз попадал в такие передрыги, но никогда не пытался мстить сотрудникам, судиться с ними или преследовать их.

Кинули, украли, сильно ошиблись, недополучили прибыль?

Успокойся, зафиксируй убытки и сделай управленческий вывод.

Сумма убытков всегда эквивалентна для тебя цене допущенной ошибки.

Да, это был дорогой урок, но самое главное здесь — это ответ на вопрос: «Что я буду делать дальше, чтобы больше не происходило ничего подобного? Как я смогу обезопасить себя от подобных ошибок в будущем?»

Это такое платное обучение, как поход на очень дорогой тренинг. Но в этом тоже есть своя философия. Каждый раз «попадая» на материальные и денежные уроки жизни, я благодарю Бога и говорю ему только одно: «Господи, спасибо, что Ты взял деньгами».

Не бывает неприятностей и ошибок. Бывают только уроки.

11. ППЖ

Классная история из Астаны! Рассказываю от первого лица:

«Мой папа уволился из армии и, как многие бывшие военные, создал небольшое охранное агентство. Как привлечь клиентов? Почему они должны выбирать именно его агентство из множества представленных в городе?

Он сфотографировал все свои дипломы, расписал все регалии, собрал копии удостоверений сотрудников и сделал из всего этого каталог своего охранного агентства. А дальше... а дальше он обошел город ногами, заходил в каждый офис, каждый торговый центр, каждый магазин, каждое госучреждение, знакомился с директорами, показывал каталог, рассказывал про свои услуги. Ходил так где-то год и побывал во всех компаниях города.

Сейчас примерно половина организаций города — его клиенты, у него самая крупная компания по оказанию услуг по охране и обеспечению безопасности физическим и юридическим лицам».

Вот он — результат активной жизненной позиции! А то вокруг все только и говорят про лендинг-пейджи, коллаборацию, автоворонки, лидогенерацию, ретаргетинг и SMM-продвижение... Иногда

нужно просто поднять задницу и пойти продавать!

История эта уходит корнями в то время, когда я еще работал в активных продажах. Именно там этому принципу обучают всех, иначе ничего не получится.

Наносить эту татуировку нужно на задницу, уж простите за прямоту.

Почему именно на это место? Потому что ППЖ расшифровывается очень просто:

П — Просто

П — Подними

Ж — Ж...

Ну, вы поняли.

Я не помню, в какой момент времени она у меня появилась, но это чуть ли не главная моя татуировка, которая, с одной стороны, не дает мне покоя и заставляет всегда двигаться, а с другой — позволяет быть честным перед собой.

Я считаю, что человек не имеет права жаловаться на жизнь, пока он не сделал ППЖ. Вот пример для наглядности.

В рамках своего тура по Уралу я приехал в замечательный Екатеринбург. Очень люблю этот город и людей, которые там живут. Заезжая в гостиницу, я посмотрел на свой список вознаграждений (смотри татуировку 16) и понял, что мне пора сходить на массаж. На ресепшен с сожалением узнал, что массажного кабинета в гостинице нет, но у меня были интернет и принцип ППЖ, поэтому я очень быстро нашел массажиста, который готов был приехать в отель со своим массажным столом. Через пару часов начался сеанс массажа и разговор с хорошим и толковым, в общем-то, парнем.

— Как у вас дела? — спросил я его.

— Да не очень, если честно. Люди становятся беднее. Как следствие, начинают экономить на своем здоровье, отказываются от лечебного профилактического массажа, но все равно готовы терпеть боли и неприятности, — ответил мне Толковый Массажист.

— Ну вот смотрите, я же не экономлю на своем здоровье, значит, не так уж все и плохо, — попробовал я заверить его в обратном.

В ответ я услышал еще одну обвинительную тираду об отсутствии культуры здорового образа жизни у наших людей, о непрофессионализме его коллег-массажистов, жадных работодателей и высоких налогах. Свелось все к тому, что виноват во всем, как всегда, один-единственный человек в нашей стране. Ну вы поняли.

— Слушайте, я бы не сказал, что сейчас прямо такой кризис-кризис, — сделал я еще одну попытку успокоить моего нового знакомого. — Если хотите, расскажу, что нужно сделать, чтобы у вас даже не было поводов жаловаться и при этом было много-много работы.

— Что же? — Толковый Массажист был явно заинтересован в моем мнении, и мне даже показалось, что он на мгновение перестал дышать.

— ППЖ, — ответил я ему.

— В смысле? — Конечно же, он меня не понял.

— Ну вот смотрите. Я приехал в гостиницу и спросил у девочек на ресепшен, есть ли здесь массажный кабинет. Они ответили: «К сожалению, нет», но могли бы ответить по-другому.

Например: «К сожалению, нет, но у нас есть визитка Толкового Массажиста, и он может приехать к вам в течение двух часов со своим толковым массажным столом и сделать вам очень толковый

массаж». Для того чтобы девочка на ресепшен так говорила, нужно ее об этом попросить. У нее должна быть стопка ваших визиток и интерес продавать ваши услуги. Иногда достаточно просто доброго слова: для гостиниц, по сути, это дополнительная услуга, а значит, еще один шаг к лояльности клиента. Таких гостиниц в Екатеринбурге штук двести. Таких людей, как я, которые по роду деятельности мотаются по командировкам, приезжает в ваш город несколько тысяч в день. Это просто бесконечный океан возможностей. Займите эту нишу, все будут довольны и у вас все будет хорошо. Нужно просто обойти ногами все двести гостиниц, договориться с администраторами и оставить свои визитки. Тем более что вы очень Толковый Массажист. Ваш график будет расписан на месяцы вперед, вы станете самым востребованным массажистом города, сотни благодарных людей будут довольны своими здоровыми спинами, а вы обеспечите достойным доходом свою прекрасную семью. Все это называется ППЖ. И вот если вы все это сделаете, тогда вы точно сможете сказать, есть кризис или нет. А пока такой вывод делать нельзя.

В воздухе повисла пауза, Толковый Массажист по-прежнему не дышал, но то, что я рассказал, ему явно нравилось.

— Выдыхайте, — сказал я.

Он вернулся на землю и вздохнул, как мне показалось, с облегчением.

В конце он долго тряс мне руку, обещал прочитать мою книгу и даже хотел сделать мне скидку 50 %, но я ее не принял.

Спустя год я снова примчался в замечательный город Екатеринбург. Проведя ряд необходимых встреч, я набрал телефон своего знакомого в полной уверенности, что его график забит под завязку, но он на удивление быстро согласился ко мне приехать.

«Наверное, отодвинул все свои записи, чтобы сегодня отблагодарить меня добрым словом и лично встретиться для этого!» — подумал я.

И вот заходит в номер Толковый Массажист, вид имеет немного угрюмый, хоть и улыбается, расставляет массажный стол, расстилает подстилку, переодевается и жестом приглашает меня на кушетку. Его молчаливость начинает меня смущать, и я, не дожидаясь рассказа про потрясающие успехи, первым спрашиваю, как у него дела.

Ответ я где-то уже слышал.

Все хреново. Виноваты кризис, правительство, демпинг, слабые компетенции коллег, федералы, антидопинговый комитет, пенсионная реформа и, конечно же, он.

— Погоди, но мы же в прошлый раз решили, как тебе подмять этот рынок под себя! Ты ходил по гостиницам? Встречался с администраторами? Договаривался с девочками на ресепшен? Оставлял визитки?

— Да как-то не до этого было... — ответил мне Толковый Массажист.

Больше я с ним на эту тему не разговаривал.

Откровенно говоря, таких историй я могу привести здесь десятки. Подобные разговоры у меня происходят чуть ли не каждый день, и я люблю их больше всего.

Как только я слышу жалобы, что «все плохо», я начинаю уточнять, все ли сделал человек из того, что мог сделать. В 100 % случаев исходя из ответа я решаю, что человек сделал не все. И тогда я начинаю свою речь, которая начинается со слов: «Я бы на вашем месте...» и заканчивается словами «ППЖ!». Естественно, эта речь всегда не нравится тем, кто вынужден ее слушать.

Ведь так удобно прикрываться особенностью своего бизнеса, спецификой своего региона, всемирным заговором масонов или происками злых людей!

Я не против того, чтобы ныть. Я против того, чтобы ныть в момент, когда ты нечестен с самим собой.

Только если ты пробился во все потенциально нужные места, встретился со всеми потенциально заинтересованными людьми, попробовал привлечь к своему вопросу всех возможных экспертов, перечитал всю литературу по своему вопросу, сделал больше, чем все те люди, которые уже пытались что-то сделать в подобной ситуации... Только тогда ты можешь немного понять.

А пока...

ППЖ!

12. Пенсии не будет! Рассчитывай только на себя

— Меня радует каждый прожитый здесь день, — пророкотал семидесятипятилетний Тонино Тола. И после паузы добавил: — Я люблю своих животных, мне нравится за ними ухаживать. Корова, которую я сегодня забил, нам на самом деле не особенно нужна. Половина мяса пойдет моему сыну, а вторую половину мы по большей части раздадим соседям. Но без животных и работы с ними мне пришлось бы просто сидеть дома и бездельничать. Без них я потерял бы смысл жизни. Мне нравится, что мои дети, приходя домой, видят результаты моих трудов.

В мае 2018 года в России начались социальные недовольства относительно решения правительства о повышении пенсионного возраста. Люди подписывали протестную петицию в интернете, журналисты выносили соответствующие заголовки на центральные полосы газет, оппозиционеры снова активизировались и начали орать: «Мы же говорили!»

Я прекрасно понимаю, что многие, включая меня самого, выросли в стране, где «нам были должны»:

— Нам положено бесплатное образование! Вы обязаны учить моих детей!

— Где наша качественная бесплатная медицина? Куда уходят мои налоги?

— Дайте мне достойную пенсию! Я всю жизнь пахал для того, чтобы ее получить!

В стране, где идеология и система крутились вокруг идей социализма, действительно каждый житель мог получить гарантированные социальные блага. В свою очередь, государство сильно недоплачивало своим гражданам. Но мы уже вроде как тридцать лет не живем в том государстве, а мышление осталось на том же уровне. Ждать, когда ты достигнешь своего заветного пенсионного возраста, и потом... А вот что потом?

Я знаю, что многие меня осудят. Будут говорить, что государство обязано нам платить, потому что мы всю жизнь отчисляем часть своих доходов в Пенсионный фонд, и так далее. Да, все это так, но я не хочу на это рассчитывать. У меня же может быть свое мнение на этот счет? Своя татуировка?

В моей жизни были несколько событий, которые заставили меня задуматься об этом.

Однажды за границей, на одном из курортов, я увидел двух довольно пожилых людей, которые шли в обнимку по набережной и любовались морем. Такие старички у нас, как правило, сидят на лавочках и ждут, когда выйдет кто-нибудь из соседей, чтобы обсудить с ними последние слухи, сплетни и игру сборной России по футболу.

«Вот же как достойно живут пенсионеры в этой стране! — подумал я тогда. — Могут себе после шестидесяти позволить такой классный отдых на курорте. Не то что наши бабульки и дедульки, которые носят мелочь в кармане и ищут в супермаркетах этикетки с желтыми ценниками». Но все

оказалось совсем не так.

Местные жители утверждали, что они, так же как и наши пенсионеры, тратят деньги на налоги, еду, коммунальные услуги, лекарства и так далее. Безусловно, уровень пенсионных выплат у них гораздо выше, чем у российских пенсионеров, но и порядок цен на те же коммунальные услуги или проезд на общественном транспорте тоже совсем другой.

Откуда же у них деньги на такие шикарные отпуска? Потому что всю жизнь они по копейке, по копейке откладывали себе «на старость». Это называется культура инвестирования, которой у нас вообще практически нет. Часть дохода ежемесячно они вкладывали через своего личного финансового консультанта, чтобы потом получить деньги, на которые они сейчас ездят на курорты. Именно тогда на моей коже появились слова «Пенсии не будет! Рассчитывай только на себя». Особенно отчетливо эта татуировка стала проявляться после посещения нами в рамках «Комбат-туров» Индии и Китая — стран, где живут почти по 1,5 миллиарда человек, или почти по 500 миллионов пенсионеров. Как можно содержать полмиллиарда пенсионеров? Никак. Этого не выдержит ни одна экономика, поэтому в Индии и Китае нет пенсий. Исключением являются только госслужащие, но это одна пятая часть населения этих стран.

Китайцы тысячелетиями жили, надеясь только на себя и своих близких, отчасти поэтому пенсия для них — это время, когда поет душа, потому что она свободна от прежних забот.

Да и в Индии источником дохода для каждого индийца служат дети! Точнее, мальчики. По традиции, сын остается в семье родителей навсегда. И семья сына живет с его мамой и папой, тем самым обеспечивая их до конца их дней.

Но при этом основной посыл этой татуировки не в том, что не нужно рассчитывать на дотацию от государства, а в том, что никогда нельзя останавливаться.

Я думаю, у вас есть знакомые, которые после выхода на пенсию «сгорали» за пару лет. Потому что не востребованы, не значимы, не приносят пользу, а просто начинают существовать.

И посмотрите на людей, которые, несмотря на возраст, продолжают творить!

Меня восхищает Владимир Познер. В свои 84 года он один из лучших журналистов страны!

Меня восхищал Олег Табаков, который до 82 лет выходил на сцену и создал один из лучших театров в стране!

Лев Николаевич Толстой писал книги до 81 года и успевал обеспечивать работой в своих садах девятнадцать соседних деревень!

Наш знаменитый Владимир Михайлович Зельдин был одним из двух мировых профессиональных театральных актеров, которые, оставаясь в профессии, отметили 100-летний юбилей!

А Николай Петрович Старостин, который так много сделал для отечественного футбола и до 94 лет активно участвовал в судьбе своей команды!

Пожалуйста, прочитайте здесь историю Василия Николаевича Кочеткова — русского солдата, служившего при трех императорах. Он прожил 107 лет, и 81 год из них провел на службе, защищая свою Родину!

Вот такие люди меня восхищают!

Люди, которые хотят творить и созидать, несмотря на возраст!

Люди, которые не теряют жажду деятельности до конца своих дней!

Люди, которые личным примером показывают, как нужно любить свою драгоценную жизнь!

Люди, которые принципиально не хотят останавливать жизнь после шестидесяти.

Люди, которые совсем не рассчитывают на то, что кто-то им поможет и будет выдавать ежемесячную дотацию по старости лет... а если так случится, пусть это станет приятным бонусом к продолжающейся активной жизни!

13. Копить нужно то, что невозможно отобрать

С рождения Бобби пай-мальчиком был.

Имел Бобби хобби —

Он деньги любил,

Любил и копил.

Все дети как дети, живут без забот,

А Боб на диете, не ест и не пьет —

В копилку кладет.

Деньги, деньги-дребеденьги,

Позабыв покой и лень,

Делай деньги, делай деньги,

Остальное все дребе-бедень!

Не гонитесь за призрачным — за имуществом, за званиями: это наживается нервами десятилетий, а конфискуется в одну ночь.

Как-то повелось у нас в стране, что предметы, окружающие человека, важнее, чем сам человек с его богатым внутренним миром.

В определенных кругах с тобой даже не будут здороваться, если ты едешь на машине дешевле 200 000 долларов. А совсем недавно я слышал от одного очень сильного человека фразу, неаккуратно брошенную знакомому: «Да о чем с ним разговаривать? У него даже нет трех миллиардов оборота!» Нет, вы не подумайте, я не против квартир на море, больших автомобилей, костюмов, сшитых на заказ, ручек Mont Blanc и большого дома. Более того, я считаю, что человек, переходящий на новый качественный уровень, должен менять и свой социальный статус, но не выпячивать это, не демонстрировать свое превосходство над другими людьми.

Один мой знакомый директор вышел на принципиально другой уровень дохода, когда начал получать процент от прибыли компании. И у него буквально сорвало крышу от собственной офигенности, над чем в кулуарах посмеивались его сотрудники.

Ну представьте себе ситуацию. Купил он себе брендовую куртку с красивым логотипом, ходит в ней по всему офису, хотя раньше так никогда не делал, заходит в кабинеты, и если люди не обращают внимания на логотип, сам говорит: «Курточку вот прикупил. Стоит столько, сколько ты зарабатываешь в месяц», — и с чувством собственного превосходства уходит в следующий кабинет. Это только одна из десятков известных мне историй.

На мой взгляд, этим нельзя гордиться, это нельзя выпячивать. Нормальному и целостному человеку гордиться нужно другим.

Самое главное — то, что у тебя невозможно отобрать. Это то, что ты умеешь делать лучше всего на свете. Это умения, навыки, знания, твое окружение,

Впервые я об этом задумался, прочитав «Один день из жизни Ивана Денисовича». Опытный зэк рассказывает старому, что в лагере он не теряет время зря: учит географию, разговаривая с

профессором на тяжелых работах, учит немецкий язык, беседуя в бараке с поволжским немцем. «Не надо копить то, что у тебя легко отобрать», — говорит он своему солагернику.

Именно после этой книги у меня появилась татуировка «Копить нужно то, что невозможно отобрать» и я начал активно вести тренинги для своих сотрудников, выступать публично на собраниях и корпоративах, создавать фанковые презентации, писать статьи в свой блог, и каждый день развивал в себе эти навыки. Прошу обратить внимание, что меня об этом никто не просил. Все это было сделано скорее по моей инициативе. Мы снимали репортажи, создавали клипы, писали сценарии. Ну и естественно, ежедневно я раскачивал себя как менеджер и продаван. Как вы знаете, все эти навыки и знания пригождаются мне до сих пор.

Именно поэтому я не играл в компьютерные игры и уже семь лет не смотрю телевизор: жалко денег и времени. Я говорю об этом на своих мастер-классах для школьников и студентов. Не надо тратить время на то, что не может сделать вас лучше. А иногда родители сами это иницируют, покупая ребенку PlayStation. Да и наша образовательная система пока не способна сделать ребенка уникальным и талантливым с точки зрения навыков.

А вот хороший пример, как, на мой взгляд, правильно учить детей: Япония. Там государственная образовательная программа в детских садах называется One week — one skill. Ребенка целую неделю учат одному навыку, например пришивать пуговицу. Следующую неделю учат гладить, потом рубить дрова, разжигать костер и т. д. Представьте, когда ребенок выходит из японского детского сада, у него развиты 250 навыков! А выпускник нашего детского сада зачастую умеет только в туалет ходить сам и стихи рассказывать. А тут еще и родители дарят ему игровую консоль. Это очень серьезный вопрос, касающийся конкурентоспособности наших детей в этом огромном мире. Если ты мужик, ты должен уметь гвоздь забить, дров нарубить и костер разжечь. И в походы с детьми полезно ходить (айда с нами в «Комбат-туры»). Не нужно допускать, чтобы они зависали в социальных сетях и за компьютерными играми. Потому что это очень легко отобрать.

Как много мы знаем историй бизнесменов, которые банкротились, разорялись, падали, но через какое-то время выходили на прежний уровень доходов. Почему?

Потому что у них есть опыт, правильный круг знакомств, умение предпринимать, создавать команды и пробовать что-то новое.

Я навсегда запомню историю одного мужчины из Тюмени. Он встретил меня поздно ночью в гостинице и передал мне через официанта письмо, в котором было написано следующее: «Комбат, добро пожаловать в мой город. Я прочитал обе твои книги, и мне понравился твой подход. Я опытный управляющий, и я потерял все в один момент. Мне нужно пятнадцать минут твоего времени, поговорить». Естественно, я остался в лобби отеля и поговорил с ним.

Ситуация действительно была тяжелой. Еще полтора года назад он был управляющим местного банка, а потом Центробанк отозвал у этого банка лицензию, и мой собеседник остался на улице. Какое-то время жил на старых запасах, потом деньги кончились, появились проблемы в семье, вплоть до того, что от него начали отворачиваться родные дочери. И вот он сидит напротив меня и просит взять его в мою команду. Я спрашиваю: «Ну как же так? Почему вы до сих пор не работаете?» А он отвечает: «Меня никто не берет».

Я не знаю этого человека, я не хочу его осуждать, но это же невозможно — не найти себе хорошую работу, сильно желая этого и будучи человеком знающим, умеющим. Значит, не накопил он того, что

могло бы обеспечить ему работу управляющего в другой компании. И каждый день, выходя на работу и садясь в хорошую машину, он думал, что так будет всегда. А однажды у него все отобрали. После встречи с ним моя татуировка стала еще отчетливей. И теперь каждый раз, когда человек успокаивается, думает, что поймал синюю птицу удачи за хвост, и начинает вести праздный образ жизни, я рассказываю ему историю человека из Тюмени.

Вот и вам рассказал.

Не забудьте про эту татуировку, пожалуйста.

14. То, чем ты сейчас занимаешься, и есть дело всей твоей жизни

Я помню, давно учили меня отец мой и мать:

Лечить — так лечить! Любить — так любить!

Гулять — так гулять! Стрелять — так стрелять!

Однажды во время очередного моего мастер-класса по менеджменту один из участников задал мне вопрос: «Максим, я не понимаю, зачем вы так много работали и так страстно отдавали себя чужому делу? Зачем? Это же была не ваша компания!»

Я завис секунд на тридцать, и за это время у меня перед глазами пронеслась моя корпоративная жизнь. Я увидел, как от меня увольнялись люди, как я сам увольнял сотрудников, бесконечное количество мозговых штурмов, мои вырванные нервы во время очередного кризиса, привычные 6:30 утра — время, когда я входил в офис, интриги топ-менеджеров друг против друга, курилки и чайные комнаты, конкурсы и тренинги, клиентов и корпоративные праздники, собственника и финансового директора, боли и радости, проигрыши и наши первые места...

У меня в голове не приживались слова «Это была не ваша компания!»

Как это не моя?

Это была моя компания!

Собственно говоря, я так на этот вопрос и ответил:

— Это была моя компания!

Я не мог думать по-другому и не могу до сих пор. Если мы делаем какое-то дело — мы просто должны любить его, развивать его, вкладывать в него всю свою душу и свои силы, и тогда у нас будет возможность изменить этот мир и добиться огромных личных результатов. И неважно, наемный это труд, предпринимательство, воспитание детей или хобби.

Каждый человек, добившийся результатов в чем-то (будь то спорт, политика, бизнес, образование, музыка или литература), готов был посвятить этому своему Делу всю свою сознательную жизнь.

Моя мама работала учительницей в школе, и я видел, как много работы она брала домой.

Килограммы тетрадей, проверка домашних заданий, постоянное придумывание новых способов доведения информации, организация каких-то математических олимпиад, встречи с родителями и бесконечные разговоры с ними по домашнему телефону. А как она оформила свой кабинет! О, это был самый красивый кабинет в школе! На стене за спинами учеников был бесподобный рисунок, выверенный в правильных геометрических пропорциях, особенная доска, на которой всегда хорошо писал мел, портреты великих ученых и изящно выведенные формулы, куча благодарностей и подтверждение призвания в виде статуса «Почетный работник просвещения».

А папа! Папа, который всегда соответствовал образу настоящего русского офицера! Как же я любил 9 Мая, когда он надевал свой парадный китель, специальный желтый ремень, белую рубашку и

маршировал со множеством других офицеров во время парада. Но мой папа маршировал четче всех на свете, красивее всех пел военную песню и выше всех поднимал подбородок, потому что мой папа и был олицетворением самой Армии!

Даже если мама с папой шли по пляжу в купальных костюмах или работали на дачном участке — все равно сразу можно было сказать, что папа у меня офицер, а мама учительница.

Видимо, именно в детстве родители и набили мне эту татуировку на внутренней стороне сердца: «То, чем ты сейчас занимаешься, и есть дело всей твоей жизни».

Но, к сожалению, так живут далеко не все. Чтобы в этом убедиться, достаточно утром спуститься в московский метрополитен и посмотреть на лица пассажиров. Больше половины людей явно едут не на работу, а отбывать срок на зону. Ну а как? Как еще охарактеризовать эти несчастные, тоскливые лица людей, занимающихся нелюбимой и бесполезной работой?

Интересно, эти люди понимают, что у них никогда не получится совершить, построить, создать что-то великое и оставить след в истории? А у них не может получиться, потому что они не отождествляют себя с делом, которым занимаются. У них внутри давно зародился и прорастает с каждым днем внутренний конфликт.

Я помню одну очень некрасивую женщину из своего детства, санитарку в нашей местной поликлинике. Она ненавидела всех — пациентов, врачей, поликлинику и саму эту жизнь. А я смотрел на нее, еще будучи маленьким мальчиком, и не понимал, почему она здесь работает. Что произошло в ее жизни, что она такая злая? И как человек может делать что-то, что он искренне не любит? Даже не как, а зачем? У человека же будет вечный соматический конфликт, который перерастет в какую-нибудь болезнь.

Я считаю, что, раз уж человек взялся за Дело, он должен влюблять себя в это Дело каждый день — или не заниматься им вовсе.

Я, как вы знаете, три года работал специалистом по продажам. Конечно же, я не сразу полюбил эту работу. Как можно ее полюбить, если у тебя не получается! Но увидел успешных коллег, начал с ними общаться, нашел для себя в книгах яркие примеры прекрасных продавцов вроде Джо Джирарда, углублялся в свой продукт, и мне открылся удивительный, неисчерпаемый мир возможностей и знаний, который я с тех пор ежедневно осваиваю. Я влюбился в свой продукт и свою компанию, я видел своих счастливых клиентов и полюбил свою работу. Как только это произошло, я стал лучшим продавцом года в своей компании. И я осознаю, что именно это одна из причин, по которой меня назначили руководителем.

А потом я стал самым ужасным руководителем в мире и набил себе кучу новых шишек, которые описал в книге «45 татуировок менеджера». Опять — книги, поиск новых возможностей, посещение профессиональных конференций, изучение опыта других наемных руководителей вроде ли Якокки, пробы нового, вера в своих людей и влюбленность в работу. Да, я решил стать хорошим руководителем, самым лучшим менеджером! Вы не представляете, что чувствуешь, когда передаешь родителям газету «Коммерсантъ», где твоя фамилия красуется в топе лучших менеджеров страны!

Меня спрашивают: а как у тебя получается достигать результатов и как блогеру, и как предпринимателю, и как спикеру, и как автору книг? Я отвечаю: когда я занимаюсь этим, я считаю, что это Дело всей моей жизни. Иначе этим попросту не нужно заниматься.

Если я почувствую, что мои выступления на сцене превращаются в обыкновенное зарабатывание

денег, я уйду с рынка бизнес-образования. Я вижу многих изможденных и измочаленных коллег, которые каждый раз заставляют себя выйти и провести семинар. Это ужасно.

Если я пойму, что пишу эту книгу просто для того, чтобы у меня появилась еще одна книга, — я брошу ее писать! Какой в этом смысл?

Я хочу повлиять на людей, изменить мир, сделать вмятину в этой Вселенной. Искренне и страстно хочу. Ведь это и есть Дело моей жизни.

И неважно, кто вы: певец, сталевар, крупье, воспитатель в детском саду, инженер, переводчик или водитель автобуса, — каждый из нас способен сделать мир лучше, если считать свое занятие Дело всей своей жизни.

Как много нынешних молодых людей считают любую работу тяжким бременем.

Как много людей ждут пятницы, чтобы наконец-то «начать жить»!

Как много людей думают, что с 9 до 18 — рабство, а остальное время — свобода.

Рабство — в голове. Если относиться так к Делу всей своей жизни, то никогда ты не получишь ни сверхрезультатов, ни удовлетворения от пользы, которую приносишь людям, ни чувства собственного достоинства.

Хочешь успеха в рекламе? Значит, реклама — твой образ жизни!

В кулинарии? Кулинария — твой образ жизни!

В управлении персоналом? Менеджмент — твой образ жизни!

Нет никакого «сдевятидошести»! Есть Дело, которым ты живешь, чтобы сделать этот мир лучше!

В завершение этой главы расскажу историю. Как-то раз в отпуске в Италии мы с семьей встретили одного человека. Это был официант в очень хорошем, но не слишком известном ресторане.

Мы привыкли видеть официантами молодых ребят, снующих туда-сюда и воспринимающих свою работу как временное пристанище, но здесь был совершенно другой случай. Этому мужчине было явно больше пятидесяти лет, и обслуживал он нас с таким чувством собственного достоинства и с такой гордостью, что казалось, будто это английский лорд XIX века.

Какая у него была осанка, какая белая накрахмаленная рубашка, как элегантно он нам подавал меню и как деликатно убирал посуду! Каждая подача блюд была небольшим шоу — мои прекрасные шумные дети замирали, когда он приближался к нашему столу, и не могли отвести от него глаз.

Когда детям становилось скучно и они начинали хулиганить, он подходил и показывал им фокусы, чтобы дать нам с супругой спокойно поесть. А кульминацией всего стал момент, когда он в три движения из обыкновенной салфетки сделал бумажные розы для моей супруги и дочки!

Это лучший официант в мире!

И он явно любит свою работу и гордится ею.

Когда мы уже уходили из ресторана, щедро отблагодарив его чаевыми, я увидел, что из-под его белой перчатки виднеется надпись на руке.

И я даже знаю, что там написано.

То, чем ты сейчас занимаешься, и есть дело всей твоей жизни.

15. Твои результаты — это и есть ты сам

Женщина, женщина в «лексусе»,

Возможно, сама заработала на машину.

Но, но мысли об этом

Во мне окончательно уничтожают мужчину.

Мне, мне легче гораздо

Думать, что автомобиль был получен ею

Тем чудодейственным способом,

Которым я, к сожалению, не владею.

В городе Алматы живет мой замечательный друг Ильдар. Когда мы приезжали туда в последний раз, он рассказал нам замечательную историю про одного своего товарища, работающего на оппозиционном радио. Каждый раз, когда они встречались, товарищ ругал государство, в котором они живут:

— Да ты посмотри, что вокруг творится! Это же бардак! Воруют, откатывают, отмывают, обманывают, кидают! Пора отсюда валить!

— Да нормально же все! Посмотри по сторонам. Медленно, но верно развивается предпринимательство. Город становится красивее! По улицам уже ходить не страшно. Что ты гундишь?

— Да нет же, все хреново, все хреново, все хреново. Пора отсюда валить!

Через несколько месяцев после очередного такого разговора этот человек «свалил» из страны в Канаду — по мнению «Википедии», одну из самых комфортных для жизни стран мира. Через полгода он позвонил Ильдари из Ванкувера и начал рассказывать про жизнь в стране мечты:

— Это просто адское место! Адское! Здесь все те же проблемы, что в Казахстане, только их в три раза больше! Пора валить отсюда, пора валить!

Еще через три месяца он вернулся на родину, чтобы по-прежнему хаять и ругать то место, где он живет.

Есть такое определение в психологии: внешний локус контроля, когда человек объясняет свой неуспех внешними обстоятельствами.

Я называю это одной из наших национальных бед. Что-то не ладится в жизни? Придумай себе внешнюю причину и живи спокойно:

- Это всемирный заговор против нашего государства.
- Это заговор нашего государства против своих граждан.
- Это мои коллеги настраивают против меня моих других коллег.
- Это я родился в бедной семье, и у моих родителей не было возможностей мне помочь.
- Это всё китайцы, американцы, парагвайцы, колумбийцы, австрийцы.
- Это мой работодатель хочет меня кинуть.
- Это он разбогател, потому что вор.

Нет, братцы, это не так.

Все, что происходит в твоей жизни, это и есть ты сам.

Я понимаю, что может быть в жизни черная полоса, непруха, тяжелая ситуация. Свою позицию относительно всего этого я уже обозначил в предыдущих главах. Выбор только за человеком — сдаться и грешить на несовершенство этого мира либо принять ответственность за себя и свою жизнь.

Я понимаю, почему люди обвиняют внешнюю среду: если находишь что-то или кого-то крайнего, то... можно ничего не делать!

- Это не я экзамен не сдал в институте, это меня профессор, сволочь такая, невзлюбил с первого курса.
- Это не меня начальником не назначили, это тот кандидат лебезил и прогибался перед руководством.
- Это у нас клиенты недовольны, потому что в бухгалтерии, на складе и в логистике бардак.
- Это людей на рынке труда нет, потому что в начале 90-х был спад рождаемости.
- Это с продажами проблема, потому что конкуренты демпингуют.

А ты? Что сделал ты?

Ты пытался подружиться с профессором и разобраться, почему он так себя ведет? Или выяснить у руководства, что тебе нужно сделать, чтобы тебя включили в кадровый резерв? Помочь своим смежникам на работе и сделать все для того, чтобы клиенты были довольны? Попробовать пригласить на собеседование сто человек, чтобы отобрать одного? Или составить перечень конкурентных преимуществ своего товара, чтобы прокачать продаванов?

Скорее всего, нет, ведь есть Веская Причина, и это очень удобно.

Кстати, по исследованиям социологов, подавляющее число жителей стран с развитой экономикой действуют, основываясь на своем внутреннем состоянии. А бесконечное нытье в пространство «кто-то в чем-то виноват» — признак бедного и социально неразвитого общества.

Так что, если хотите сделать свою страну лучше, принимайте всё на свой счет.

Я знаю, что нужно сделать, чтобы брать ответственность на себя.

И я клянусь вам, что именно так и живу.

Каждое утро, приходя раньше всех в офис, я задавал себе вопрос: «Что я должен сделать, чтобы завтра у моей команды выросли результаты?»

Каждый раз, когда нужно решить конфликт, я тоже обращаюсь к себе и думаю, какие шаги должен сделать именно я, чтобы конфликт прекратить.

Всегда, когда мне что-то не нравится, я пытаюсь понять, с чего же должен начать Максим Батырев, чтобы ситуация изменилась в лучшую сторону.

Не им надо исправиться, не ему, не ей, не маме с папой, не президенту, не женщине в «лексусе» и не сборной России по футболу, а мне.

Так что первое, что я могу посоветовать, это думать про жизненную ситуацию через призму своей личности. И не надо говорить «не судьба», или «только не у нас в компании», или «выше головы не прыгнешь».

Прыгнешь.

Судьба.

Возможно и у нас.

Второе: любое словосочетание, в котором есть слова «потому что», априори считается оправданием. Я научился смотреть на ситуацию с другой стороны, меняя формулировки на «для того чтобы».

Любое «для того чтобы» гораздо сильнее любого «потому что».

Давайте переформулируем любую жизненную неурядицу принципиально иным образом.

БЫЛО: Меня уволили с работы, потому что начальник не простил мне мою ошибку.

СТАНЕТ: Для того чтобы найти еще более достойную работу, я должен разослать резюме в сто лучших компаний моей отрасли.

БЫЛО: Мне не хватает времени на духовное развитие, потому что у меня очень много работы, которую я беру даже домой и на выходные.

СТАНЕТ: Для того чтобы заняться развитием своей личности, я должен пересмотреть свою нагрузку и нанять людей, на которых можно будет переложить часть своих дел.

БЫЛО: Я не могу выйти замуж, потому что все мужики козлы.

СТАНЕТ: Для того чтобы выйти замуж за достойного мужчину, мне нужно посетить косметолога, визажиста, имиджмейкера и курсы мужской психологии, которые помогут раскрыть мой потенциал. Как-то так.

Я уверен, что любой человек заслуживает именно тех результатов, которых он достиг. И любые результаты можно нарастить, если у тебя будет принципиальная позиция рассчитывать на себя и на свои силы, а не на судьбу, внутреннюю политику и богатых родственников.

Твои результаты — это и есть ты сам.

Хорошая татуировка.

Она есть у каждого человека, который добился в жизни серьезных результатов.

16. Вознаграждай себя за дело!

Посвящается Айне Громовой

Я люблю свою работу!

Я приду сюда в субботу

И, конечно, в воскресенье.

Здесь я встречу день рождения,

Новый год, 8 Марта.

Ночевать здесь буду завтра.

Если я не заболею,

Не сорвусь, не озверею,

Здесь я встречу все рассветы,

Все закаты и приветы!

От работы дохнут кони.

Ну а я бессмертный пони!

Я привык много работать. С утра и до самого отхода ко сну гоняю в голове мысли про работу, думаю, что улучшить, как добиться результатов, что сделать для того, чтобы мои люди отдавались делу на 100 %. Четырнадцатичасовой рабочий день для меня всегда был нормой. И я считаю, что именно этому факту обязан своими основными достижениями.

В 2013 году на меня навалилось все: маленький ребенок, директорская должность, написание книги «45 татуировок менеджера» по ночам, подъем в пять утра и дорога в офис из Подмосковья (мне ужасно жалко было проводить время в пробках, поэтому каждое утро в 6:30 я уже включал компьютер в своем рабочем кабинете). А по выходным иногда еще и учился на Executive MBA в ИБДА РАНХиГС при Президенте РФ.

Я вовсе не железный человек, особенно если спать по четыре часа в сутки. Поэтому порой не на самых интересных лекциях я начинал медленно моргать и погружался в кратковременное забытие, как ни пытался с этим бороться.

Стебаться мы все любим, и мои прекрасные однокурсники в перерывах отмачивали шутки по поводу

моих красных глаз и помятого вида. Был в нашей группе один очень харизматичный человек Димар, который наблюдал за этим со стороны. Он был на порядок успешнее меня. И как-то раз он отвел меня в сторону и сказал:

— Максим, тебе надо сходить в спа. Ты себя загоняешь.

Внутри у меня поднялась волна возмущения. Что? Мне? В спа? Это же женская тема! Мужики даже не должны смотреть в эту сторону! Как он может мне такое предлагать?

— Нет-нет-нет! Я слишком гетеросексуален, чтобы посещать такие заведения! — сказал я ему.

— Да ты посмотри на себя. Ты себя уже загнал. Работаешь не поднимая головы, по ночам не спишь. Если ты себя не будешь беречь, ты сдохнешь. Тебе обязательно надо идти на релакс-процедуры и кайфовать.

— Нет, Димар. Я здоровый мужик, и мне не надо всяких этих гламурных штучек. Переживу.

Не убедил меня тогда мой однокурсник. И я продолжал рано вставать, поздно ложиться и много работать. Ну а чего ожидать от человека, мама которого всю жизнь приносила работу домой, если не успевала сделать ее в рабочие часы, а отец за всю службу не взял ни одного больничного и заступал на боевое дежурство даже с температурой сорок.

Спустя несколько лет я уже колесил по всей стране с мастер-классами и как-то раз приехал в прекрасный город Ставрополь. Местные организаторы решили провести аж два мастер-класса, причем в разные субботы.

В первую субботу все прошло замечательно, в конце мероприятия по традиции я лично общался с каждым участником, и последней ко мне подошла девушка по имени Айна.

— Максим, спасибо за вашу работу. Я не менеджер, не управленец, но много о вас слышала и решила посмотреть, как вы работаете. Вы молодец! Прямо отрываете от себя куски сердца и отдаете аудитории. Это точно заслуживает уважения.

— И вам спасибо за добрые слова. Рад, что вам понравилось! А кто же вы, если не менеджер? — спросил я ее.

— Я психотерапевт, — сказала мне моя новая знакомая, и мне стало как-то не по себе. — Я занимаюсь этим делом очень давно и хочу вам дать консультацию. Ваша работа мне так понравилась, что я готова сделать это бесплатно. Только вам нужно прилететь на следующей неделе утренним рейсом, пораньше, потому что разговаривать мы с вами будем долго.

— Спасибо, меня не интересует консультация психотерапевта, — испугался я.

— Максим, послушайте меня. Вы скоро кончитесь. Мои клиенты в основном как раз топ-менеджеры и собственники, которым нет еще и сорока, а они уже кончились. У них нет сил на новые свершения, у них пустые глаза, отсутствует жизненная энергия, и они говорят, что им неинтересно жить. Вас ждет то же самое, если вы со мной не встретитесь. Поверьте, я знаю, о чем говорю.

В общем, я прилетел на следующей неделе пораньше.

Определенно, этот разговор круто повернул мою жизнь и позволил мне перейти на новый качественный уровень. Жаль, что я не знал того, что услышал от Айны Громовой раньше, но теперь поделюсь этими сведениями с вами. Попробую воспроизвести то, что она рассказывала, от первого лица.

— У каждого человека есть определенный уровень энергии, доставшийся ему от природы и родителей. Можно вспомнить детскую задачу про бассейн и провести аналогию: энергия заполняет

наш внутренний бассейн, как вода в задачке. И есть две трубы. Из одной трубы вода вытекает — это та энергия, которую вы отдаете своей аудитории, своим близким, своим клиентам, всем нам. Из другой трубы вода в бассейн втекает — это то, что вы берете от мира, чтобы заполнить свой внутренний бассейн хотя бы до прежнего уровня энергии. Так вот, в вашем случае диаметр трубы, из которой вода вытекает, гораздо больше, чем отверстие трубы, в которую она поступает. Рано или поздно (скорее рано) энергия закончится. И тогда уже нужна будет серьезная психотерапевтическая работа по реанимации человека и возвращению его к нормальной жизни. Не доводите до предела, Максим. Иначе будет поздно. Начните заливать энергию этого мира в свой бассейн.

— А как это делать? — спросил я, глубоко задумавшись.

— Ну, например, сходить в спа....

Я испытал то самое чувство, которое принято называть дежавю.

И уже привычно ответил:

— Нет, Айна. Я здоровый мужик, и мне не надо всяких этих гламурных штучек. Переживу как-нибудь.

— Слушайте, вот вы проводите мастер-классы по менеджменту. Нужно просто добавить к основным функциям менеджмента кое-что. Смотрите, как должно быть: организация, мотивация, планирование, анализ, контроль и... вознаграждение! Работайте много, я не против! Но не забывайте себя вознаграждать. Про это почему-то у нас в стране все забывают. Это просто. Провел пять мастер-классов — вознагради себя; начал новый проект или, наоборот, завершил его — вознагради себя! Стесняться этого не надо! Таким образом пополняется внутренний бассейн.

Логика была понятна и разумна. Айна приводила факты, вызывающие полное доверие, рассказывала истории про других людей, и чем больше она меня убеждала, тем отчетливей у меня вырисовывалась новая татуировка: «Вознаграждай себя за дело!»

Но это еще не все.

— Ну хорошо. Вы меня убедили. Только я не пойму, как себя вознаграждать. Я ни разу этого не делал.

— А это вторая вещь, про которую мы сегодня будем разговаривать. Вознаграждать себя нужно по-разному.

— В смысле? — не понял я.

— Если вознаграждать себя одним и тем же способом, каналы удовольствия забиваются и эффект от вознаграждения снижается. Вот смотрите, кому-то приносит удовольствие сладкий эклерчик. Если он каждый день забрасывает в себя эклерчики, это будет уже неэффективно. Труба втекания воды сужается с каждым днем. А если съесть эклерчик раз в двадцать дней, то это истинное удовольствие. Поэтому у каждого человека должен быть свой перечень вознаграждений, и их нужно чередовать.

— О'кей. А какой список должен быть у меня? — спросил я Аину.

— Это те вещи, которые приносят удовольствие именно вам. Ну, например, вы любите массаж?

— Конечно, люблю! А кто ж не любит!

— А когда делали последний раз? — Айна хитро прищурилась, будто знала, что было это давно.

— Два года назад, когда у меня спину заклинило. Но с тех пор спина вроде как не болит, тьфу-тьфу-тьфу, — я три раза постучал по столу.

— Максим, массаж можно делать не только тогда, когда уже нужно бежать к врачу. Но и в качестве награды себе, любимому, за труды. — Айне нельзя было не верить, потому что говорила она очень уверенно.

Потом мы почти час составляли список «моих» вознаграждений. Их должно быть как минимум двадцать. Они должны быть разными. И их нужно чередовать.

Если у вас, как и у меня тогда, возникнет проблема с составлением вознаграждений для себя, напишите мне на email 45TL@batyrev.com с темой письма «20 вознаграждений», и я поделюсь своим списком. Возможно, вы найдете что-то для себя.

А дальше я начал так жить. Определил для себя те проекты и ту работу, за которую имею право себя вознаградить, и начал наполнять свой бассейн энергией.

Какой я получил результат?

Превосходный, друзья мои!

Мой уровень энергии благодаря случайной встрече с Айной Громовой вырос в разы. То есть я и раньше-то не жаловался и был здоровый мужик, а сейчас вообще о-го-го! Я сам от себя такого не ожидал. Вот, например, сейчас, когда я пишу эти строки, на часах пять часов двадцать минут утра, я уже проснулся и чувствую себя прекрасно!

Именно поэтому татуировка «Вознаграждай себя за дело!» красуется на моем сердце.

Именно поэтому я всегда отправляю своих сотрудников в отпуска, чтобы они их отгуляли на всю катушку.

Кстати, в свое время, работая в компании, я три года брал отпуска всего лишь по неделе в году и сейчас абсолютно точно могу сказать — зря я так делал. Во-первых, никто этого самопожертвования уже давно не помнит, а во-вторых, бассейн действительно нужно заполнять новой энергией, а отпуска и путешествия — отличный способ сделать это!

Более того, само восприятие отпуска — ключевой момент регенерации. Раньше я воспринимал отпуск как возможность «восстановиться после тяжелой работы», а сейчас возможность отдохнуть для меня — это вознаграждение за труд.

Когда ты «восстанавливаешься», ты еще с неделю мысленно находишься в той гонке, от которой уехал, а потом начинаешь привыкать к новой отпускной жизни.

Когда ты себя вознаграждаешь — ты берешь это вознаграждение сразу и кайфуешь с первых минут.

Когда ты «восстанавливаешься», ты стараешься себя сберечь, копишь силы для следующего рывка.

Когда вознаграждаешь, тебе не нужна остановка, ты осознанно получаешь удовольствие от каждой минуты отпуска, будь то поездка за рулем, поход в спортзал или игры с детьми.

И в конце концов, когда ты «восстанавливаешься», ты чувствуешь себя размазней, которой за пару недель нужно реанимироваться.

А когда вознаграждаешь — человеком в полном расцвете сил!

Делайте себе эту татуировку немедленно, друзья мои!

Она очень важна для каждого работающего человека!

17. Меняй мир вокруг себя, насколько можешь

Вообразите, что неподалеку от вас расположен пруд. И зимой мимо него проходит скользкая, ничем не огороженная дорожка. И на ней играют, например, дети. И по неосмотрительности поскользываются и падают. И попадают в прорубь.

Разумно, честно и правильно будет собраться всем миром, поставить ограду, посыпать песком дорожку, всыпать на орехи местному депутату, которого вы выбрали, а он мышей не ловит, навести порядок и повесить указатель.

Но если ДО всего этого благолепия в прорубь угодит ваш ребенок — вы же захотите, чтобы кто-то бросился и вытащил?

— Мне предлагают стать депутатом от нашего округа. Что думаешь: соглашаться или нет?

— А ты что-нибудь в своем подъезде улучшила? Сделала что-нибудь для двора, где стоит твой дом?

— Да как-то не приходилось пока.

— Ну, значит, не соглашайся. Не твое это.

Говорят, прежде чем начать менять мир, нужно измениться самому. И как только это произойдет, мир вокруг тоже стремительно начнет меняться.

Наверняка все слышали этот красивый постулат или читали соответствующую интернет-притчу. Менять себя можно бесконечно и заниматься этим каждый день, но совершенства в этом вопросе достигнуть вряд ли возможно. Поэтому можно начинать улучшать мир уже сейчас. Не обязательно ждать, пока ты станешь гуру, чтобы поднять бумажку на улице. Не стоит надеяться, что вселенная за тебя зальет каток для детей во дворе. Пока ты будешь совершенствоваться, зима пройдет, дети вырастут.

Когда я наконец-то осуществил свою мечту — купил квартиру в Москве, — я ходил вокруг своего дома, любовался им с разных сторон, чуть ли не гладил его кирпичные стены и был просто счастлив. Единственное, что мне не нравилось, — тихий и уютный дворик был сквозным проездом, через него ежедневно проезжало несколько сотен автомобилей. Бабушки не ходили по дороге, а прижимались к стеночке. Попрыгать во дворе и поиграть в мяч детям было опасно для жизни. А автомобилистам было очень удобно объезжать пробку и светофор через наш двор. Больше всего я обалдел, когда мимо дома поехали водители маршруток на «ГАЗелях».

Нет, не для этого я приобретал желанную квартиру, чтобы по собственному двору ходить с ребенком за руку. Нужно срочно поставить шлагбаум! Дом построен в далеком 1986 году, наверняка здесь живут дружелюбные соседи, которые иногда собираются вместе и решают общественные и социально-жилищные проблемы... Однако соседи разговаривать на эту тему не хотели, местные бабушки в ответ на мой вопрос отворачивались, и в конце концов кто-то сказал мне, что таких собраний в этом доме на его веку не проводили ни разу. Ну что ж, я буду первым.

За ближайшую неделю я нашел человека, который поддержал меня в моем начинании и готов был активно взяться за выбивание разрешения со стороны властей. Моей задачей было собрать людей и убедить их в необходимости шлагбаумов.

Каждый день я клеил объявления в подъездах моего нового дома, и каждый день их срывали, я снова их клеил, и со мной снова боролись какие-то невидимые враги. В конце концов я сделал яркие цветные объявления и приклеил их таким количеством скотча, что мои соперники сдались. Чем ближе была дата собрания, тем больше я волновался, писал текст обращения к соседям, думал, в какой позе лучше вещать, учил этот текст наизусть, репетировал и снова переписывал его, чтобы улучшить.

Встреча жильцов была назначена около моего подъезда. В тот самый день я надел костюм, галстук, спустился вниз и радостно улыбнулся. На собрание пришло добрых двести человек! Это уже

большая часть победы! Остается только их убедить. Когда в назначенное время я начал вещать без микрофона, гул и шум толпы немного ушел, люди внимательно меня слушали. А я говорил, что хочу, чтобы мы спокойно могли гулять с детьми по нашему двору, что дышать выхлопными газами не очень комфортно, что скоро по распоряжению мэра Москвы парковки на ближайших к дому дорогах станут платными и все ринутся в наш двор, что неподалеку скоро откроют новый офисный центр и нам нужно защититься от чужих автомобилей, иначе мы не сможем припарковать свои... В общем, пытался убедить соседей. Однако те хмурились и радостными не выглядели.

Когда я закончил свою речь, толпа взорвалась. Все начали одновременно что-то кричать. Громче всех орал какой-то здоровый и толстый мужик, как потом оказалось, из соседнего дома. Он орал, что у него во дворе мало места и ему негде будет парковать машину, и что он лично знает Сашу Белого, и они вместе с Сашей вырвут мне язык. Какая-то бабулька визжала, что я жулик, хочу их ограбить и нагреть руки. Хромой дядька из соседнего подъезда неистово матерился: «Вот, понаехали коммерсанты, ...! А ты что создал-то? Что своими руками сделал?»

Я был в легком шоке.

Нет.

Я был в тяжелом шоке.

Люди не хотели ничего менять. Они хотели конфликтовать, подозревать, обвинять, материться, но не делать место, где они живут, лучше.

Я думаю, вы понимаете, что у меня почти нет времени на то, чтобы лично уговаривать каждого гражданина поставить свою подпись под коллективным согласием оборудовать двор шлагбаумом. Но, к сожалению, другого выхода не было, поскольку коллективный разум толпы преобладал над здравым смыслом. И мы вдвоем с моим единомышленником решили собрать подписи, обходя квартиры и беседуя тет-а-тет с каждым нашим добрым соседом.

Не буду вдаваться в детали, но через год с двух сторон нашего дома установили шлагбаумы, и двор перестал быть проезжей частью. Во всех объявлениях по продаже квартир в нашем доме появилась новая строчка про «уютный и красивый московский дворик», а я одной рукой выдергивал седые волосы, а другой выводил на себе новую татуировку: «Меняй мир вокруг себя, насколько можешь». Когда я еще смотрел телевизор, видел передачи про таких странных людей-энтузиастов. Вот некто разукрасил свой подъезд, превратив его в картинную галерею, а вот женщина разбивает красивейшие клумбы вокруг своего дома, а вот подростки устроили субботник и очистили большую часть леса от мусора.

У нас в обществе принято считать таких людей чудаками.

Так может, нам стоит стать обществом чудаков? Представьте себе, что каждый человек возьмет да и улучшит хотя бы что-нибудь вокруг себя. Посадит дерево во дворе, сотрет надпись в лифте, поставит цветок в подъезде, починит футбольные ворота на детской площадке...

У нас так много громогласных крикунов, недовольных жизнью, и так мало неприметных улучшателей. Иногда создается ощущение, что люди могут жить по уши в дерьме и делать вид, что не замечают этого, лишь бы не утруждать себя дополнительной инициативой и нагрузкой. Но ведь эта инициатива и нагрузка — для твоей же пользы!

Однажды мне нужно было переночевать в Орле. Мы поздно спохватились, и мест в хороших гостиницах уже не было. Пришлось ночевать в гостинице «Орел», и это было страшное место, скажу

я вам. Страшнее всего то, что ее сотрудники совершенно не обращают внимания на эстетику и опрятность места, в котором они проводят большую часть жизни.

Вот идешь по коридору — а там стоит диван для гостей. Сквозь дыру в его обивке виден поролон грязно-желтого цвета. Видно, что диван порван очень давно, а значит, всем сотрудникам гостиницы наплевать на это. Каждый день они проходят по коридору, видят эту дырку и идут дальше. Она некрасивая, неэстетичная, она отпугивает людей. Честное слово, я бы так не смог. Я бы принес нитки с иголкой из дома, потратил бы пять минут и зашил бы этот диван. Стыдно же. Этот диван — тот мир, до которого я могу дотянуться как сотрудник гостиницы. Но нет, люди не готовы это сделать. Видимо, они заняты обсуждением своих маленьких зарплат.

А знаете, что самое интересное? Их зарплаты напрямую зависят от этой дырки в диване.

Чем больше дырка в диване, тем неприятнее посетителям гостиницы, тем меньше шансов, что они вернутся, тем выше вероятность, что они будут писать негативные отзывы. Чем меньше туристов, тем меньше денег. Чем меньше денег, тем больше проблем, в том числе сокращение штатов и низкие зарплаты.

А через месяц я поехал в рамках очередного «Комбат-тура» в Новую Зеландию. Это идеальная страна с абсолютно счастливыми людьми. Знаете, что мне запомнилось больше всего? Один несущественный случай, который, наверное, мало кто заметил. Мы преимущественно передвигались по стране в большом комфортабельном автобусе, и однажды какой-то автомобилист очень опасно подрезал наш автобус, буквально влез под колеса на огромной скорости в том месте, где две полосы сужались в одну. Хорошо, что наш водитель оказался опытным и резко нажал на тормоза, иначе бы аварии не миновать. Я думал, он будет материться, размахивать руками, посылать проклятья в адрес лихача, но ничего подобного не случилось. Он спокойно позвонил в полицию и сообщил «о каком-то сумасшедшем, который вытворяет чудеса на дороге», назвал номер того автомобиля и участок дороги, на котором это произошло.

Чудак.

Он может повлиять на то, чтобы улучшить мир в своей любимой стране, и делает это. Когда так начинают делать все водители, движение становится безопасным, на дороге все стараются вести себя аккуратно, повышается привлекательность страны для туристов, те везут сюда деньги, все местные жители богатеют от этого и становятся счастливей.

Видимо, у водителя есть такая же татуировка, как у меня, а может, он просто хочет жить в самой счастливой стране в мире.

18. Свои границы ты определяешь сам

Два навозных червя, папа и сын, выползают из кучи дерьма.

Сын спрашивает: «Папа, папа, а что это наверху такое яркое и круглое?»

Папа-червь: «Это солнышко, сынок».

Сын опять: «Пап, а вокруг солнышка что такое голубое красивое?»

Папа: «Это небо, сынок».

Сын снова: «Пап, а внизу что такое зеленое пушистое?»

Папа: «Это трава, сынок».

Сын: «Пап, а если вокруг все такое красивое, чё мы в говне-то живем?»

Папа: «Потому что это наша РОДИНА, сынок».

Не надо бояться тяжелой задачи,

а надо бояться дешевой удачи.

Не надо бояться быть честным и битым,

а надо бояться быть лживым и сытым!

Умейте всем страхам в лицо рассмеяться, —

лишь собственной трусости надо бояться!

Мы воспринимаем собственные ограничения, будто это ограничения мира, в котором мы живем.

Наверняка вы видели в интернете видео, как ведут себя блохи, которые долго находились в стеклянной банке. Если не видели, посмотрите:

Говорят, даже все последующие поколения этих блох будут действовать согласно этим ограничениям, поскольку им передадут знание, что в этом мире возможно, а что нет.

Мы с вами тоже живем в банках, каждый в своей.

Как герои разнообразных притч, коих полно в интернете, ограничиваем себя стереотипами, прошлым опытом, социально выверенными представлениями о том, что такое хорошо и что такое плохо, и другими границами.

В Новосибирске живет мой друг Вадим Абанин. Он очень успешный человек, который благодаря своему предпринимательскому таланту и глубокому уму добился существенных результатов в жизни. Однажды он поведал такую историю из своего детства:

«Когда я был маленьким, меня увозили в деревню, и там я с местными мужиками иногда ходил на сенокос. Однажды я неосторожно рассказал им о своей мечте: стать богатым, когда вырасту. Меня обсмеяли и сказали, чтобы я заткнулся и об этом не мечтал. Хорошо, что я их тогда не послушал, иначе бы не стал тем, кем сейчас являюсь».

Мужики на сенокосе жили в своей стеклянной банке и пытались убедить маленького мальчика, что жить так, как они живут, нормально. Хорошо, что Вадим тогда не проникся их словами и установил границы своих возможностей где-то далеко за пределами общепринятой стеклянной банки.

Невозможно надеяться на какой-то другой результат в жизни, если ты каждый день делаешь одинаковые вещи и не пытаешься выйти за рамки привычного. Большинство людей, которые чего-то добились, мыслили гораздо шире, чем их ближайшее окружение.

Признаюсь, мне нравятся люди, которые решают посетить все мои мастер-классы и не ждут, когда я в шестой раз приеду в их город, чтобы прочитать новую программу. Они садятся в поезд или на самолет и мчатся туда, где я ее провожу. Нравятся, потому что у них нет границ. Многие подходят и спрашивают: «А когда вы у нас будете в следующий раз? Я очень хочу послушать и другие ваши инсайты про менеджмент». Я говорю: «В вашем городе я буду только через год, но у меня на сайте есть расписание на полтора года вперед, вы можете выбрать любой город и поехать туда». Как правило, я вижу в глазах собеседника только недоумение.

Другой город? Как так? Я никогда не думал об этом. Нет-нет, уж лучше вы к нам.

Сегодня, когда я пишу этот текст, на обеде рядом с участниками нашего мероприятия сидела девушка Инна, прилетевшая в уральский город из Москвы. Надо сказать, что до этого она была в Костроме и во Владимире. Напротив сидел Валерий из Туапсе, который добирался до этого города 19 часов. Многие местные предприниматели рассматривали их как музейные экспонаты. Я даже слышал фразу: «Ну ладно, когда мы в Москву летаем на какие-то яркие события, но вот чтобы к нам

в город кто-то летел — это нонсенс, это очень непривычно».

Кстати, по моим наблюдениям, именно такие люди растут семимильными шагами. Гораздо быстрее, чем все остальные. Потому что выходят за рамки. У них нет границ, нет территорий, нет ограничений. Все их устанавливает у себя в голове сам человек, по собственному выбору.

Многие возможности лежат за рамками наших привычек и стереотипов.

Именно из-за этого я обожаю путешествовать. Когда ты попадаешь в другую среду, в другую страну, с другими людьми, с другим укладом, с другими выражениями лиц, с другим языком, с другими социальными проблемами и с другими мечтами, ты сам начинаешь, пусть медленно и со скрипом, смотреть на привычные вещи по-другому. После каждого путешествия у меня открывается несколько новых инсайтов, которые меняют мою жизнь.

Чтобы получать другие результаты, нужно пытаться что-то делать по-другому. Наша стеклянная банка будет ограничивать нас всю жизнь, но самое интересное, что банки-то на самом деле нет, она существует только у нас в голове.

Однажды в Челябинске мне посчастливилось попасть в стрелковый клуб и пострелять из настоящего спортивного лука. Делать что-то впервые всегда неудобно, особенно если ты публичный человек, а рядом стреляют десятилетние дети и делают это гораздо лучше тебя. Вероятность того, что у тебя получится с первого раза попасть в мишень, очень небольшая, что, собственно, и подтвердилось на моей первой тренировке.

Потом я разговорился с девушкой, которая тренировала детей, и выяснилось, что Анна — чемпион России по стрельбе из спортивного лука. И что она впервые в жизни взяла в руки лук четыре года назад, уже взрослой, несмотря на предубеждения, что спортом надо заниматься с детства. А сейчас выросла до уровня национальной сборной и едет на чемпионат мира.

Можно научиться играть на пианино, не имея музыкального образования.

Можно начать бегать марафоны в 50 лет, даже не будучи спортсменом.

Можно познакомиться с любым человеком, к которому вы раньше боялись подходить ближе чем на пять метров из-за его дикой популярности или несметного богатства.

Можно даже выехать на гироскутере на сцену самого большого форума страны под музыку из «Гарри Поттера», потому что, блин, по-другому скучно жить!

Главное — попробовать выглянуть из банки, а потом аккуратно вылезти из нее.

Большинство новых возможностей находится за ее пределами.

Максим, я не могу добиться других результатов, потому что работаю наемным менеджером и ограничен рамками своих функциональных обязанностей, с утра до вечера принимая у сотрудников отчеты и сдавая отчеты своим начальникам.

Это очередное письмо в моей почте. Вот фраза человека, которому удобно жить в банке!

Знаете, что можно сделать, будучи этим самым наемным менеджером, чтобы изменить результаты своих сотрудников?

- отметить с ними в середине лета Новый полугод;
- покрасить волосы на спор;
- придумать проект, где наших клиентов украли инопланетяне, а мы должны их срочно спасти;
- рассказать им историю про мышь и балбеса или про запасную стрелу, или почитать с ними «Вишневый сад»;

- сделать для них журнал про них самих и их жизнь;
- приходить на работу за 2,5 часа до ее начала;
- облиться с ними холодной водой в ноябре;
- собрать их и поехать на футбол в другой город;
- сняться в роли специального корреспондента специального канала, чтобы позабавить их;
- сделать для них утреннее радио;
- еще можно каждый год снимать про них клипы, где в главных ролях будут лучшие сотрудники;
- можно, кстати, познакомиться с их родителями;
- делать для них ежемесячную сумасшедшую рассылку ваших статей;
- написать книгу.

Я все это (и многое другое) делал, и это одна из причин, почему у моих сотрудников были самые высокие результаты за всю историю того бизнеса, где я раньше работал.

Хотя о чем я говорю? Простите, я забыл, так же не принято! Начальник должен быть суровым, ездить на черной машине, раздувать щеки от важности, вызывать к себе подчиненных, отчитывать их и писать много серьезных писем.

Ну, значит, у него останутся те же результаты, что были всегда.

Он же в банке.

Пусть там и остается. Это его собственный выбор.

А я пойду обновлю свою татуировку «Свои границы ты определяешь сам» и побегу дальше.

За новыми результатами.

19. Не планируй неудачу

Не планируй неудачу — жизнь помчится кувырком!

Ты поставь себе задачу меньше думать о плохом!

Наши мысли материальны — не надумывай беду!

Слово каждое реально — что ж ты мелешь ерунду!

Сколько раз ты, между прочим, говорил: «Я так и знал!»?

Значит, думал и порочил, яму сам себе копал?

Сколько раз судьбу-злодейку проклял ты и укорил,

А потом искал лазейку в том, что сам наговорил?

Тонкий мир — он где-то рядом, в нем и мысли, и слова

Расцветают пышным садом, прут, как сорная трава!

Тары-бары, разговоры, то да се — словесный хлам!

После лезешь на заборы, что себе настроил сам!

Князь Андрей взглянул на Тимохина, который испуганно и недоумевая смотрел на своего командира. В противность своей прежней сдержанной молчаливости князь Андрей казался теперь взволнованным. Он, видимо, не мог удержаться от высказывания тех мыслей, которые неожиданно приходили ему.

— Сражение выиграет тот, кто твердо решил его выиграть. Отчего мы под Аустерлицем проиграли сражение? У нас потеря была почти равная с французами, но мы сказали себе очень рано, что мы проиграли сражение, — и проиграли. А сказали мы это потому, что нам там незачем было драться: поскорее хотелось уйти с поля сражения. «Проиграли — ну так бежать!» — мы и побежали. Ежели

бы до вечера мы не говорили этого, Бог знает что бы было. А завтра мы этого не скажем. <...>
Для меня на завтра вот что: стотысячное русское и стотысячное французское войска сошлись драться, и факт в том, что эти двести тысяч дерутся, и кто будет злей драться и себя меньше жалеть, тот победит. И хочешь, я тебе скажу, что, что бы там ни было, что бы ни путали там вверху, мы выиграем сражение завтра. Завтра, что бы там ни было, мы выиграем сражение!
Лучше перебдеть, чем недобдеть.

Многие из вас знают, что я создаю контент для руководителей, рассказываю про отечественную модель управления, про классический менеджмент и про то, как я управляю сам и чем руководствуюсь, принимая решения.

На моих мастер-классах звучит фраза: «Менеджер должен действовать исходя из наихудшего варианта». Что она означает? То, что мы должны просчитывать все возможные риски, которые нам может подкинуть мир, и выстроить себе будущее исходя из этих рисков. Светлое, позитивное будущее, но с учетом всех возможных препятствий, которые нам может подбросить мир.

Допустим, с начала 2018 года я настойчиво твердил бизнес-аудитории: глупо рассчитывать на то, что рубль после чемпионата мира по футболу будет держаться на той же планке, что и сейчас. Я даже готов был поспорить об этом, но видел, что люди со мной соглашались и понимали: если у тебя сбережения в рублях, сейчас нужно решать, куда их вложить, чтобы не потерять деньги. Уже в середине сентября рубль обесценился на 25 % по отношению к самому себе в середине января 2018 года.

Тот, кто подумал об этом и принял правильное решение, не только не проиграл, но и выиграл в этой ситуации. Потому что мечтал о светлом и позитивном будущем, но вместе с тем просчитал все риски внешней среды.

Мы не можем влиять на внешнюю среду, друзья.

Глупо сидеть и просить изменить обстоятельства, которые от нас не зависят.

Это все равно что ходить в церковь и ставить свечки, чтобы к вам не пришла налоговая. А я знаю предпринимателей, которые не платят налоги и надеются, что никто не будет обращать на них внимания.

Налоговая инспекция, изменение законодательства, санкции, метеоритный дождь, повышение пенсионного возраста, курс рубля по отношению к доллару, таяние льдов на полюсах и последующее изменение климата не зависят от нас с вами. И нужно отдавать себе в этом отчет.

Если в комнату начинает проникать дым, нужно срочно и очень быстро эвакуироваться, а не сидеть, перебирая четки, со словами «Все будет хорошо, все будет хорошо». Если начинаются заморозки, нужно «переобувать» машину, а не рассчитывать на то, что зимой на дорогах, по которым вы ездите, не будет гололеда. Если на море начинается шторм, лучше спуститься в кубрик, а если вы вынуждены находиться на палубе, надеть спасательный жилет и привязать себя к мачте.

То есть нужно действовать исходя от наихудшего для себя варианта и просчитывать возможные риски. Именно тогда и именно поэтому все будет хорошо даже в неблагоприятных обстоятельствах. Налоговая инспекция убедится, что мы добросовестные налогоплательщики, мы успеем выбраться из здания, не попадем в аварию и доберемся домой, несмотря на шторм.

Мы будем планировать личный успех и личное светлое будущее даже в непростой ситуации.

Выбирая из множества альтернативных вариантов личного будущего, мы должны выбрать самый

позитивный, светлый и яркий образ. У нас все будет замечательно!

Мы должны запланировать свой успех!

Как только мы начинаем сомневаться, что у нас что-то получится, шансы на неудачу увеличиваются в разы. Я много раз убеждался, что этот странный механизм работает.

Участвуя в соревнованиях, ты не можешь повлиять на силу соперника. Поэтому ты должен тренироваться и готовиться исходя из наихудшего для себя варианта. Знать, что твой соперник ежедневно тренируется по 8 часов, и самому заниматься по 8,5 часа. Знать, что он тренируется с утяжелителями по 5 кг, и вешать на себя утяжелители по 5,5 кг. И не глотать запрещенные препараты: рассчитывать, что антидопинговый комитет не проверит тебя, глупо. Мы должны действовать исходя из наихудшего варианта развития событий.

Но при этом необходимо верить в свою победу! Видеть финишную черту, которую ты преодолеваешь первым, пьедестал, на котором ты стоишь с золотой медалью на шее под гимн своей страны, и знать, что ты обязательно победишь!

Если ты студент и у тебя на носу сессия, не нужно рассчитывать на то, что профессор освободит тебя от экзамена, потому что после каждой лекции ты подходил к нему и задавал правильные дополнительные вопросы. Наоборот, он тебя запомнил лучше других, поэтому обязательно погоняет тебя по своей дисциплине. Сиди и учи, действуй исходя из наихудшего развития событий. Помни, что может попасться билет с самыми сложными вопросами, не рассчитывай на фарт.

Но так как ты все знаешь, ты ответишь так ярко и красиво, что получишь «отлично», и вся группа будет аплодировать тебе после экзамена.

Не планируй неудачу, дорогой друг!

Потому что если ты это сделаешь, она к тебе прилетит.

Обстоятельства бывают разные, мы на них повлиять не можем, поэтому выбираем самый опасный вариант развития событий. На всякий случай.

Твое будущее в этих обстоятельствах тоже имеет много вариантов. Выбирай лучший. От этого зависит личный настрой. Не планируй собственную неудачу.

Моя хорошая знакомая взялась организовать интересную тематическую конференцию в своем городе. Она сделала все наоборот: решила, что обстоятельства сложатся наилучшим образом, и запланировала собственный неуспех.

Планируемые обстоятельства:

- Сейчас я запущу рекламную кампанию, люди увидят и прочувствуют, насколько эта тема актуальна для них, и захотят купить билеты на конференцию.
- Спикеры, которых я пригласила, узнаваемы, так как написали тематические книги, и все, кто занимается этим делом, эти книги читали, поэтому знают их авторов.
- Среди подписчиков спикеров в социальных сетях много людей из моего города, они разместят рекламу в качестве поддержки моего проекта, и я получу дополнительный охват.

Образ будущего:

- Но если у меня не получится, то я потеряю много денег, потраченных на аренду помещения, гонорары спикеров, их авиабилеты и бронь гостиниц. Поэтому нужно покупать возвратные билеты, бронировать гостиницы без предоплаты и площадку заранее не оплачивать.

Результат:

Люди не были готовы посетить конференцию, каждый по своим причинам.

Те, кто вначале проявил интерес, остыли и решили не покупать билеты.

В социальных сетях было немного подписчиков именно из этого города.

Целевая аудитория людей на конференции почти не читает книг, так как все считают себя экспертами в этом вопросе.

Отмена конференции за четыре дня до ее начала, подсчет убытков.

Радость от личной предусмотрительности: что не потеряли деньги за авиабилеты и бронь гостиниц.

Когда я организую подобные конференции (на которые, кстати, с удовольствием вас приглашаю), я размышляю немного по-другому.

Планируемые обстоятельства:

1. Люди могут увидеть рекламу, а могут не увидеть, рассчитывать можно только на лояльность подписчиков и на моих активных продавцов, управлять которыми буду я сам.
2. Если человек и проявит интерес, он может быстро остыть. Поэтому нужно продавать ему сразу, управлять сроками в переговорах, с ним должен общаться живой и компетентный сотрудник, который сам влюблен в продукт и понимает потребности моих клиентов.
3. Люди не читают книги по этой тематике, а если читают, нам просто повезло.
4. Очевидной потребности в этом продукте нет, придется ее формировать.
5. Для того чтобы получить широкий охват людей, заинтересованных данной тематикой, я должен найти партнеров, которые работают с моей целевой аудиторией, и договориться с ними о взаимовыгодном сотрудничестве.
6. Среди спикеров должны быть не только узкие специалисты, но и медийные и узнаваемые личности, чтобы привлекать внимание потенциальной аудитории.

Видимый мной результат: я выхожу на сцену в качестве ведущего и вижу полный зал довольных участников, которые заранее довольны собой, потому что хотя бы раз в году нужно заниматься инвестициями в свое развитие и в свой уровень осознанности, и они это сделали. У нас все получилось!

Не планируй неудачу!

Все обязательно получится!

Но только в том случае, если ты просчитаешь все возможные риски и примешь решение, как ты будешь действовать, исходя из наихудшего для себя варианта.

20. Быстрый не тот, кто быстрее бежит, а тот, кто не останавливается

Не останавливайтесь на достигнутом. Остановки быть не должно. Есть либо развитие, либо деградация. Нет целей — не будет ничего хотеться. Нет устремлений — не будет движения. Нет движения — не будет энергии. Нет энергии — не будет жизни.

Фразу, вынесенную в заголовок этой главы, я позаимствовал у своего помощника Николая Лазарева после нашего «Комбат-тура» по Восточному Саяну. Группа из сорока человек растягивалась в экспедиции на пару километров. Первыми к лагерю приходили, как правило, те, кто реже всех устраивал привалы, а не те, кто резко стартовал с каждого привала и бежал изо всех сил до следующего.

Если вы хоть раз ездили на автомобиле по федеральным трассам Московской области, то наверняка замечали «гонщиков», которые опасно подрезают поток машин, играют на дороге в пятнашки, чтобы

на километр опередить всех. Но мы догоняем их на ближайшем светофоре.

Это действительно так: быстрый не тот, кто рвет с места, чтобы опередить тебя на несколько секунд. Быстрый — тот, кто рассчитывает силы на весь путь.

Но татуировка эта была набита на моем сердце еще раньше. Произошло это совершенно случайно. В почтовом ящике я нашел непонятную претензию по поводу каких-то проверок каких-то приборов от какого-то непонятного ГУП ДЕЗ ЖКУ с просьбой срочно явиться и срочно объясниться. И вот я, как добропорядочный гражданин, лично поехал на эту загадочную встречу, долго искал их дом, по телефону они, как и все ГУП ДЕЗ ЖКУ, вообще не отвечали. Нахожу этот подъезд с неприметной табличкой, подхожу к нему и рядом с этой табличкой вижу объявление, распечатанное на очень плохом принтере:

В этом подъезде живет лучший экстрасенс, победитель соревнований Европы 1993 года! Записаться к нему на прием можно по почте: superguru93@rambler.ru.

Текст приблизительный, адрес выдуманный, но смысл вы поняли.

Я стоял и думал: вот он — человек, который остановился. Почему он это сделал, не так уж важно, важно то, что человек принял решение дальше не бежать.

Я называю таких «застывшие в победе». Их очень много, больше, чем можно себе представить.

Добился человек чего-то для себя значимого и козыряет этим всю оставшуюся жизнь.

Отслужил мужчина в молодости в ВДВ. Ему уже пятьдесят, больше ничего в жизни он не добился, но 2 августа каждого года он натягивает на пузо тельняшку, надевает голубой берет и ходит по городу, ищет тех, кто не служил, чтобы припугнуть их грозным криком «За ВДВ!» и потом выпить залпом бутылочку «Старого мельника».

Родила женщина одного за другим троих детей, и вот уже дети взрослые, в старшие классы ходят, а она на каждом углу: «Да я ж многодетная мать!» Только за это время ни одной толковой книжки не прочитала, ни в чем лучше не стала, занимается только хозяйственными и бытовыми делами и оправдывает себя отсутствием свободного времени.

На одном из своих семинаров очень уважаемый мной человек Сергей Иванович Макшанов описывал классическую модель японской семьи на примере его знакомой пары. Логика рассказа была примерно следующей.

В Японии женщина трудится до 30 лет, потом уходит в декрет и почти до 45 лет воспитывает детей, не забывая развиваться в двух направлениях: как профессионал в той специальности, с которой она ушла в декрет, и как человек, с которым должно быть интересно мужу. За год она проходит три-четыре курса, и после каждого по вечерам рассказывает супругу что-то новое, успевая развивать и его тоже. Например, я лично видел методическое пособие толщиной в несколько сантиметров, на обложке которого было написано: «Как правильно созерцать луну». Сначала я отнесся к этому скептически, но когда по моей просьбе мне перевели одну страницу, я понял, что вообще ничего в этой жизни, а особенно в луне, не понимаю.

Японская женщина никогда не останавливается. Потому что быстрый — это не тот, кто успел до декрета сделать карьеру, а тот, кто смог вернуться на ту же должность через несколько лет и не потерять за это время ни грамма квалификации, а, наоборот, нарастить ее.

Быстрый не тот, кто быстрее бежит, а тот, кто не останавливается.

Многие не верят, что я не читал свои предыдущие книги: «45 татуировок менеджера» и «45

татуировок продавана». Ну как — не читал... Написав главу, я ее один раз перечитываю, а потом читаю только через год, и то лишь тогда, когда приходит время записывать аудиоверсию книги. Всё. Я искренне не понимаю, зачем мне читать то, что я сам написал. Охать и ахать над своей книгой и восторгаться собой, каким я был в прошлом? Нет, ребята, все еще впереди.

Очень хорошо помню поздравительные слова от своего директора по продажам Игоря Юрьевича Номероцкого. Он говорил: «Ты, Батырев, даже не как танк, а как какой-то бульдозер по любому болоту, лесу и бездорожью прешь, и тебя ничто не остановит. Я удивляюсь, как ты всегда придумываешь что-то новое, проект за проектом, и каждый раз это дает тебе новые результаты». Очень многие ждут, что я остановлюсь и буду почивать на лаврах. Не дождетесь.

У меня есть много прекрасных примеров людей, которые не останавливаются, даже несмотря на совершенные ими прорывы. Например, человек, которого я могу уважительно назвать своим товарищем, — Сергей Рязанский. Это Герой Российской Федерации, первый в мире ученый — командир космического корабля, который дважды был на земной орбите и четырежды выходил в открытый космос.

Сейчас он развивается как мотивационный спикер, возглавляет российское движение школьников, участвует в десятках интересных проектов, и свободного времени у него еще меньше, чем тогда, когда он был в космосе.

Или Игорь Манн. Те, кто следит за ним, знают, что он не остановится никогда. Он запускает несколько проектов в год, пишет книги, участвует во всяких челленджах и флешмобах, активно осваивает новые навыки и просто фонтанирует идеями!

Но, к сожалению, я могу привести еще больше примеров людей, которые перестали бежать. Сколько вы видели в интернете фотографий из серии «Когда-то их знала вся страна...»? Быстрый разбег, слава, хайп, деньги, поклонники, неразумная остановка, катание старой телеги и, как следствие, страшные фотографии на кухнях тех же самых артистов, спортсменов, актеров, политиков, телеведущих, которые грешат на государство и на то, что от них все отвернулись.

Как вы знаете, я много выступаю публично. В том числе и на таких масштабных мероприятиях, как Synergy Forum. Я очень люблю большие конференции, потому что многому учусь там сам и с удовольствием слушаю выступления других спикеров. В 2018-м мне посчастливилось услышать выступление Гарика Мартиросяна, которое я до сих пор считаю одним из лучших по глубине и смыслу. Гарик рассказывал про то, о чем написана эта глава, и говорил, насколько важно иметь собственный путь. Позволю себе привести в этой книге две цитаты из его выступления:

Вы знаете, очень много юмористических программ, которые давно сдохли, но продолжают функционировать. Я медик и хочу повторить, что бывает такое, когда в состоянии агонии тело еще живет, некоторое время функционирует, но мозг уже отключен. Такое мы наблюдаем на телевидении очень часто, в том числе и на нашем канале ТНТ тоже существуют такие проекты. Да что уж скрывать, и в Comedy Club есть такие люди, которые продолжают функционировать абсолютно бессознательно! Я сейчас говорю о банальной фразе, которая, может быть, звучит для вас как искусственно вырванная из советских времен, но ответственность художника перед зрителем — это самое главное, что служит стержнем для любого считающего себя приличным и нормальным человека и артиста.

Даже достигнув чего-то, не надо бояться нестандартных решений, учитывая, что вы уже

профессионал в этой сфере или считаете себя таковым. Мне кажется, что истинное призвание любого творческого человека — двигать свое творчество вперед все время. Удивлять своего слушателя и зрителя, и в первую очередь самого себя.

Очень рекомендую посмотреть полную запись выступления:

Быстрый не тот, кто быстрее бежит, а тот, кто не останавливается.

Очень важная и мощная татуировка, позволяющая чувствовать себя живым всю жизнь. Сделайте ее обязательно.

21. Бытие определяет сознание

Ты — это среднее арифметическое пяти людей, составляющих твое ближайшее окружение.

Удивительно, какими разными могут быть эти ощущения. Нью-Йорк прежде всего прочего говорит вам: нужно зарабатывать больше. Конечно, есть и другие намеки.

Нужно быть моднее. Нужно лучше выглядеть. Но самое ясное послание, исходящее от Нью-Йорка, — нужно быть богаче.

Что мне нравится в Бостоне (или скорее даже в Кембридже) — здесь другой сигнал: нужно быть умнее. Нужно успевать прочесть все те книги, что ты давно собирался.

Когда задаешься вопросом, какие же сигналы посылает город, иногда получаешь поразительные ответы. Как бы в Кремниевой долине ни уважали ум, Долина сообщает следующее: нужно быть могущественнее.

Карл Маркс был прав.

Наши религиозные верования, политические предпочтения, уровень личной культуры и отношение к ней, наше взаимодействие друг с другом зависят от условий, в которых мы находимся.

Представьте, что вы родились в бедной крестьянской семье. Из имущества у вас деревянная лавка в хате и дудочка, которую вы бережно храните, замотав ее в кусок тряпки. Вместе с вами живут еще четырнадцать братьев и сестер, работаете вы с шести лет, потому что иначе семья не переживет зиму, и самое крутое, что есть в вашей жизни, это вечерние сказы деда Трофима, когда он собирает всех детей и низким голосом заводит очередную былинку.

Или вы родились в семье английского аристократа, действующего члена палаты лордов Великой Британии. В вашей жизни с самого детства много обучения, заботы, слюнявчиков с вензелями, накрахмаленных распашонок, нянь, гувернанток и исключительно высокоэтичных норм поведения. Как только вы встали на ножки, вас начинают учить фехтовать, танцевать, держаться в обществе, грамотно выражать свои мысли, ездить на лошади, играть в крокет и сдержанно реагировать на любые сложные ситуации этого мира.

Согласитесь, из вас вырастут два совершенно разных человека. С разными представлениями о семейных ценностях, политическом устройстве государства, музыке и этике.

Контекст, созданный вокруг человека, определяет, кем он станет.

Если вы долгое время будете находиться в обществе эзков, то спустя какое-то время начнете ботать по фене. И я, кстати, лично видел шестилетних курящих детей с наколками, для которых такое поведение — норма жизни.

Если вы родились на побережье Австралии, шанс, что в двадцать лет вы будете чувствовать волну нутром, свободно скользя по ней на доске, у вас гораздо выше, чем у тех, кто пытается освоить серфинг в тридцать.

Если вы родились в 70-х в Советском Союзе, то начинаете пританцовывать под советскую эстраду и вам очень сложно понять творчество Оксимилона.

Ну а если вы выросли в семье настоящего кадрового офицера, то принципы благородства, чести и дисциплины станут неотъемлемой частью вашего менталитета.

Я часто слышал фразу «люди не меняются». Это не так. Человек, погруженный в другую, сильно отличающуюся от нынешней среду, медленно, со скрипом, но становится другим.

В концлагере, на войне или на необитаемом острове не имеют значения никакие ценности предыдущей жизни. Человек начинает формировать себя заново.

Даже в походе в горы люди становятся другими. Когда нет спутниковой связи, запас еды ограничен, силы на исходе, а за спиной тяжелый рюкзак, вот в этот момент начинает проявляться личность. И неважно, сколько денег он зарабатывал в офисе. Все как у Высоцкого в песне:

Парня в горы тyani, рискни!

Не бросай одного его,

Пусть он в связке в одной с тобой,

Там поймешь, кто такой.

К чему я это? Я верю, что можно изменить человека через смену его контекста.

Контекст — это район твоего города (или даже город) и люди вокруг тебя.

Малкольм Гладуэлл в своей отличной книге «Гении и аутсайдеры»[3] утверждает, что дети из неблагополучных семей, выросшие в хорошем, благополучном районе, статистически чаще становятся успешными людьми и достигают в жизни большего, нежели дети из благополучных семей, выросшие в неблагополучных, криминальных или депрессивных районах.

Это и есть то самое окружение, которое формирует личность.

Коллектив, в который попадет человек на работе, может изменить его до неузнаваемости. Был он гопником где-нибудь в микрорайоне Закамска, а потом переехал в Екатеринбург, устроился в хорошую компанию, познакомился с сильными людьми, сделал карьеру — и когда спустя много лет случайно попал в родной микрорайон, понял, что его уже ничто там не прельщает, не тянет его на малую родину: потому что пацаны там остались те же, с семечками и разговорами о «телках» и «гоп-стопах».

Мог он стать тем, кем стал, если бы остался жить в своем районе и общался с теми же людьми? Нет.

Это невозможно. Сознание, которое у него было тогда, определялось тем бытием.

Для перехода на новый уровень пришлось сменить окружение.

Именно из-за этого немногие из тех, кто стремится к росту, поддерживают отношения со своими бывшими одноклассниками, друзьями детства и прочими людьми из прошлого. Исключение — когда твои близкие люди из прошлого растут вместе с тобой. Ну или традиция, вроде «ходить с мужиками в баню 31 декабря каждого года».

Вывод напрашивается только один: если хочешь вырасти, старайся общаться с людьми на уровень выше тебя. И жить в том месте, в котором есть среда, которая будет менять твое сознание в нужную сторону. И работать в том коллективе, который будет тебя развивать.

Бытие определяет сознание.

Сразу напрашивается вопрос: а где взять людей на уровень выше тебя? Где то волшебное место, в котором они ждут тебя с распростертыми объятиями, чтобы стать твоим наставником?

Не проходит и дня, например, чтобы я не получил письмо из серии: «Максим, станьте моим наставником, очень хочу у вас учиться. Вы сильный и большой, вам несложно, а мне приятно». И я всем отказываю, просто потому что это невозможно. Я не могу быть наставником из-за дефицита такого ресурса, как свободное время. Но я знаю, что делал я сам. Я не выпрашивал время у тех, у кого хотел учиться.

Дам вам только два совета, друзья. По крайней мере, так живу и работаю я.

1. ППЖ (см. татуировку № 11).

Есть куча площадок, где собираются сильные люди: форумы, конференции, профессиональные сообщества, конкурсы, программы серьезного обучения, мастер-классы, нормальные тренинги, выездные туры и экспедиции.

Нужно сделать что-нибудь, чтобы туда попасть. Как минимум собрать денег и купить билет. Я верю, что эти деньги возвращаются в 100 % случаев.

С нами, например, иногда ездят и линейные руководители, и однажды даже поехала за свой счет просто сотрудница. Без тени лукавства могу сказать, что у всех этих людей меняется жизнь в лучшую сторону.

2. Окружайте себя сильными людьми, даже без их ведома.

Долгое время моим учителем и наставником был Радислав Гандапас, хотя он об этом даже и не догадывался. Я смотрел его фильмы, читал его книги, штудировал его интервью, покупал билеты на его семинары и учился у него. Сейчас у нас с ним хорошие, товарищеские отношения, о чем я даже мечтать не мог десять лет назад, когда впервые открыл его для себя.

Когда меня спрашивают, кто мой наставник, я говорю: «На данный момент Илон Маск», и люди почему-то в ответ смеются.

Я отвечаю: «А что смешного-то? Вчера я ехал с ним в одном купе и слушал историю его жизни. А на прошлой неделе со мной на кухне разговаривал Джеки Чан. А месяц назад я общался с Евгением Касперским и Федором Овчинниковым. У меня в друзьях могут быть Герман Греф и Владимир Познер, Майк Тайсон и Мария Шарапова».

Я думаю, вы поняли, что речь идет о книгах. Если есть номер один в своем деле и он написал книгу (или про него написали книгу), эта книга — кладезь его жизненного опыта. Кладезь рецептов успеха. Можно не читать книги, написанные теми, кто не стал номером один. Чему они нас могут научить? У Арнольда Шварценеггера можно научиться гораздо большему, чем у тренера по продажам, который решил написать книгу просто для того, чтобы ее написать.

Сначала человек должен пройти Путь к какой-то вершине, а потом писать книгу. Но никак не наоборот.

Я с удовольствием читаю и жадно впитываю истории тех, кто добился сверхрезультатов, людей, кого знает вся страна, а тем более весь мир. Это и есть качественный контент, который днем с огнем не сыщешь. Они могут быть моими наставниками. Они могут быть моим окружением. И именно они могут быть теми пятью людьми, которые составляют наше ближайшее окружение.

Именно эти люди могут стать бытием, которое сформирует мое новое сознание.

Да еще и оставят на моем сердце несколько новых татуировок.

22. Инвестируй в свое развитие! Эти деньги всегда возвращаются

Учись, короче. Много. Жадно. Поглощай знания. Каждый день. Ищи любую возможность. Знания

сегодня — это сила, оружие, всё. Знания. Ум. Разум. Мозги. Навыки. Ум. Ум. Ум. Когда я слышу, как кто-то говорит, мол, да зачем учиться, мне хочется человека этого окунуть головой в унитаз. Пусть не болтает. Если он выбрал путь безграмотного мудака, жалующегося на жизнь, пусть выбирает его, но не сбивает других.

Я никогда в жизни не читал никаких книг по бизнесу. Я в этом отношении, думаю, не очень типичный бизнесмен. Я, например, не читал книги Стива Джобса. Честно говоря, меня не очень интересует, как он строил свою компанию. Построил он, безусловно, гениально, но меня это вообще не сильно занимает.

У меня нет врожденных талантов. Именно поэтому мне повезло. Я понимаю: чтобы достичь тех же результатов, каких добиваются одаренные люди, мне нужно много учиться. Поэтому я много учусь. Но учусь скорее не точным и гуманитарным наукам, а так называемым soft skills — «гибким» навыкам, которые помогают мне в жизни:

- коммуникациям;
- переговорам;
- адаптивности;
- стрессоустойчивости;
- осознанному родительству;
- управлению персоналом...

И так далее. Я точно знаю, что научиться можно всему. Даже выступать публично и брать интервью у мастеров своего дела, чтобы им было интересно с тобой разговаривать.

Мне кажется, многие мои однокурсники и коллеги считали меня одержимым в плане поглощения книг. Когда книги начинали вытеснять все остальные предметы из дома или кабинета, мне приходилось выносить / вывозить их из помещения и раздавать людям. Однажды я даже решил посоревноваться с Игорем Манном и догнать его по количеству прочитанной деловой литературы, но это бесполезно. Когда я дочитал свою шестисотую книгу, он прочитал свою полуторатысячную. И я решил согласиться с почетным вторым местом:)

Я искренне считаю, что все деньги, вложенные в тренинги, книги и профессиональные журналы, ко мне вернулись. Хотя бы просто потому, что получалось зарабатывать все больше и больше.

Когда я понял, что, инвестируя в книги 2000 рублей, я на следующий месяц получаю на 2000 рублей больше, а потом, инвестируя 3000, — на 3000 больше, а потом, вкладывая 10 000, — на 10 000 больше, мне показалось, что я разгадал секрет успеха. Именно тогда я нанес себе татуировку: «Инвестируй в свое развитие! Эти деньги всегда возвращаются» и буквально бегал везде с заявлениями, что вот он, один из элементов успеха, ребята! Надо покупать книги и читать их! Но то ли я плохо и неубедительно говорил, то ли так и не смог пробить стену скептицизма. Многие в принципе не могли понять, как можно купить книгу за 1000 рублей, если они зарабатывают 17 000. Люди не хотели слышать мои аргументы и позицию мою не принимали.

Однажды в разговоре с руководителем я пытался отстоять свою точку зрения, ссылаясь на очередную книгу, на что она мне безапелляционно и громогласно заявила: «Не всё в нашей жизни и в бизнесе так, как пишут в книгах!»

Ну как же не всё? Либо вы мало читали, либо читали не те книги.

Но я рад, что постепенно склонил на свою сторону сначала нескольких своих сотрудников, потом

уже сотрудников соседних подразделений, затем и руководителей, включая ту, о которой написал выше. Я дарил книги на дни рождения, подсовывал нужные цитаты и фрагменты, буквально заставлял читать некоторых моих бойцов и создал такие условия для тех, кто хочет роста в компании, при которых не было шансов не читать.

Сейчас я получаю сотни писем из серии: «Максим, спасибо! Вы разбудили во мне желание читать бизнес-литературу», многие компании создают у себя корпоративные библиотеки, бизнес-клубы устраивают книжные вечера. То есть мир меняется в лучшую сторону. Супер! В этом и заключается одна из моих нынешних миссий.

И в специальном приложении, с помощью которого я пытаюсь выработать ежедневные привычки, есть обязательный пункт: «Тридцать страниц книги в день». Поверьте, это немного.

Собственно, я это часто рассказываю на мастер-классах. Однажды в Саратове во время перерыва у меня состоялся такой диалог с одной прекрасной участницей:

— Вы молодец, Максим! Так много читаете, я тоже бы так хотела, но у меня совсем нет времени! Вот когда вам удастся это делать?

— Стараюсь вечером перед сном. Или в дороге в течение дня. Если за рулем, то слушаю аудиокниги.

— И сколько уходит времени на это? Я уверена, что у меня нет столько времени!

— Я не ставлю себе временной интервал. У меня другой норматив: тридцать страниц в день. Раньше было пятьдесят, поэтому читал больше. Вы можете читать тридцать страниц в день?

— Ну а сколько это времени занимает, вы так и не ответили?

— Я не засекал. Зависит от автора, от стиля, от инсайтов, которые я ловлю попутно. Ну пусть будет полчаса в течение дня.

— Полчаса? Конечно, у меня нет столько времени! У меня работа, дети, домашние дела! Где я возьму полчаса в день?

— Ну хорошо, вы можете тратить двадцать минут в день на прочтение книг?

— Тоже не могу. Я вся под завязку!

— О'кей. Десять минут? Больше не надо. Только десять минут. Десять страниц в день сможете читать?

— Десять страниц в день? Конечно, смогу! Это легко!

— Так вот, десять страниц в день. Это одна книга в месяц. Двенадцать книг в год. Или сто двадцать книг за десять лет. Эти сто двадцать книг могут изменить вашу жизнь за следующие десять лет, понимаете?

— Да. Интересная математика. Спасибо вам!

— А сколько книг вы прочитали за прошедший год?

— Ни одной. Все некогда мне было. Но я теперь изменюсь, точно вам говорю!

Людам некогда читать книги.

Это иллюзия, что Россия — самая читающая страна в мире. Не так это.

Раньше, в СССР, мы действительно выпускали самое большое количество книг в мире. Именно поэтому у наших с вами родителей на полках стоят одинаковые книги. (Спорим, у них дома есть сборники Дюма, Жюль Верна и Конан Дойля?) Но не факт, что они все прочитаны.

Была такая мода в Советском Союзе — ставить книги на полку и сервиз в сервант. Из сервиза ели по праздникам, книги читали редко.

Людам некогда читать книги.

Бывает, выпускается бизнес-книга тиражом в три тысячи штук и продается восемьсот экземпляров. И все. Точка. Ее покупает каждый 180-тысячный житель страны.

Хорошая книга, кстати. Над которой работали корректоры, редакторы, переводчики, дизайнеры, менеджеры.

Ну а чтобы окончательно убедить вас, читающих эту книгу, что проблема есть, приведу удивительную статистику по итогам исследования моего любимого бизнес-издательства страны «Манн, Иванов и Фербер».

- 60 % людей, которые работают в коммерческих (не государственных) организациях, читают за всю свою сознательную профессиональную деятельность... одну бизнес-книгу!
- 30 % людей из той же репрезентативной выборки... одну бизнес-книгу в год!
- И только 10 % сотрудников и менеджеров читают одну книгу в месяц! Они, по сути, и создают весь потенциальный рынок бизнес-литературы.

На мой взгляд, они же (эти самые читатели) создают в принципе весь «движ» в развитии бизнес-среды.

Десять страниц в день, друзья, всего лишь десять страниц в день! И жизнь может круто поменяться в лучшую сторону! Вышеупомянутой женщине из Саратова я сказал в конце беседы: «Читая десять страниц в день, вы войдете в число самых читающих людей в стране», но она мне, похоже, не поверила.

Что с этим делать? Нанести себе правильную татуировку и начать менять мир вокруг себя, развивая свой ближайший круг.

Если каждый из нас будет это делать, то уже через десять лет мы будем жить в принципиально другом государстве. Я искренне верю в это.

В 2017 году моя книга «45 татуировок продавана» вышла в финал премии «Лучшая деловая книга года России», и меня пригласили на церемонию награждения на Петербургский международный экономический форум. Давно хотел туда попасть и послушать, что говорят умные люди. В рамках этого форума мне посчастливилось попасть на секцию, посвященную конкуренции в XXI веке, ее вел Герман Греф.

В рамках этой секции выступал удивительный человек Илья Стребулаев — единственный отечественный профессор Школы бизнеса Стэнфордского университета. Попробую воспроизвести суть его послания:

В инновациях люди не боятся провала. Они все время пробуют что-то, и далеко не все у них получается. Количество провалов должно быть гораздо большим, чем количество успешных историй.

Если инновационная компания не теряет деньги на инновациях, то я бы наказывал ее менеджеров.

Боязнь потерять деньги — отсутствие рисков, отсутствие смелости, отсутствие движения вперед.

Пятнадцать лет назад студентам для стартап-проектов в сфере IT нужно было пять миллионов долларов, в последнем квартале 2016 года такие же проекты стоят уже 25 тысяч долларов. В 200 раз дешевле!

Поэтому следующие пятнадцать лет — это время стартапов, которые могут очень быстро съесть ваш бизнес.

И вот что я хочу сказать на площадке ПМЭФ.

Вы не представляете, сколько стран присылает чиновников, высших чиновников, бизнесменов и менеджеров в Кремниевую долину! Буквально каждую неделю я читаю лекцию для чиновников Китая. Им очень интересно все.

Но Россия не относится к числу этих стран.

За последние четыре года я читал лекции только одной российской компании. Это Сбербанк.

Подумайте, может быть, поэтому Сбербанк сейчас и Сбербанк пять лет назад — это совершенно разные банки?

И все это благодаря инновациям Кремниевой долины и Стэнфордскому университету.

Вы считаете выше своего достоинства учиться?

Помните шутку «не ту страну назвали Гондурасом»[4]? Эта фраза может перестать быть шуткой.

Если все останется так же, как сейчас, нас ждет огромный технологический разрыв, и Россию отбросит так далеко назад, что наверстать будет невозможно.

Учитесь! Берите лучшие практики! Внедряйте их!

Кстати, ровно так же это относится к людям! Эксперты говорят, что благодаря технологиям в США через десять лет исчезнет треть рабочих мест. Уже сейчас надо думать, какие навыки вам понадобятся, чтобы не остаться без работы.

Учитесь!

Учитесь, поддакиваю я Илье Стребулаеву!

Есть много прекрасных спикеров, которые готовы делиться своим успешным опытом.

Есть много классных компаний, про которые написаны книги.

Есть много прекрасных собственников и директоров, про которых снимают репортажи на YouTube (включая мой видеоблог «Комбат Live»).

Учитесь! Берите лучший опыт! Перенимайте его! Становитесь лучше! И транслируйте свой опыт другим!

Помните знаменитое высказывание Бернарда Шоу? «Если у вас есть яблоко и у меня есть яблоко и мы обменяемся этими яблоками, то у вас и у меня останется по одному яблоку, а если у вас есть идея и у меня есть идея и мы обмениваемся этими идеями, то у каждого будет по две идеи».

Не нужно бояться делиться собой, друзья!

Я вижу проблему еще и в том, что наши люди не умеют правильно учиться. У меня есть простая методика, как сделать так, чтобы встречи со знаковыми людьми, бизнес-книги и мастер-классы с семинарами не проходили мимо нас. Если вам интересно, как выжать из любого обучения максимум, напишите по адресу 45TL@batyrev.com письмо с темой «Методика обучения», и я пришлю ее вам.

А теперь что касается высказываний и цитат, вынесенных в эпиграф этой главы. Я неоднократно замечал, что бизнесмены, которые сделали бизнес в 90-х годах, в основе своей не интересуются тренингами, деловыми книгами и чужим успешным опытом. Они, выжившие во время темных и лихих 90-х, устояли на ногах и удержали свой бизнес, зная точно, «как ведутся дела в нашей стране». Хочу немного прокомментировать ситуацию, как я ее вижу.

С 1991 по 2004 год у нас не было рынка. Не существовало никаких рыночных отношений, коммерческой культуры, частной собственности и даже понимания того, как делать деньги. Кто-то смелый, рассчитывая на свою интуицию, связи с чиновниками и силовиками, подвешенный язык и

хватку, начал торить дорогу и создал великие коммерческие империи в масштабах нашей страны. И браво им всем! Браво!

Но подчеркну еще раз, у нас тогда не было ровным счетом ничего. Это были океаны возможностей. Растить в этих условиях можно, даже не имея запроса на развитие. Там все решает скорость и сила давления.

Но когда, как сейчас, рынок переполнен предложениями, в каждой нише есть другие игроки и уже давно работают законы рыночной конкуренции. Когда количество стартапов растет с каждым днем и в нашу страну легко могут заходить международные сервисы, без запроса на обучение и развитие просто не выжить.

Я уверен, что каждый читающий эту книгу прекрасно понимает это.

И я уверен, что у каждого из вас сейчас горит на коже такая же, как у меня, татуировка.

23. Деньги не портят человека

Многие считают, что в России царит жесткая конкуренция, а деньги — это корень зла. Лично для меня деньги — это добро, возможности и свобода, а еще — результат, показывающий, насколько правильно я сделал то, за что взялся. Также деньги — это мое время. Чем взрослее я становился, тем больше понимал его ценность, и сейчас я в принципе стал оценивать свое время исключительно в деньгах. И, кроме того, деньги — это приятная возможность их потратить. Такое умение должно быть важным навыком для каждого предпринимателя. Мы должны отдавать себе отчет в том, для чего мы зарабатываем, должны сами себе делать подарки — самые дорогие. Повышай уровень своей жизни и жизни своей семьи всегда и без остановки.

Люди, которые обвиняют тебя в продажности, на самом деле просто завидуют. Вот недавно один мой близкий приятель встретился в Лондоне с агентом по кастингу из Национального театра, и эта женщина спросила его с ужасно снисходительным видом: «Ну как там Тони?» Он ответил: «Очень доволен, он в Голливуде». «Жаль, продался», — сказала она. «Да, — ответил мой друг. — А еще здорово разбогател и прославился». Она прямо позеленела.

Деньги — это не главное в жизни. Но не забудьте ими обзавестись, прежде чем сказать такую глупость.

Может, счастье и не в деньгах, но в своей жилплощади определенное счастье все же есть.

Однажды я проснулся с мыслью, что деньги портят человека. Крутил ее в голове все утро, перебирая в уме всех своих действительно богатых знакомых, и решил, что мысль бредовая.

Деньги вовсе не портят человека. Они скорее обнажают наши сильные и слабые стороны. Если человек был негодяем и по каким-то причинам разбогател, он просто будет еще сильнее распространять свою безнравственность, убирая со своего пути людей с высокими моральными принципами.

Или был человек хамоватым быдлом (или быдловатым хамом)... и тут получилось у него выйти на достойный уровень ежемесячного дохода. И если раньше он по-хамски ездил на черном подержанном двадцатилетнем «мерседесе», распугивая представителей отечественного автопрома, то теперь покупает себе многомиллионный внедорожник и продолжает безобразно вести себя на дороге, чувствуя свое абсолютное превосходство над жалкими людишками.

И наоборот, люди с добрым сердцем начинают в случае роста финансов окультуривать город, в котором живут, занимаются богоугодными делами, проявляют отеческую любовь к своим

сотрудникам.

Один из моих знакомых предпринимателей Александр Иванович Иванников организует в своем городе Иваново фотовыставки и концерты классической музыки, мой друг Корнелий Сау из Молдовы постоянно придумывает флешмобы для жителей города — например, делает скворечники с детьми и родителями, Егор Дымов из Благовещенска построил для города коворкинг-центр и старается на его базе развивать местное предпринимательство, Сергей Галетов из Ставрополя разрабатывает тему строительства военно-патриотического парка для детей, Сергей Семенов из Вологды ежегодно выпускает газету ко Дню Победы. Евгений Антонов из Боровичей восстанавливает памятник архитектуры и отдает много ресурсов для сохранения памяти о местном дореволюционном предпринимательстве... Этот список можно продолжать бесконечно.

Никого из этих людей деньги не испортили вообще.

Я вообще знаю крайне мало людей, которые, как в книгах Сергея Минаева, разбогатеи, подсаживались бы на героин, кутили в ночных клубах с женщинами с низкой социальной ответственностью и сорили «бабками» налево и направо.

Это скорее бандитская или чиновничья история, когда на тебя сваливается не заработанная тобой большая сумма, ты не знаешь, куда ее деть, потому что твой мозг эти деньги не принимает, и начинаешь уходить в бесовство.

Те же, кто зарабатывает своими руками и своей головой, никогда себе такого не позволяют.

Более того, я уже давно заметил, что, если нормальный человек переходит на другой качественный уровень дохода, он, наоборот, начинает инвестировать деньги в какие-то светлые и правильные, что ли, вещи.

Он позволяет себе купить дорогую книгу в кожаном переплете, чтобы не просто прочитать ее с экрана планшета, а получить при этом эстетическое удовольствие. Он не бегае с тележкой по «Ашану» и не стоит в очереди в бесплатной детской поликлинике, а находит время качественно развивать себя духовно и физически. Он не тратит много сил накрытие своих базовых потребностей, а начинае заниматься самореализацией.

Для этого, кстати, не нужны миллиарды миллиардов.

В общем, деньги — это не зло, как принято считать у нас в стране.

Я думаю, если мы станем уважительно относиться к деньгам, то все будем лучше жить. Хороший пример — Китай. Еще в шестидесятых годах это была беднейшая страна, жители которой выплавляли чугун в домашних условиях и ловили воробьев на улицах, а потом к власти пришел Дэн Сяопин и заложил в основу всех своих реформ (а заодно в голову каждому китайцу) один из постулатов великого Конфуция: «Государство становится могущественным, когда его граждане богатеют». А после этого они взяли да совершили экономический нанопрорыв.

Все правильно, к деньгам нужно относиться уважительно. И тогда они начинают уважать нас в ответ.

Давайте больше никогда не говорить:

- «Деньги портят человека»;
- «Разбогатеи — значит наворовал»;
- «Счастье не в деньгах»;
- «Нужно меньше тратить и больше экономить»...

С такими установками деньги точно не появятся.

А теперь представьте, что вы живете в США и с детства вам говорят другие фразы:

- «Бедность — это петля, которая душит смирение и порождает неуважение к Богу и человеку».
- «После того как человек становится богатым, его следующая цель — разбогатеть еще больше».
- «У кого пусто в кошельке, у того тяжело на сердце».
- «Money is power»...

Я не хочу превозносить «американский капиталистический мир» (помните, как изображали толстых буржуев с мешками долларов в советских журналах?) и огульно хаять наше мышление. Но с такими установками, как у них, желания зарабатывать, и зарабатывать много, прибавляется, не правда ли?

Хочу показать статистику: к каким результатам приводит разница в мышлении на уровне нации.

Специально покопался и нашел информацию по количеству долларовых миллионеров в России и США.

Итак, по оценке консалтинговой компании Cargemini, в 2016 году в нашей стране проживало 152 000 долларовых миллионеров. Согласитесь, неплохо? Каждый тысячный человек из вашего окружения может похвастать миллионом долларов на счете.

А теперь внимание! По оценке того же консалтингового агентства, в 2016 году в США проживало 4 450 000 миллионеров.

В 30 раз больше! Каждый 73-й житель США!

И я убежден, что не последнее место занимают здесь установки, которые транслируются всюду. В том числе и на уровне государства.

Как пишет в своей книге «Самозапуск»[5] мой товарищ Станислав Воробьев:

К богатству придут те, кто намертво забыл русские пословицы, романтизирующие бедность. Деньги — это энергия, которой мы распоряжаемся и вкладываем куда хотим. Деньги — всего лишь придуманный критерий, который человечество выбрало, чтобы измерять результат. Критерий не самый совершенный, но пока еще никто не предложил ничего лучше. Количество денег — это отражение результатов труда человека. А еще точнее — отражение качества и количества затраченной энергии. Вы вложились по максимуму, а результат вышел мизерный? Тогда вопрос качества того, что вы вкладывали, — вероятно, делали не то, не свое.

Я согласен с тем, что деньги служат эквивалентной оценкой энергии, которую вы вкладываете в Дело всей вашей жизни, и критерием правильности вашего выбора. Деньги всегда приходят, если вы честны, страстны и верны избранному пути. Ну и занимаетесь при этом развитием своей финансовой грамотности.

За себя могу сказать точно: чем больше мое дело и моя компания помогают людям и другим компаниям расти, тем больше дохода они мне приносят и тем счастливее я становлюсь. Мои дети могут учиться во все лучших школах, я могу делегировать другим все больше процессных дел, обеспечить семье все лучшие отпуска и жить во все более качественных условиях.

В общем, я проверяю этот постулат уже давно и могу сказать точно: деньги не портят человека.

Но при этом, что самое удивительное, все те люди, о которых речь шла в этой главе... не работают ради денег, представляют!

Они уважительно относятся к деньгам, считают, что нужно быть богатыми, инвестируют заработанные деньги в новые проекты, думают о пассивном доходе, но все-таки их основной,

ключевой мотив — изменение мира.

А следом за изменением мира приходят деньги. Которые совсем не портят этих людей.

24. Нам не нужен мат, чтобы разговаривать

Посвящается Александру Исааковичу Каневскому

Мат — это язык чувственный и очень эмоциональный. Иногда можно, но не каждый день с утра до ночи. Все это засилье мата мне очень не нравится, потому что от этого тормозится развитие русского языка, потому что это упрощение, это банально очень, и вообще мат — это эмоциональные пики. И когда на этом эмоциональном пике человек все время говорит, то эмоция начинает теряться и сама себя убивает. И получается, что ты как художник уже не можешь достичь этих пиков, которые необходимы тебе в дальнейшем.

Сознание сквернословящего человека затемнено и с духовных высот низводится к скотскому прозябанию.

Когда мне было пятнадцать лет, я стал свидетелем сцены, которая до сих пор не помещается в мою картину мира. Моим соседям привезли внука. Они сидят на балконе, выпивают совсем не легкое спиртное и говорят внуку:

— Ну-ка, скажи слово «б...»!

Он повторяет за бабушкой с дедушкой, те дико ржут.

Так продолжалось несколько минут, пока они не перебрали все матерные слова и не нахохотались над повторяющим их внуком.

Эта сцена была для меня стрессом. Она до сих вызывает во мне непонятные ощущения: печаль, разочарование и недоумение одновременно.

Мальчик этот вырос и никем, к сожалению, не стал. На мой взгляд, бабушка с дедушкой очень этому посодействовали.

Про мальчика мы еще поговорим в конце главы, а сейчас давайте про нас с вами.

Сейчас я считаю, что мат неприемлем в обычном человеческом разговоре, в диалогах с подчиненными, разговорах, вещаниях, интервью и так далее.

- Мат не способствует развитию нравственности, морали, этики, чести, целомудренности и чувства собственного достоинства.
- Мат — это проявление слабости и ограниченности человека, который не может четко и ясно донести свои мысли на красивом родном языке.
- Мат — это пошло, вульгарно и грязно.

Если уж применять мат, то исключительно как катализатор в критической ситуации, когда речь идет о спасении жизни, например. Допустим, на войне или во время пожара. Когда не матерящийся обычно человек вдруг заорет матом, все вокруг поймут, что дело действительно серьезное, и прислушаются к его аргументам или указаниям.

Так я думал не всегда. Значительная часть моей жизни связана с армией, а еще большая — с работой в отделе продаж на разных руководящих позициях. Зачастую без мата там было не обойтись. По крайней мере, тогда мне так казалось. Но случайная встреча с одним прекрасным человеком изменила меня навсегда.

Уже будучи топ-менеджером, я поступил в Институт бизнеса и делового администрирования при РАНХиГС на программу Executive MBA. У нас была дисциплина «Режиссура как инструмент

менеджмента», которую преподавал театральный режиссер Александр Исаакович Каневский — очень глубокий, невероятно культурный и весьма патриотичный человек.

Александр Исаакович несколько часов читал нам стихи, так, как это делают профессиональные актеры — искренне, страстно, честно, вкладывая всю душу. На меня, человека, не слишком глубоко погруженного в нашу культуру, его красивая речь произвела такое сильное впечатление, что я решил: больше никогда не буду использовать мат в повседневной речи. Я понимал, что научиться так же красиво говорить и формулировать свои мысли у меня не получится, но я могу хотя бы очистить свою речь от ругательств. Это было непросто, особенно в управлении департаментом продаж, но небольшие усилия и самоконтроль изменили мою речь за довольно короткий промежуток времени.

Кто-то скажет, что мат — большой пласт нашей культуры, начнет показывать соответствующие стихи Есенина и Пушкина, но я повторяю: в этих стихотворениях авторы просто намеренно усиливали свою эмоцию и это скорее было исключением в их творчестве, чем правилом. Мат не имеет никакого отношения к культуре.

Александр Исаакович нанес мне на запястье татуировку «Нам не нужен мат, чтобы разговаривать» — и оказался прав. Он действительно не нужен. Более того, я считаю, что он вредит как самому человеку, так и его окружению, и с этим нужно бороться.

По информации фонда «Общественное мнение», сегодня около 70 % жителей нашей страны применяют ненормативную лексику в своей речи.

Знаете почему? Потому что она превращается в норму и матерные слова проникли уже не только в песни группы «Ленинград» (у каждого есть выбор — слушать Шнура или нет), а уже в обычные попсовые песенки любимых исполнителей, которые слушает молодежь, в разные телевизионные стендапы, которые смотрит молодежь, в интервью Дудя и даже в книжные магазины.

А потом мы удивляемся, что молодые люди свободно матерятся в присутствии девушек и тех это нисколько не оскорбляет. А потом еще больше возмущаемся, что девушки им отвечают тем же. И это происходит не где-нибудь в постели в состоянии эмоционального пика, а на улице в общественных местах.

«Растли женщину, и погибнет нация». Эти слова приписывают Генриху Гиммлеру, одному из главных политических деятелей Третьего рейха. Так он говорил о русских (славянских) женщинах, всегда славившихся своей целомудренностью и высокой нравственностью. И я думаю, что один из руководителей верхушки фашистской Германии был близок к истине.

На всякий случай отмечу, что в той же Америке штраф за загрязнение телевизионного и радиоэфира нецензурными выражениями с 6 утра до 22 вечера может составлять до полумиллиона долларов.

Но мы сейчас не о борьбе государства со сквернословием своих граждан. Мы сейчас о себе.

Основная мысль, которую я хочу здесь обозначить, такова: слова, которые мы произносим, неслучайны. Мы всегда знаем, что хотим сказать, и сознательно выбираем формулировку. Как мы знаем, человека ценят по его поступкам, но дело в том, что слова — это тоже очень конкретный и осознанный поступок. Так вот, если человек заменяет литературную речь неприличными словами, то он абсолютно точно проявляет сознательное неуважение к другим и демонстрирует личное бескультурье.

Исключением опять же могут быть моменты эмоциональных пиков: очевидная опасность, дикая

боль, оргазм, состояние аффекта или животный страх. В такие моменты человеку очень сложно себя контролировать и он действует бессознательно. На это можно закрыть глаза.

Но если человек матерится в своем обычном состоянии, для меня это демонстрация неуверенности и проявление комплекса неполноценности. Именно в такой форме пытаются самоутвердиться слабые духом люди: «Матом ругаться плохо, а я такой крутой и отважный, мне ничего не страшно!» На самом деле такие люди демонстрируют всем собственную деградацию. И я действительно считаю, что таким образом они запускают внутри своего организма процесс саморазрушения.

То же самое доказал в 1970-е годы доктор биологических наук И. Б. Белявский, когда попытался выяснить, каким образом действуют на сознание человека и на весь его организм отдельные слова нашего языка.

Эту информацию я взял из интернета. Она очень хорошо вписывается и в мою концепцию.

Почти двадцатилетние исследования Белявского, к которому постепенно присоединилась целая группа коллег, увенчались не просто успехом, а самым настоящим открытием. Ученым удалось доказать, что каждое произнесенное нами или постоянно звучащее рядом с нами слово отчетливо влияет на наши гены. Результатом этого влияния через какое-то время становится передача видоизмененных генов потомству и смена собственного генетического кода, несущего информацию о продолжительности жизни и темпах старения!

В диссертации, которую он защитил, с математической точностью доказывалась неприемлемая для тогдашней официальной науки истина: не только сам человек обладает некоей энергетикой, но и каждое его слово также несет собственный энергетический заряд. Было установлено, что разные слова заряжены по-разному, причем, как и в обычной физике, зарядов может быть только два: либо положительный, либо отрицательный.

Позднее, уже в 90-е годы, эта группа ученых выпустила на основе своих исследований книгу, в которой приводится масса примеров, связанных с наблюдениями за конкретными людьми. Так, на практике подтвердилась гипотеза о воздействии слов на продление молодости, на сроки жизни и даже на развитие судьбы человека.

В течение нескольких лет учеными обследовались две группы людей одного возраста, из которых первая — принципиальные многолетние сквернословы, а вторая — те, кто обходился без нецензурщины. Оказалось, что у матерщинников очень быстро появляются возрастные изменения на клеточном уровне, а вслед за этим и разнообразные заболевания. Во второй группе картина явно противоположная. В частности, организм пятидесятилетней учительницы русского языка, несмотря на ее нервную работу, оказался моложе реального возраста на 13–15 лет!

Недавно стало известно, что на протяжении почти всех 2000-х годов подобные исследования проводились в Германии, где сквернословие также представляет серьезную проблему. Здесь это делалось более углубленно, чем в России, фиксировались малейшие изменения во всех системах организма человека, вплоть до генетического уровня. Результаты показали ускоренное развитие негативных тенденций в здоровье сквернословов, причем у 85 % из них изменения оказались настолько явными и быстрыми, что это практически исключало элемент случайности.

Теперь понятно, почему внук моих соседей никем не стал, когда вырос. Бабушка с дедушкой повлияли на изменение этого человека буквально на клеточном уровне, заставляя ребенка повторять непристойные слова. Возможно, они убили в нем будущего Сергея Брина или Константина

Хабенского...

Вставлять ли матерные слова в свою речь — осознанный выбор человека. Мне очень хочется, чтобы мои читатели очистили от ненужного словесного шлака хотя бы свою повседневную речь. Я понимаю, как сложно сдержаться, ударившись мизинцем ноги о ножку стула, но пусть только в такие моменты у нас, как исключение, вырывается ругательное слово (и то желательно, чтобы его никто не слышал).

Решите для себя, что не будете материться хотя бы 100 дней, контролируйте свою речь, берегите детей от мата, и тогда мы сами не заметим, насколько важными в нашей культуре снова станут такие вещи, как уважение, честь, добропорядочность, вера, нравственность и мораль.

Нам не нужен мат, чтобы разговаривать.

25. Сначала успех, потом баланс

Посвящается моей семье

Жизнь поп- или рок-звезды полна раздражения и всяких экстремальных ситуаций. Ты должен быть готов находиться на публике двадцать часов в день, и соблюдать баланс нелегко. Когда ты влюбляешься, то нужно определять приоритеты.

— Представляешь, об этом матче столько лет вся страна мечтала.

— А сам ты о чем мечтаешь?

— Я, конечно, сыграть мечтаю, чтобы мы и канадские профессионалы... Фантастика.

— Ну а кроме канадцев?

— А кто там еще? Шведы?

— А построить дом, посадить дерево, вырастить сына?

— Нет, ну конечно. После финиша. Вот только не нужно говорить, что есть любовь и все такое...

Что слова нужно нежные говорить, стихи читать, с цветами на балкон лезть. Это не моя история.

— По-моему, тебя опять надо спасать.

— Мне вообще иногда кажется, что, кроме хоккея, мне в жизни ничего не надо.

Если вы хотите, чтобы я давал вам советы по воспитанию детей — вы ненормальный. Спросите лучше у моей жены, я дам вам ее e-mail.

Меня очень часто спрашивают: «Максим, у вас 120 командировок в год, вы работаете без выходных, успеваете снимать блог, писать книги. Вы очень много занимаетесь профессиональным развитием. А как же жизненный баланс?»

На что я глубоко вздыхаю и говорю, что не верю в жизненный баланс.

Организатор моих мастер-классов в Тюмени Юлия Васильева говорит, что в жизни все устроено довольно просто: что ты поливаешь, то и прорастает. Поливаешь карьеру — будешь расти по карьерной лестнице, поливаешь здоровье — будешь ходить с красивой фигурой и румяным лицом, поливаешь детей — будут у тебя расти правильные дети. Каждый сам выбирает, что ему поливать. Каждый вкладывает свою энергию в то, что считает приоритетным для себя. Но поливать все сразу не получится.

Я не самый лучший муж и отец. Я действительно много работаю, и так было всегда. Когда я был наемным руководителем, уезжал из дома в 5:30 утра и приезжал в 9 вечера. Когда стал предпринимателем и полетел по всей стране с мастер-классами, перестал появляться дома и по ночам. Иногда жена говорит, что живет с капитаном корабля дальнего плавания. И я низко кланяюсь

всем родным за то, что они терпят мой график.

В те же редкие моменты, когда мы видимся, я стараюсь всецело принадлежать семье. Откладываю ноутбуки и смартфоны и кайфую от совместного времяпрепровождения, стараясь быть осознанным родителем.

Иногда мне кажется, что проводить время как я — раз в неделю на сто процентов — гораздо лучше, чем каждый день формально общаться и смотреть в телевизор чаще, чем на детей.

Мы с моей супругой Аней даже придумали и реализовали совместный проект «Ежегодная конференция для осознанных родителей», чтобы быть более честными мамой и папой. Если вы родитель и вам интересна эта тема — присоединяйтесь к сотням других успешных родителей. Нас можно найти в Instagram как @parentsconf2018 — уверен, этот аккаунт будет жить долго.

Все остальное время я много работаю. Всегда.

В голове у меня есть маленький таракан, который твердит, что если ты чем-то занимаешься — нужно быть номером один. И этот таракан все за меня решил.

В общем, нет у меня в жизни пресловутого жизненного баланса.

Зато есть много знакомых и друзей, менеджеров и собственников бизнеса, первых в своем Деле, и у них такая же история. Тратят себя на самореализацию, дело всей жизни, работу, профессиональную раскачку.

И знаете, я не могу сказать, что мы представляем собой сборище несчастных людей.

Мы счастливы.

Счастье заключается в том, что мы выбрали для себя осознанный Путь и идем по нему; то, что мы делаем, откликается в сердцах других людей, и наша деятельность приносит нам достойные деньги.

Михаэль Шумахер, Стив Джобс, Лев Толстой, ли Якокка, Владимир Путин, Томас Эдисон, Владимир Высоцкий, Дэвид Копперфильд, Анатолий Тарасов, Мартин Лютер Кинг, Уинстон Черчилль, Валерий Лобановский, Стивен Спилберг, Сергей Королев, Георгий Жуков, Шарль де Голль, Чарли Чаплин, Михаил Ломоносов, Марадона, Дмитрий Менделеев, Альберт Эйнштейн, Иван Поддубный, Джеки Чан, Сергей Бубка, Генри Форд, Петр Столыпин... Список можно продолжать бесконечно.

Я уверен, что ни у одного из этих людей не было того самого пресловутого жизненного баланса, про который мне твердят со всех сторон. Все они были увлечены своим Делом и все они повлияли на этот мир, изменив его в лучшую сторону.

Я понимаю, что до этих выдающихся личностей мне еще как до Пекина пешком, но все же в списке нет ни одного человека, который спал бы по восемь часов в сутки, по утрам пил смузи, регулярно посещал выставки и театры, увлекался коллекционированием бабочек, по четвергам играл с друзьями в крокет, а по пятницам с детьми на фортепиано и каждый вечер плавал на лодочке в обнимку со своей благоверной по пруду возле прекрасного ухоженного домика.

И если бы эти люди расслабленно искали жизненный баланс, они не стали бы номером один. Потому что прорастает то, что поливаешь. Они поливали свое профессиональное предназначение.

В этом списке намеренно нет женщин, потому что я совсем не эксперт по женскому предназначению, но лично я не вижу ничего зазорного в том, что некоторые женщины выбирают главным делом жизни профессиональный путь.

Но могу сказать за мужчин. В поисках предназначения мужчины я нашел интервью протоиерея

Павла Гумерова. Его спросили: в чем смысл быть мужчиной? И его ответ оказался мне очень близок: Во второй главе Книги Бытия, самой первой книги Библии, говорится о сотворении первого человека — Адама. Господь поселяет его в Эдемском саду, «чтобы возделывать его и хранить его» (Быт. 2:15). То есть сразу же после создания мужчина призывается Богом к труду, к деланию. Несмотря на то что природа еще не была искажена грехопадением, райский сад уже нуждался в уходе, в заботе о нем. И эта работа поручается Адаму.

Далее первый мужчина получает следующее задание. Он, как существо мыслящее, думающее и творческое, должен дать имена сотворенным Богом животным, то есть заняться интеллектуальным трудом. Животных было очень много, и работа предстояла немалая. Из всего этого мы можем заключить, что Господь хочет, чтобы мужчина не сидел сложа руки, а работал и чтобы его труд приносил пользу.

После грехопадения первых людей Бог изгоняет их из Эдема и говорит Адаму: «В поте лица твоего будешь есть хлеб» (Быт. 3:19). Трудовая задача для мужчины усложняется. Природа уже не так плодородна и дружелюбна по отношению к человеку, она искажена после его отступления от Бога. Первый мужчина теперь будет добывать пропитание сам и кормить свою семью.

Из этих глав Библии мы выводим очень важное качество, которое должно быть присуще мужскому полу, — трудолюбие. Мужчина — это труженик, добытчик, кормилец семьи. Неважно, пашет он, охотится, чинит компьютеры, лечит людей, водит автобус или занимается научной работой. Главное, чтобы его труд приносил пользу людям и его семье. Не трудящийся, уклоняющийся от работы мужчина не выполняет одного из самых главных своих предназначений, данного ему от Бога. Обратите внимание, Адаму ничего не говорили про жизненный баланс, а только про труд. А если трудиться больше, чем другие, то можно стать лучшим.

А если я становлюсь лучше, то мой таракан доволен и отпускает меня к семье.

Ну а если серьезно, мысли про баланс должны посещать только тех, кто уже успешен. Я не понимаю двадцатипятилетних ребят, которые стонут, что у них много работы и нет даже времени сходить в будни в кино. А кто же будет менять мир, друзья? Пока вы бодры и веселы, сначала встаньте на ноги, обеспечьте себе и своим близким достойный уровень жизни, создайте себе пассивный доход, повлияйте на среду вокруг себя, а потом думайте о балансе.

В апреле 2018 года в моем видеоблоге вышло интервью с Радиславом Гандапасом. Мы много об этом разговаривали. Я считаю, что это было одно из лучших интервью в моей жизни. Если вам интересно, можете прямо сейчас перейти по ссылке:

Для меня Радислав — пример человека, который добился огромных успехов большим трудом. До 43 лет он создавал себе репутацию, обеспечивал будущее, много работал, но у него был серьезный перекос в профессиональную деятельность и даже не было семьи.

Сейчас же он счастливый отец четверых детей, живет в своем доме с любящей супругой, играет в гольф, проводит время в свое удовольствие и может позволить себе не упихиваться так, как за десять лет до этого.

Он даже выпустил книгу «Полная Ж. Жизнь как бизнес-проект», в которой рассказывает о том, как правильно быть счастливым.

В рамках интервью я спросил его:

— Ну как же, Радислав, вы говорите про баланс, если до сорока трех лет работали не поднимая

головы?

Мы долго говорили о том, что у всех людей, кто повлиял на мир или добился выдающихся результатов, сначала баланса не было, все они много работали, что баланс и успех — в принципе несовместимые понятия, что человек, который стоит на пьедестале с золотой медалью олимпийского чемпиона на шее и плачет под гимн своей страны, не мог заниматься ничем, кроме спорта, иначе бы он здесь не стоял.

Но потом приходит время, и он может позволить себе задуматься о балансе.

Я спросил Радислава: «Где это потом?» И тогда он произнес замечательную фразу:

Сначала успех, потом баланс.

И новая татуировка проявилась у меня на сердце.

Пока еще предстоит потрудиться, друзья.

Пойду обниму, поцелую своих близких и побегу вместе с моим тараканом снова менять мир.

26. Стань индусом

И если весь мир на пути встал стеной,

Остается одно: держать себя в руках.

Гнев ослепляет, но, к сожалению, не парализует язык.

Никогда нельзя что-то обещать, когда ты счастлив, и принимать решение, когда ты зол.

На мастер-классе «Управление сложными подчиненными» я рассказываю один старенький, но актуальный анекдот.

Умирают американец, индус и русский и попадают в чистилище, где их встречает один из апостолов.

Апостол говорит: «Так, парни, мы здесь не решили, куда вас отправить, в рай или в ад. Вы вроде бы и праведный образ жизни вели, но и грешили тоже, поэтому сейчас пройдет испытание. Выйдет черт и трижды ударит каждого плеткой. Выдержите и не закричите — отпустим вам грехи и отправитесь в рай, нет — будете в аду в котле вариться. В качестве поблажки разрешаю вам защищаться чем хотите. Кто пойдет первый?»

Американец: «Америка всегда впереди всей планеты. Я буду первый! Мы во всем первые! Мы всегда первые!»

Апостол: «Так, так, успокойся. Выходи. Чем защищаться будешь?»

Американец: «Я буду защищаться вон той горой. Хе-хе».

Встал за гору, руки потирает, мол, вот как я здорово придумал.

Выходит черт, размахивается плеткой и бьет по горе. Бабах! — гора вдребезги.

Второй удар. Бабах! — американец заорал, земля под ним разверзлась, и он полетел в ад.

Апостол: «Кто следующий?»

Русский говорит: «Мы ребята скромные и вежливые. Пусть индус теперь. Я никуда не тороплюсь».

Апостол: «Индус, твоя очередь. Чем защищаться будешь?»

Индус: «Я всю жизнь занимался духовными практиками и медитацией. Я не испытываю боли. Ничем не буду защищаться. Готов ответить за свои грехи».

Первый удар. Индус: «О-о-ом-м!» Второй удар. Индус: «Пф-ф-ф!» Третий удар. Индус, еле сдерживаясь: «М-м-м-мш-ш-ш-ш».

Апостол: «Ну все, индус, ты выдержал, иди в рай».

Индус: «Нет, я останусь, посмотрю, как русский выкрутится, они во всех анекдотах выкручиваются».

Апостол: «Ладно, посмотри. Русский, выходи! Чем защищаться будешь?»

Русский: «Ну понятно чем — индусом, конечно!»

С тех пор как я услышал этот анекдот впервые, я решил, что в критических ситуациях надо становиться индусом, что всем и советую.

Признаюсь — это одна из самых свежих моих татуировок и моя существенная точка роста.

Несмотря на то что я всего один раз в жизни позволил себе кричать на подчиненных, у меня случались эмоциональные вспышки с самыми близкими людьми, о чем я всегда потом жалел.

Давно известно: если что-то выводит человека из себя, ему становится очень сложно контролировать себя даже на физиологическом уровне. У него начинает учащенно биться сердце, кровь приливает к мозгу, руки потеют, дыхание учащается, ноздри раздуваются, голос становится громче, и он готов ринуться в атаку. Такими нас создала природа, чтобы мы выживали. Но самое неприятное, что с нами происходит, — снижение самоконтроля. Зачастую эмоции вырываются наружу, и человек начинает делать такое, чего никогда не позволил бы себе в спокойном состоянии.

Вспомните советский фильм «Д'Артаньян и три мушкетера», где дерзкий гасконец в исполнении молодого Боярского вызывает на дуэль или принимает вызов от всех трех своих будущих товарищей. Когда же он приходит на место дуэли, он уже не очень-то хочет сражаться, потому что эмоции поутихли, возобладал здравый смысл.

Вспышка эмоций после брошенного вызова — одна из причин, почему в дореволюционной России русским офицерам запрещалось отвечать на оскорбительные письма в течение суток.

Бывало такое на работе: приходит ко мне сотрудник, нервничает, кричит, бьет себя в грудь и, показывая пальцем в сторону двери, кричит: «Сволочи-и-и!!! Работать не дают!», обвиняя коллег из смежной структуры во всех своих личных бедах. Если вопрос не был срочным и не касался отношений с клиентами, я понимал, что нужно немного подождать. Разговаривать с человеком в таком состоянии бесполезно, поэтому я всегда говорил: «Сейчас у меня есть очень важное дело, поэтому прошу тебя: приди завтра в это же время с письменным предложением, что конкретно нужно сделать, чтобы этого больше не повторялось. Если, конечно, завтра это будет актуально. А если не будет актуально, можешь не приходить».

За все время ко мне пришли с письменно сформулированным предложением только один раз. И я понимаю, почему не пришли остальные: человек успокоился, перебесился, понял, что вел себя неадекватно, и либо решил вопрос самостоятельно, либо счел, что вопрос не стоит внимания.

Надо учиться становиться индусом.

Просишь утром ребенка одеться в детский сад, договариваешься с ним, заходишь в его комнату через десять минут, а он даже и не думал одеваться. Пф-ф-ф-ф-ф. Вы индус!

Приезжаешь с работы уставший, ожидаешь, что тебя будут встречать и хвостиком помахивать, а твоя вторая половина пробежала мимо, буркнув «привет». Ом-м-м-м-м-м. Вы индус.

Узнали, что сотрудник давно договорился с клиентом о серых схемах и работает с ним напрямую, но использует при этом все ресурсы компании. М-м-м-мш-ш-ш-ш. Даже здесь вы индус!

«Спокойствие! Только спокойствие!», как говорил один мужчина в полном расцвете сил.

Не нервничайте, в жизни не все идет как по маслу. Она просто проверяет вас на прочность — выдержите вы это испытание или нет. В состоянии эмоционального всплеска вы заведомо примете ошибочное решение, о котором потом будете жалеть.

— Почему бы тебе не прогуляться по ночным улицам и не сдохнуть от руки семейки Мэнсонов, ты

ведь не против? Ты не хотел бы оттащить двадцатифунтовую канистру вверх на холм к своей машине?

— О, а можно? Правда можно?

У меня несколько таких татуировок. Прежде чем научиться отказывать, я наступал на одни и те же грабли несколько раз.

Однажды ко мне прибежала сотрудница: «Что делать, Максим Валерьевич? Меня выгоняют из съемной квартиры, на руках маленький ребенок, нет денег даже снять новую квартиру. Посоветуйте что-нибудь!» А я тогда сам только что купил первую квартиру и все деньги уходили на ремонт. Но ситуация у человека критическая... Собрал я последние несколько тысяч рублей, которых должно было как раз хватить на съем квартиры, отдал ей.

Больше я этих денег не видел.

То срочная операция у бабушки, то нужно ребенку покупать что-то существенное, то сломалась стиральная машина, а то понос и золотуха одновременно!

Казалось бы, вот тебе урок, Комбат. Сделай выводы и живи дальше.

Но одного этого случая мне оказалось мало.

Спустя месяц прибежал еще один сотрудник с испуганными глазами и трясущимися губами.

Оказалось, что, с его слов, он въехал на своей старенькой Toyota в Porsche Panamera и ему нужно срочно найти 35 000 рублей, чтобы его не убили. Под честное слово я дал ему денег, а потом каждую неделю напоминал о долге, пока через месяц он не уволился.

Еще было несколько случаев, когда я давал в долг более существенные суммы, а отдавали мне их годами по копейкам. И после этого я решил, что давать в долг сотрудникам больше не буду. Уже даже не татуировка, а целое клеймо дымилось на моей коже, пока я это понял.

Как говорит мой друг: «Просто за эту сумму ты проверял, твои это люди или не твои». Уроки встали в копеечку, прежде чем до меня это дошло, но зато сердце покрылось хитиновой оболочкой и в долг я больше не даю.

Почему же я давал в долг этим, по сути, чужим людям? Боялся показаться нехорошим человеком в глазах просящих? Был приучен с детства, что думать только о себе — это плохо? Не хотел потерять авторитет и расположение коллектива? Или просто захотелось помочь?

Наверное, все эти причины подходят для обоснования.

Сейчас же я понимаю, что на самом деле это была слабохарактерность, которая совсем меня не красила. Нынешняя моя позиция «Я не дам тебе денег в долг, потому что не хочу портить с тобой отношения» гораздо сильнее и устойчивее, чем слабовольное согласие помогать тем людям, которые и сами прекрасно могут себе помочь. Допустим, пойти в банк и взять кредит.

Я помню одного парня на работе, который никогда никому ни в чем не отказывал. Он соглашался сделать все, о чем его попросишь. Надо сказать, что личного функционального недогруза у него не было, но при этом он брался за все подряд.

— А ты сможешь мне сделать фотографии?

— Конечно!

— Напиши, пожалуйста, статью в корпоративный журнал!

— Не вопрос!

— Мы давно хотим поручить тебе очень важный для нашей компании проект.

— Я согласен!

— Сможешь скачать мне в интернете один файл?

— Смогу!

В конце концов он перестал делать все то, что от него требовалось в рамках функциональных обязанностей, навесил на себя кучу чужих задач и работал почти до полуночи, чтобы все успеть. Я специально встречался с ним один на один и учил вежливо отказывать. Он действительно хотел быть для всех хорошим, боялся, что коллеги плохо про него подумают, и поэтому брал на себя чужие задачи.

Вот в чем мой основной посыл. Я не хочу брать на себя чужие задачи, особенно в те моменты, когда люди сами прекрасно могут с ними справиться.

Безусловно, нужно проявлять разумную инициативу, делать больше, чем от тебя требуют, меценатствовать и помогать тем, кому ты сам хочешь помочь. Но это должен быть только твой выбор, ты должен делать это для себя.

Когда ты не хочешь навешивать на себя чужие геморрои, ты просто начинаешь защищать свое личное пространство, свое право жить своей жизнью, свои интересы, свои дела, свое личное время, свой ремонт, своих детей, свой бюджет и свое будущее. Ты остаешься сам собой, и это делает тебя целостным и сильным человеком с характером.

Я часто говорил «да!», не желая этого. Потом я заметил, что чем чаще соглашаюсь, тем больше человек начинает просить. Это же удобно — перевешивать свои задачи на кого-то другого, не так ли?

Этот просящий — не мои мама с папой, не мои дети и не моя жена. Но он хочет занять часть моей жизни решением своих вопросов. И это не взаимовыгодная сделка, это, как правило, игра в одни ворота.

Когда я стал уже немного известен у нас в стране и у меня еще не было такого плотного графика выступлений и командировок, я решил встречаться со всеми, кто меня об этом просит. Ну как же — это нетворкинг, новые связи, новые возможности, упускать этого не стоит. За четыре месяца я провел около ста встреч! Сто встреч, друзья! В день по два-три новых знакомства, вникание в суть вопросов собеседников, безвозмездная помощь, а иногда и оплата их счетов за кофе, потому что в последний момент выяснялось, что человек забыл дома карту или деньги.

Как вы думаете, сколько людей из этих ста хотели сделать для меня что-то полезное и выгодное? Двое!

Девяносто восемь человек решали свои проблемы, фотографировались, просили помощи и высказывали свое несогласие с тем, что им не понравилось в книгах. Бр-р-р. В итоге я, выжатый как лимон, опустошенный и совсем немотивированный, возвращался домой и не мог сделать ничего толкового.

Я готов помочь советом или поддержать добрым словом, но встречаться для этого оказалось необязательно. Есть почта, мессенджеры и мастер-классы, после которых мы по часу обсуждаем все вопросы участников.

Потом график мой уплотнился до предела, я уже не мог соглашаться на встречи и вынужден был отказывать. Знаете, что получал в ответ?

— Ну что вам, жалко, что ли?

— Ну пожалуйста, Максим!

— А на видео вы более приветливый, чем в переписке.

— Я так и знала, что вы черствый.

— Понятно. А я думал, что вы более добрый человек.

— И вы туда же. Никто меня не понимает.

Погодите, ребята! У меня немного другие планы на мою жизнь. Я бы за это время мог написать еще одну книгу. Или выучить с детьми стихотворение. Или пойти в спортзал. Или снять репортаж для видеоблога.

Я просто немного научился ценить себя и свое время.

— Максим, у меня стартап — магазин постельного белья. Станете моим инвестором?

— Нет. Я инвестирую только в те проекты, которые помогают людям переходить на новый качественный уровень.

— Ну пожалуйста, Максим!

— Максим, пристрой моего шалопая к себе на работу.

— У нас есть вакансии. Вот номер службы персонала, звоните и пусть приходит на собеседование в общем порядке.

— Все понятно. Совсем бессердечный стал в своей Москве.

— Максим, нужно помочь моей тете деньгами на операцию. Даже не знаю, к кому обратиться. Может быть, поможете?

— Вы знаете, я уже помогаю многим людям, которых выбрал сам. И больше не могу себе позволить. К сожалению, извините.

— А не подскажете, кто мог бы помочь?

— Увы, не знаю.

— Максим, я придумал, что мне нужно в жизни! Станьте моим наставником!

— Я и так ваш наставник. Читайте мои книги, посты, смотрите YouTube. Меня очень много везде.

— Не, так вы для всех наставник. Я много времени не займу. Всего лишь пятнадцать минут в месяц.

— Если я соглашусь, я обижу всех других людей, которым отказал. А это будет нечестно.

— А мы никому не скажем, Максим!

Это мои ежедневные переписки с людьми. Ежедневные!

Несколько раз в день я отказываю людям в том, чтобы стать их наставником, инвестором, спонсором. Каждый раз сжимается сердце, но я не могу себе позволить соглашаться.

Обратите внимание: никто из этих людей не думает обо мне. И так происходит почти всегда. В большинстве своем просящие думают только о себе, своих мотивах, своих страстях, своих болях и своих потребностях.

И очень немногие — о взаимовыгодном партнерстве.

Безотказность — признак слабоволия, малодушия и неприятия себя и своих интересов.

Поэтому научись говорить «нет».

И в первую очередь людям, которые не думают о вас.

Сделайте себе такую татуировку.

У меня их уже штук пять...

28. Все начинается с утра

Говорят, первый час рулит всем остальным днем. Если я ленив или неорганизован в своих действиях в течение первого часа после пробуждения, то, как правило, останусь таким на целый день. Но если я стараюсь провести этот первый час как можно продуктивнее, остальная часть дня, скорее всего, будет такой же оптимально продуктивной.

Если вы хотите весь день продвигаться вперед, выполняя поставленные задачи, как прославленный военачальник, лучше всего начать день так, как вы хотите его закончить. Начните его продуктивно и целенаправленно и закончите продуктивно и целенаправленно.

В возрасте от 22 до 35 лет я мало спал. Четырех-пяти часов в день мне «хватало» для того, чтобы взбодрить себя и продолжить заниматься Делом всей моей жизни.

Ни разу об этом не пожалел и считаю, что это правильно. Пока организм молод и у вас много сил и ресурсов, нужно тратить себя в основном на работу, а не на сон. Выспимся потом. И я искренне не понимаю молодых людей до 25 лет, которые «любят поспать» по десять-двенадцать часов.

Сейчас я сплю по пять-шесть часов. Благодаря знакомству с компанией «Аскона» я начал вырабатывать культуру сна, в частности правильной организации спального места. И, как оказалось, за шесть часов можно отлично выспаться, если уделять этому вопросу отдельное внимание.

Но дело даже не в том, сколько ты спишь. Дело в том, что ты делаешь утром и как его проводишь. Татуировку «Все начинается с утра» нанесли мне, естественно, в военном училище. В 7:30 ты уже пробежал несколько километров, умылся, побрился, заправил свою постель, собрался на лекции и стоишь в строю, чтобы пойти на завтрак. И испытываешь чувство абсолютного удовлетворения от того, что день твой начался продуктивно.

Однажды мне попалась на глаза запись выступления американского адмирала Уильяма Макрейвена перед выпускниками Техасского университета 2014 года. (Очень жаль, что у нас пока не так развита подобная мода. У нас очень много потенциальных интересных спикеров, но наши люди пока не готовы делиться своим опытом.)

Так вот, Уильям Макрейвен начинает свою мотивационную речь с таких слов:

Каждое утро в ходе базовой подготовки инструкторы — все они тогда были ветеранами вьетнамской войны — заходили в мою комнату в казарме и проверяли койку. Если вы всё сделали верно, углы были ровными, одеяло — туго натянутым, подушка лежала строго по центру сразу под изголовьем, а дополнительное одеяло было аккуратно сложено в изножье.

Задача простая, самая обыденная. Но каждое утро требовалось в совершенстве застилать кровать. Нас это немного забавляло — ведь мы готовились стать настоящими воинами, крутыми и закаленными «морскими котиками», — но с тех пор я неоднократно убеждался в мудрости этого простого действия.

Если вы уберете утром постель, вы выполните первую задачу дня. Это подарит вам чувство гордости и стимулирует к решению другого вопроса, а потом еще одного и еще.

А к концу дня эта задача превратится в большое количество других. Застилание кровати также поможет осознать, что мелочами пренебрегать нельзя.

Если вы неспособны делать правильно незначительные вещи, вы никогда не справитесь с серьезными задачами. Но если у вас будет неудачный день, вы придете домой и вас встретит убранная — вами убранная — постель, она даст вам надежду на лучшее завтра.

Если вы хотите изменить мир, сначала заправьте кровать.

Ссылка на ролик вот здесь, это специально для вас переведенная полная версия его выступления, единственная в интернете. Для удобства мы сделали в ролике русские титры:

Я абсолютно согласен с этим американским адмиралом! То, как ты начинаешь день, определяет твою личную продуктивность до вечера. Даже в гостиницах, в командировках и в отпуске, я просыпаюсь и заправляю свою постель. Я знаю, что придет горничная и застелет ее заново, но я это делаю для себя.

Пунктик в голове:

Первое дело — Done!

И таких дел должно быть сделано несколько! Я это называю — «разогнать себя». Мне это критически важно, особенно в дни моих выступлений. Чтобы, выходя на сцену перед аудиторией в 9–10 утра, я начинал свой спич полным энергии и сил.

Кто-то с утра кряхтит, кто-то долго просыпается, кто-то плохо соображает...

Очень часто на мастер-классах я получаю СМС: «Откуда вы черпаете энергию? Где у вас энерджайзер спрятан?» И я знаю ответ на этот вопрос. Из нашего общего утра.

Мое утро рабочего дня выглядит так.

6:30 — подъем, душ, заправить кровать.

6:50 — зарядка.

7:15 — дыхательная гимнастика.

7:30 — подготовка к рабочему дню (погладить рубашку, почистить туфли и т. д.), проверка почты.

8:00 — завтрак.

8:30 — обсуждение планов на день с коллегами, работа с соцсетями.

9:00 — речевая разминка. (Я убежден, что каждый выступающий перед людьми просто обязан разминать свой речевой аппарат. Если он, конечно, уважает свою аудиторию. Если вы не знаете, как это делать, — напишите мне письмо с темой «Разминка речи» на 45TL@batyrev.com, я направлю вам подробную инструкцию.)

9:30 — молитва.

9:35 — утренняя клятва, я написал ее сам, чтобы акцентировать внимание на важных для меня вещах. Вот она.

Я обещаю сегодня:

Держать себя в руках. Даже если меня будут выбивать из колеи, спокойно и мудро относиться к этому. Ибо люди хотят сбить тебя с пути.

Не срывать на близких своих, обнимать их и говорить, что я их люблю.

Пересмотреть свои цели и сделать пусть маленький, но шаг на пути к своим целям, даже если устану и будет лениво.

Помнить, что от моего личного здоровья зависят очень многие. Не давать себе расслабляться, как бы змей-искуситель ни старался меня соблазнить.

Благодарить Бога и ангела-хранителя за то, что они рядом и помогают мне во всем.

Прожить сегодняшний день так, чтобы мне не было стыдно за него.

10:00 — выход на сцену.

То есть в десять утра я «разогнан» и уже сделал восемь дел! Дела могут быть разные, но они должны быть. Каждый разгоняет себя по-разному: кто-то обливается водой, кто-то бежит по пятнадцать километров, кто-то танцует, кто-то медитирует, кто-то пишет стихи. Все эти утренние процедуры

достойны уважения, потому что это —

Done!

Done!

Done!

И дальше ты не остановишься. Ты ворвешься в этот день уже мегапродуктивным человеком!

И вроде бы понятная и простая истина, но тут со мной вступают в битву хронобиологи, которые начинают рассказывать про сов и жаворонков.

Они настаивают на том, что не все готовы так активно начинать свое утро, что у кого-то биологические процессы активизируются ближе ко второй половине дня, что работоспособность человека определяется его уровнем физической и интеллектуальной активности, зависит от биоциклов и биочасов, а те обусловлены генетически, и ничего с этим не сделать!

Так вот — теорию про сон и жаворонков я считаю абсурдной. Потому что:

Во-первых, я служил в армии, где все жаворонки. Такие уж там условия.

Во-вторых, я уже больше пятнадцати лет руководитель. И за это время посмотрелся на полусонных и вечно опаздывающих людей, разгоняющих свои биоритмы ближе к обеду. Это самые неэффективные сотрудники, которые прикрываются теорией сов и жаворонков. «Я просто сова!» — говорят они. «Ты просто просидел в интернете до трех ночи!» — говорю им я.

Я действительно считаю, что наука хронобиология, появившаяся в XX веке, начала оправдывать расхлябанность и отсутствие самодисциплины огромного количества людей. На жаворонков и сов нас разделило в начале XX века изобретение электричества. До этого, как правило, ложились рано и рано просыпались. Что-то мне не верится, чтобы где-нибудь в 1883 году в два часа ночи ходили по дому обычные рабочие люди и говорили: «Я не могу уснуть, я сова». Практически все ночью спали, потому что не было высокоскоростного интернета, телевизора и даже лампочки.

Я считаю, что все можно натренировать, даже умение подстраивать свои биологические часы под утро. Главное — желание.

P. S. Кстати, эту главу я написал в отпуске в два захода по утрам с 7:15 до 8:15.

Done!

29. Что излучаешь, то и получаешь

Что посеешь, то и пожнешь.

Вы отдаете — вам отдают,

Вы предаете — вас предают,

Вы обижаете — вас обижают,

Вы уважаете — вас уважают...

«Что излучаешь, то и получаешь», — сказал вслух таксист, слушая какие-то новости по радио, когда я ехал домой с очередной командировки. Он еще долго разговаривал сам с собой, а я ехал и улыбался. Я впервые услышал эту фразу, и она попала точно в цель и окончательно сложила пазл этого принципа. Раньше я никак не мог найти формулировку и вот, наконец, с помощью таксиста сделал это.

В 2016 году я оказался в Бурятии. Мне всегда интересно погрузиться в атмосферу места, которое я посещаю, и нам организовали экскурсию в Иволгинский дацан, что в сорока километрах от Улан-Удэ. Удивительное и очень красивое место, которое к тому же является центром российского

буддизма.

Мне повезло дважды: со мной согласился встретиться один из главных представителей этой конфессии Ганжур-лама. Мы беседовали полтора часа, разговор был непростой, но очень интересный. Одним из ключевых моментов нашего диалога были его слова: «Максим, не делай плохих дел, пожалуйста».

— В смысле? — недоуменно переспросил я. — Я как-то и не собирался никогда делать плохие дела. Что вы называете плохими делами?

— Все понимают, что такое плохие дела. И мусульмане, и православные, и буддисты. Мы все хорошо понимаем, что такое плохой поступок, а что такое хороший.

— А почему вы вообще мне об этом говорите?

— Я хочу, чтобы ты знал, что нельзя делать плохие дела. Вот раньше можно было. Еще семь лет назад было можно воровать, обманывать, убивать, и тебе самому за это ничего не было. Если это и возвращалось назад, то не самому человеку, а его внукам. Эпоха такая была. А сейчас в мире настолько быстро все меняется, такой мощный энергообмен идет, что и плохое дело настигает человека внутри одной, его собственной жизни. Так что будешь делать плохие дела — они к тебе бумерангом обратно возвратятся, и очень быстро.

Честно скажу, я к этому поначалу отнесся немного скептически, но потом... потом я начал вспоминать знакомых мне людей, которые совершали откровенно плохие поступки и всем им это вернулось. В разной форме, в разное время, но вернулось.

Что излучаешь, то и получаешь.

Но эта татуировка не только о плохих поступках. На мой взгляд, она имеет гораздо большее значение и касается абсолютно всего, даже микроэмоций.

Со мной работала совсем молодая девушка Виктория. Но мне хотелось все время называть ее молодой бабушкой, потому что она постоянно ныла: «Ой, я больная, вся больная. Тут у меня бочок болит, а тут головушка, а здесь кости хрустят, а тут печеночка ноет...»

И знаете что? В свои 24 она выглядела на все 44. Транслируя в мир свои «недомогания», бабушка девушка Вика начинала болеть по-настоящему. Жутковато, не правда ли? Бр-р-р-р.

А в солнечной Молдове живет мой друг Корнелий Сау. Это человек-огонь, который просто кайфует от жизни и транслирует это окружающим. Его жизненный девиз «Живи со страстью» (кстати, у него есть такая татуировка, которую он показывает всем желающим), и вокруг него всегда какой-то движ: горы, яхты, люди, идеи, бизнес, парашюты, хождение по углям, семинары, танцы, куча друзей, энергии и реального драйва!

Что излучаешь, то и получаешь.

И я уверен, что и у Вики, и у Корнелия жить так — это осознанная позиция.

Каждый выбрал для себя стратегию, что его устраивает именно такой тип поведения, и каждый получает в ответ от жизни то же, что он транслирует вовне. Все по-честному: ты мне, я тебе.

Когда выдастся свободное время, попробуйте провести банальные эксперименты.

1. Оденьтесь во все черное, нахмурьтесь, зайдите в московское метро вечером, когда люди едут с работы, и начните прямо в вагоне пихаться локтями, наступать всем на ноги, да еще и ругаться нецензурными выражениями. Уверю, вам очень сложно будет проехать больше двух остановок без последствий для себя.

2. Вспомните самый крутой анекдот, который вы слышали, замешайте это с состоянием абсолютного счастья от какого-нибудь удивительного события своей жизни. Купите три воздушных шарика и спускайтесь в метро в это же время. Главное — улыбайтесь во весь свой рот! Уверяю вас, люди, которые будут замечать вашу улыбку, несколько секунд спустя тоже начнут улыбаться вам в ответ. И мир станет на несколько улыбок лучше.

Говорят, что влюбленная женщина сразу начинает притягивать внимание других мужчин. Даже тех, кто раньше и не смотрел в ее сторону. Женщина транслирует любовь своей радостью и горящими глазами, а в ответ получает от этой жизни в разы больше любви.

Однажды мне попался замечательный тест, выполнив который я глубоко задумался, и над своими поступками тоже. Делюсь.

Берете листок бумаги, делите его на две части и пишете в левом столбце: «Я хочу».

Выглядеть это будет примерно так:

А потом на правой половине листа написать все то же самое, но в шапке вместо слов «Я хочу» поставить «Я делюсь».

И тут начинается ступор. Ну разве что с планетой все понятно, а с остальным...

И вроде банальная татуировка, и вроде каждый из нас знает это, но ведь не все так просто, правда?

Ведь если ты злишься и вредничаешь, ты разрушаешь свои отношения, люди все меньше хотят с тобой общаться и все больше избегают тебя. И тут можно остановиться, все проанализировать и поменять свое отношение к жизни; а можно загнать себя еще глубже, сказав, что все вокруг козлы и проститутки. А потом увидеть, что дела начали идти еще хуже.

А если ты принял решение созидать, беречь и любить, то как-то незаметно вокруг тебя будут собираться только хорошие люди и единомышленники, которые станут помогать в твоих светлых делах и создавать тебе еще лучшее настроение для новых подвигов.

Наша жизнь — это большое зеркало, которое отражает все то, что мы делаем для этой жизни и для своего окружения.

В общем, что излучаешь, то и получаешь.

Правильная татуировка, которая всегда напоминает мне, как я должен прожить сегодняшний день.

30. Иногда надо заставлять себя делать то, чего делать не хочется

Тактик работает только за немедленное вознаграждение.

Стратег готов работать за отложенное вознаграждение.

Стратег всегда находит время делать то, что не приносит немедленной отдачи, но может дать отдачу в будущем. Кстати, отдачи от некоторых действий может и не быть — стратег всегда в известной степени идет на риск.

Для тактика сама идея делать что-то, что может не принести никакой отдачи, удивительна. Он любит гарантии. Гарантий ему никто не дает. Поэтому он обычно ничего и не делает, кроме того, что вынужден делать. В свое оправдание тактик будет говорить, что у него нет времени делать то, что не приносит немедленной отдачи.

У нас эпично было. Пришла девушка 23 лет, пригласили на работу. После четырех часов работы спросила: «А когда зарплата?»

Когда узнала, что через месяц, сказала: «Мне это не подходит. Мне нужно через неделю». Встала и ушла.

В интересное время мы с вами живем. Какое-то громадное количество психологов пропагандирует как основной смысл жизни человека личное счастье. А личное счастье трактуется ими как жизнь по своим желаниям и хотелкам. «Человек будет счастлив тогда, когда будет заниматься тем, чем ему хочется», — говорят они.

— Подождите, — говорю я им. — Ну ведь нужно чистить зубы по утрам?

— Кому нужно? — говорят мне они. — Любое «нужно» — это ограничение. Ты и так живешь весь в ограничениях, и еще пытаешься навязать другим свою точку зрения.

— Мне кажется, что это просто социальная норма. Может, ему еще нижнее белье не менять и в одних и тех же трусах неделями ходить?

— Если это его любимые трусы, пусть ходит. Он сам для себя решит, как ему комфортно жить. Если ему так комфортно — пусть живет.

— Погодите, но ведь есть здравый смысл. Может, и в туалете смывать за собой не надо?

— Если человек этого не хочет, не нужно его заставлять.

— Так он умрет весь в дерьме и плесени! Что за ерунду вы говорите?

— Зато он умрет счастливым оттого, что жил своей жизнью. А ты, пронизанный своими социальными нормами и принципами, так никогда и не ощутишь, что такое истинное счастье.

Один из пропагандистов такого образа жизни, Михаил Лабковский, пишет в одной из своих книг: «„Надо“ — это слово советских людей». Он утверждает, что сейчас совсем другое время и люди научаются быть по-настоящему счастливыми, в отличие от закоснелых персонажей из 60-х, 70-х и 80-х годов. Вот еще одна цитата из его книги: «Если вам сегодня не хочется на работу — возьмите выходной. Если не хочется и завтра — возьмите еще один выходной. А если не хочется послезавтра — меняйте работу».

То же самое он пишет про семью, страну, образ жизни, увлечения, питание.

Ты никому ничего не должен. Не нравится — уходи, меняй, ломай. Ешь что хочешь, выгляди как хочешь, воспитывай как хочешь, работай как хочешь, люби как хочешь.

Главное, чтобы ты был счастлив.

Интересно, как долго мы протянем с такой философией?

Мне кажется, что такая идеология начинает рождать люмпенов, которые оправдывают свое бездействие личным состоянием счастья.

У нас начинают появляться двухсоткилограммовые люди, и не потому что они болеют, а потому что им нравится много есть.

У нас начинают появляться неухоженные женщины, и не потому что их красота естественна, а потому что им кто-то сказал, что можно и так.

У нас начинают появляться стендап-комики, которые курят, матерятся и пьют на сцене, и не потому что они вышли из мест не столь отдаленных, а потому что в их понимании это и есть свобода слова. Это ли не путь к саморазрушению общества?

И когда я говорю молодым людям, что надо работать, следить за собой, беречь свою Родину и заботиться о семье, они не всегда меня понимают, ведь «„надо“ — это слово советских людей. А я хочу делать то, что мне нравится».

Тогда я закатываю рукав и показываю свою татуировку:

Иногда надо заставлять себя делать то, чего делать не хочется.

И пусть это слово советских людей!

Даже если это и так, я рад тому, что у меня есть такой принцип!

По крайней мере, он помогает бороться за свои цели, подниматься после падений и быть честным перед самим собой.

К моему глубокому сожалению, многие представители тех, кого принято называть молодежью, слушают модных психологов и начинают сдаваться так быстро, что мне становится грустно.

В книге «Самозапуск» моего друга Стаса Воробьева хорошо описана подобная сцена.

Недавно писал про девушку, которую мы убеждали уже наконец-то напрячься по-настоящему, а она нам в ответ аргументы против. Причем главный из них — «я уже пробовала напрягаться три месяца, но на желаемый уровень дохода в 300 тысяч это меня так и не вывело».

Это про разницу между нашими поколениями.

Я в детстве летом жил в соседнем городе, писал маме письмо, потом брат меня вел на почту, поднимал, чтобы я мог бросить письмо в почтовый ящик, и две недели оно шло в Екатеринбург.

Если дойдет и мама напишет ответ, то еще две недели письмо будет идти ко мне. Итого месяц.

А если я хотел сделать в школе доклад, то шел километр до библиотеки, стоял там в очереди, получал формуляр, затем мне выдавали книгу, я ее читал, делал записи в тетради, шел домой и писал доклад.

Сейчас все происходит очень быстро. Пишешь письмо, и человек его через секунду получает. Чтобы получить любую информацию, достаточно задать вопрос в Google.

Тем, кто застал только эти времена, кажется, что если мы ждем результата и его нет три месяца, значит ничего не получилось.

Но три месяца — вообще не срок для каких-либо результатов. Это очень мало.

Особенно это видно на производстве. Ты что-то делаешь и через полгода узнаешь — ошибся или нет.

Если ошибся, будешь переделывать и еще через полгода узнаешь — не ошибся ли, переделывая.

И еще. Иногда нужно делать то, что неинтересно. Те, кто пришел играть в футбол, не только бегают по полю и пинают мяч. Еще режимят, правильно питаются и вовремя ложатся спать, делают приседания и бегают. Все это с семи лет, и еще не факт, что станут великими футболистами. Может, и нет. Но в любом случае приходится вгружаться по полной.

Да, есть такое слово «надо»! И моя татуировка просто пылает, когда люди начинают от этого отказываться.

Надо писать без ошибок.

Надо одеваться опрятно.

Надо любить свою Родину.

Надо читать книги.

Надо соблюдать правила гигиены.

Надо дарить подарки близким на день рождения.

Надо, надо, надо, надо... вся эта моя книга про мои надо.

Я не хочу быть счастливой размазней, честное слово! Рыхлой, бесформенной, желеобразной, беспринципной, люмпенизированной, слабой, но счастливой размазней, которая придумала себе, что в этом и есть счастье.

Я пишу это и предвкушаю, что поклонники психологии в очередной раз обвинят меня в

ограниченности, консервативности и закостенелости. Возможно, я такой. Но прежде чем они начнут обливать меня грязью, пусть прочитают вот это прекрасное советское (да-да!) стихотворение Бориса Примерова.

Есть такое слово «надо»,
Короткое, но — громада.
Смысл его прост и вечен,
Как мир, где бушуют грозы.
Нужнее лесов и пашен,
Сильней разрывного снаряда,
Прочней бронированных башен
Упрямое это — «надо!»
Земли оно заселяло,
Камни оно точило,
Слепых порой исцеляло.
Не верящих в жизнь лечило.
Пусть светит оно, как зарево,
Пусть будет выше награды,
Верь ему, не предавай его —
Железное трудное — «надо!»

Кстати, в своих принципах я счастлив.

31. Гигиена и внешний вид имеют значение

Вторая свежесть — вот что вздор! Свежесть бывает только одна — первая, она же и последняя.

Если от человека воняет, не надо его мыть. Надо его гнать!

Надо, надо умываться по утрам и вечерам!

Человек, как известно, привыкает ко всему.

Будучи курсантом младших курсов военного училища, а проще говоря, рядовым, можно даже привыкнуть мыться раз в неделю. Сейчас попробую подробно описать, как это выглядело в мое время.

6:00 — подъем и зарядка. Ты надеваешь форму, сапоги и бежишь три километра, после чего старшина на спортивной площадке проводит зарядку с отжиманиями, подтягиваниями и приседаниями. Весь разгоряченный и, естественно, потный, ты возвращаешься в казарму. В казарме восемь умывальников и 150 человек. У всех есть двадцать минут, чтобы умыться, сходить в туалет, одеться, привести себя в порядок и подготовиться к сегодняшнему дню. Ни о каком душе речи не идет, так как его нет физически. Максимум, что ты можешь успеть, это набрызгать на себя холодной воды из-под крана и размазать ее по туловищу. Потом ты надеваешь эту же форму, и вы идете на завтрак.

В этой же форме ты учишься, бегаешь, маршируешь, копаешь окопы, работаешь, ходишь в наряды, убираешь снег, и так каждый день. Стираешь сам, в холодной воде и крайне редко. Формы выдается два комплекта на два года.

Банный день бывает раз в неделю. Вашей роте дается возможность зайти на полчаса в баню, где тебе выдают тазик, который можно наполнить водой максимум дважды. Куча голых мужиков, стараясь не

притрагиваться друг к другу, мочат губки и мочалки в мыльной воде, моются частями, а потом остатки мыльной воды из тазика выливают на себя с криками: «Эх, хорошо!»

Бывает, что ты успеваешь набрать только один таз с водой, но это не страшно. Страшно, когда в банный день ты стоишь в наряде. В этом случае ты пойдешь помыться только на следующей неделе. Помывка раз в четырнадцать дней...

Сейчас пишу это, и мне самому дико, но там к этому привыкаешь и это становится нормой.

Как вы понимаете, когда моя военная жизнь закончилась и я вернулся на гражданку, я почитал за счастье принимать душ раз в два-три дня. Каждый день мыться — это казалось барством. Так шиковать я себе не позволял. Да и незачем.

То же самое вышло и с чистой одеждой. Для меня было счастьем надевать свежую одежду раз в два-три дня. Каждый день одеваться в свежее — ненужные понты.

А потом я заметил, что я такой не один. И что армия для этого не обязательна. У нас не является нормой хорошо выглядеть каждый день, принимать душ каждое утро, бриться, гладить себе рубашки, расчесываться, чистить обувь и так далее.

И так сойдет...

Потом я женился, и пришлось ходить в душ каждый день. Я искренне не понимал, для чего это нужно, если я чистый и от меня не воняет, но потом начал замечать, что от внешнего вида, опрятности и гигиены человека напрямую зависит его успех. И наоборот, неопрятность, неряшливость и нечистоплотность человека ходят рука об руку с его неудачами.

Честно говоря, этому вопросу я уделяю внимание уже в третьей своей книге, но поверьте, он действительно важен!

Человек, надевающий чистое белье и чистую рубашку каждый день, абсолютно точно чувствует себя гораздо лучше, чем если он носит вчерашнее. И гораздо уверенней.

Да и самого такого человека люди воспринимают совершенно по-другому.

Я помню ежегодное собрание в компании, проходившее в год 70-летия Победы советских людей над фашизмом. Это был знаковый год, и по всей стране проводилось очень много масштабных мероприятий в честь юбилея Победы. И вот вышел один парень на сцену и начал что-то говорить про героический подвиг наших дедов и про то, что мы в бизнесе тоже должны совершать подвиги. Он приводил не самые удачные аналогии, говорил пафосно и с надрывом, но я не слышал его. Сцена была расположена таким образом, что ступни выступающего оказывались на уровне глаз зрителей. Мой взгляд упирался в грязные ботинки и забрызганные грязью брюки, и это был кошмар. Он говорил про Великую Победу, а я сидел и мысленно возмущался: «Как он мог выйти на сцену в таких ботинках?» Он призывал всех сделать прорыв в бизнесе, а я думал: «Никогда себе такого не позволю, потому что это ужасно». Потом я заметил, что мои соседи тоже смотрят на ботинки оратора и даже не слышат, о чем он вещает.

Наверное, именно этот эпизод стал одним из самых сильных впечатлений относительно внешнего вида.

Гигиена и внешний вид имеют значение.

Я считаю, что не обязательно одеваться дорого и богато, вычурно и гламурно, кричаще и вызывающе. Чтобы все считали, что ты нормальный и приятный человек, достаточно быть чистым, опрятным и аккуратным. Подстриженные ногти, начищенные ботинки, чистая одежда и вымытые

причесанные волосы.

Сейчас, когда в деревне я зову своего товарища «Айда в баньку!» и слышу ответ: «Да я вчера утром мылся», меня немного передергивает, а раньше я сам был таким.

Сейчас, если я еду в командировку на десять дней, у меня в чемодане десять рубашек и десять комплектов белья. И я знаю, для чего мне это. Когда вы каждое утро чисты телом и в свежей одежде, вы чувствуете себя принципиально лучше, у вас расправляются плечи, втягивается живот, поднимается подбородок. Вы даже лучше ведете переговоры.

А еще это гарантированное конкурентное преимущество. Отстраняясь от множества людей, которые не хотят ежедневно следить за собой, работодатели и клиенты постоянно будут выбирать вас. Ибо всегда приятно иметь дело с аккуратными, свежими, красивыми и, соответственно, уверенными в себе людьми.

Когда я эту истину понял, я начал транслировать ее своему окружению как одну из составляющих успеха.

И вот однажды отправили меня в командировку в один из самых красивых городов Поволжья пообщаться с одним из тамошних директоров. Директором оказалась девушка, которая упорно не хотела замечать в себе изящную женщину. Она ходила на работу в растянутых балахонах и любила закрывать лицо огромными капюшонами. Я воспринимаю таких людей как жертв, которые таким образом защищаются от этого мира. Обычно столь асоциально ведут себя подростки, когда обижаются на что-то или хотят продемонстрировать родителям какую-то форму протеста.

Результаты на работе у той девушки, надо сказать, были не очень. Я предположил, что это отчасти связано с ее растянутыми бесформенными одеждами, и она в ответ сообщила, что «внешний вид на работе вообще не играет никакой роли по отношению к результатам»

А я сказал, что, наоборот, одежда имеет огромное значение и подобная неряшливость будет ассоциироваться с необязательностью даже у ее ближайшего окружения.

Потом мы подружились, много переписывались, и я начал замечать в «Инстаграме», что она она начинает одеваться все более женственно. И чем больше у нее появлялось юбок, причесок, бижутерии и прочего, тем лучше у нее становились результаты на работе.

Сейчас она выглядит принципиально по-другому, и я рад, что на работе у нее все тоже просто отлично!

Связаны-связаны эти вещи. Еще как.

Иногда мне жалко выбрасывать старые шмотки, потому что они любимые, мягкие, разношенные и такие удобные... но если их и можно носить, то только где-нибудь на даче, и то чтобы никто не видел.

Надевать же несвежие вещи, в которые впитался вчерашний день со всеми его проблемами и заботами, я себе теперь запрещаю.

Очень хочется запретить это и читателю, но я не имею на это права.

Я могу только попросить вас об этом.

Будьте всегда чистыми.

Это важно не столько для меня, сколько для вашего Успеха. Ведь он, Успех, ходит где-то рядом с теми, кто свежий и ухоженный, вымытый и аккуратный, чистый и опрятный.

А нечистым трубочистам стыд и срам.

32. Любая аскеза полезна

— Правильно я понимаю: чтобы быть счастливым, возможно, надо отказываться от части денег и успеха?

— Возможно... Но на время. Тут есть важный нюанс — ничто не вечно.

Иногда, чтобы есть и пить все подряд, тебе нужно пару месяцев есть кашку и пить молочко, а не водку с селедкой, зато потом ты сможешь позволить себе все!

А есть люди, которые неспособны ограничить себя, и через время (хочешь ты этого или не хочешь) — кусок селедки, и в реанимацию!

Вот точно так же и в жизни. Иногда нужно на время свои амбиции, свои потребности «прикрутить» немного во имя большей эффективности через время.

Еще три года назад я бы и не подумал написать такую главу, но что-то в последнее время уж слишком много успешных людей в разных формах практикуют то, что я называю аскезой, и я не встретил ни одного человека, который бы об этом жалел. Ну и поскольку эта книга — свод моих жизненных правил, было бы нечестно об этом не сказать.

Аскеза в моем понимании — это осознанное временное лишение себя чего-то такого, чего у тебя было в избытке. Без обмана самого себя и окружающих. Нужна она в первую очередь для того, чтобы понять, что ты можешь больше, чем думаешь сам, осознать, насколько велик и могуществен твой организм и насколько глубоки твои мысли.

Я не знаю ни одного человека, который бы во время аскезы не понял бы для себя что-то особенное и не вырос как личность. И еще аскеза всегда сопровождается переходом на новый качественный уровень.

Самый понятный для моего окружения вид аскезы, который я практикую, это православный сорокадневный Великий пост. Пост для меня не только таинство, но и проверка на прочность, а Пасха — еще и повод почувствовать себя молодцом. За эти сорок дней я обязательно перечитываю Евангелие и что-то для себя понимаю, что, несомненно, меня развивает.

Благодаря некоторым участникам мастер-классов я познакомился с методикой Поля Брэгга и иногда практикую голодание. Без фанатизма, но со своей определенной философией.

Да что там говорить, я даже бросил курить благодаря тому, что моя очень хорошая тюменская знакомая и мой черкесский товарищ независимо друг от друга подсказали мне идею запретить себе курить на сто дней. После этого не так уж хочется начинать курить снова.

Когда меня спрашивают, идти ли пацанам в армию, я отвечаю — обязательно, это такая годовичная аскеза, делающая из мальчика мужчину. И дело не только в дембельских издевательствах, нарядах по кухне, кирзовых сапогах, марш-бросках и ночных стрельбах трассирующими патронами. Дело в том, что молодой 18-летний юноша получает возможность остаться один на один с собой на целый год.

Ох, как много он всего понимает за это время!

Как-то так получилось, что один мой замечательный друг увлекся алкоголем. Увлекся настолько серьезно, что сам не заметил, как начал хиреть, перестал себя контролировать, мог пить вообще без остановки и заметно нервничал. Со временем у него начал меняться цвет лица, а его бизнес-проекты становились все менее прибыльными. В мае 2017 года на бизнес-мероприятии он не посетил ни одной профессиональной секции, потому что встретился с друзьями и забухал.

Это мой друг, я не мог позволить себе пустить эту ситуацию на самотек, поэтому я выбрал момент и

так серьезно поговорил с ним, что он пообещал не притрагиваться к алкоголю все лето. Пацан сказал — пацан сделал.

Помните, я говорил, что любая аскеза переводит человека на новый качественный уровень? Хочу на страницах этой книги показать его письмо-отчет об итогах трезвого лета.

Привет, Максим!

Сегодня ровно три месяца, как я не употребляю алкоголь, правильно питаюсь и веду активный образ жизни!

Краткие результаты.

1. Все партнеры из моего города по итогам летних переговоров работают с нами.
 2. Мы начали набор продавцов в свою компанию.
 3. Я подтягиваюсь на турнике четыре подхода по девять раз с одноминутным интервалом.
 4. За лето я похудел на восемь кг.
 5. В несезонный месяц август мы сделали результат, превосходящий предыдущий в полтора раза.
- Браво, друг! Я горжусь тобой! И, с твоего позволения, добавлю в твой список еще один пункт:
6. У меня появилась татуировка: «Любая аскеза полезна».

Любой, даже временный, запрет на что-то перезагружает тебя, очищает твой разум и твой организм и приводит тебя к принципиально другим результатам.

Предприниматель Аяз Шабутдинов устанавливает для себя запрет на серьезные отношения с женщинами.

Бизнес-тренер Игорь Гайдуков проводит эксперимент после спора со своим ребенком и не выходит месяц в социальные сети.

Мой друг Игорь Рызов отказывается от алкоголя и неправильного питания.

Комбаттуровец Паша Ценных проводит над собой эксперимент и голодает 21 день.

Смотришь на этих людей через время, а они преобразились. Как в сказке — искупались в молоке и стали добрыми молодцами. У всех личностный и профессиональный рост, блестящие глаза и румянец на щеках от желания изменить мир.

Один мой екатеринбургский товарищ запретил себе покупать новые шмотки в течение года.

Согласитесь, неплохая аскеза для домашнего бюджета и освобождения головы от одного из бытовых вопросов. «Оказывается столько одежды у меня новой и неношеной дома было», — говорит он и подумывает продлить эту аскезу еще на годик.

Еще раз хочу отметить, что аскеза — это не режимное выполнение одних и тех же важных вещей, типа отжиманий по утрам и чтения 30 страниц книги в день, это не освоение каких-то новых навыков вроде метода слепой печати или искусства оригами; это временный отказ от того, что есть в нашей жизни в избытке. Допустим:

- день отказа от социальных сетей;
- неделя отказа от животного белка;
- месяц отказа от интернета;
- квартал отказа от курения;
- полугодие отказа от матерных слов;
- год отказа от алкоголя;
- пять лет отказа от просмотра новостей:)

Можете написать мне на почту 45TL@batyrev.com свои варианты аскез, и я с удовольствием разделю их с вами.

Кстати, можно воспользоваться методикой из книги Эрика Бертрона Ларссена «На пределе. Неделя без жалости к себе»[6]. С удовольствием рекомендую эту книгу. Эрик — бывший норвежский спецназовец. Одно из обязательных условий включения бойца в элитарные ряды спецназа — проведение «адской недели» в нечеловеческих условиях. Эрик разработал гражданский аналог этой недели (на мой взгляд, можно было и пожестче), тысячи людей во всем мире проверяют себя на прочность и проходят это испытание, чтобы стать лучше.

Иногда для того, чтобы вырасти и стать немного лучше, важно не только что-то правильно и вовремя делать, но и чего-то правильно и вовремя не делать.

Поэтому я предлагаю иногда придумывать и держать аскезу.

Вы меня точно поймете, когда начнете делать это.

33. Патриотизм — это действия, а не разговоры

Потому что настоящий патриотизм, как и настоящая любовь, не терпит болтовни и громогласных деклараций. Орать во всю глотку «Я ЛЮБЛЮ РОДИНУ!!! Я ПАТРИОТ!!!» так же пошло, как вопить посреди улицы «Я люблю свою жену!!! Я самый лучший на свете муж!!!»

Мы должны в России научиться строить не только для себя, но и для своих детей и внуков. Этот проект никогда не окупится, это и так понятно. Задачи войти в какие-то сроки окупаемости по нему не было. Двадцатью играми в год вернуть вложения невозможно.

Я считаю, там действительно происходит война. А во время войны нельзя плохо говорить о своих, никогда, даже если они не правы. Даже если твоя страна не права во время войны, ты не должен говорить о ней плохо. Мне кажется, это такой простой принцип. Он очень старый. Очень примитивный. Но это так.

Права или не права моя страна — это моя страна.

Как только я начинаю затрагивать эту тему, меня начинают обвинять в том, что я ничего не понимаю и лучше вот писал бы про бизнес и про то, в чем разбираюсь, а в эту тему не лез.

Но эта книга — это же правила моей жизни, верно? Поэтому здесь я могу высказывать исключительно свое субъективное мнение.

Итак, мои размышления про патриотизм.

Во-первых, нужно перестать публично ругать свою страну и начинать делать для нее действительно что-то полезное, чтобы стране стало хорошо. Даже неважно что. Главное — делать. Ну, или не жить там.

Безусловно, нужно признавать свои точки роста, но только для того, чтобы потом что-то с этим сделать, а не для того, чтобы наораться на оппозиционные темы и снова залипнуть в «танчики», ничего не делая для своей страны. Бесконечно хаять свое государство — все равно что пытаться феном высушить идущий над головой дождь. Сил потратишь много, а толку от этого не будет никакого.

Во-вторых, нужно перестать публично любить свою страну и начать делать для нее действительно что-то полезное, чтобы стране стало хорошо. Даже неважно что. Главное — делать.

Исключением являются, пожалуй, разве что спортивные стадионы, где можно публично выразить свою любовь, поорать и поддержать любимую национальную сборную своей страны.

В рамках чемпионата мира по футболу мы с папой и сыном ездили на матч сборных России и Египта. Вот это было самое подходящее место, чтобы проораться. Как же я был удивлен, что на огромной трибуне стадиона «Санкт-Петербург» нас пытались поддержать в скандировании кричалок не больше десяти человек. Остальные люди, пришедшие в кокошниках и с нарисованным на щеках триколором, сидели на трибунах молча и вскакивали только тогда, когда наши футболисты забивали гол.

Еще большее удивление у меня вызвали валяющиеся под ногами российские флаги — болельщики побросали их, когда матч закончился и нужно было расходиться по домам. Чуть ли не со слезами на глазах я подбирал эти растоптанные флаги и причитал, что это неправильно. Потом уже писал об этом в социальных сетях, просил людей, чтобы они никогда так не делали, за что был жестоко «покусан» разными троллями.

Прийти на стадион на матч своей сборной, чтобы сделать селфи, — это не патриотизм. Купить флажок, чтобы махать им полтора часа, тоже не патриотизм.

Отдавать куски своего сердца и энергии, беречь национальные символы, знать гимн своей страны и подниматься с пятой точки, когда он звучит, — это патриотизм в рамках «боления» за свою сборную. Вне стадиона патриотизм — это несколько иное...

На мой взгляд, можно быть патриотом только через качественное делание того, чем ты занимаешься. Настоящий патриотизм проявляется только в качественно выполненных делах. Патриотизм — это действия, а не разговоры.

Является ли экспат, с полной самоотдачей работающий в российской компании, патриотом нашей страны? Безусловно! Он печется о ее процветании.

Является ли человек, родившийся на Украине или в Армении и страстно преподающий в российских вузах фундаментальные науки, которые приводят в порядок мозги будущих или настоящих специалистов, патриотом нашей страны? Бесспорно. Он делает хорошее дело для России.

Но как можно назвать патриотами студентов, которые не учатся или делают это формально, которые не собираются получать нормальное высшее образование, а все свободное время прожигают во «ВКонтакте» или с PlayStation? Даже если они бегают и размахивают флагами — они не патриоты, так как ничего для своей страны не делают. И даже не собираются.

Является ли тренер по плаванию из белорусского Гродно, который заставляет учеников преодолевать себя, воспитывает из них сильных людей и будущих чемпионов, российским патриотом? Я уверен, что является.

А человека с московской пропиской, который во время футбольного матча больше ходит по полю, чем бегают, патриотом назвать у меня язык не поворачивается, несмотря на то, что на нем форма сборной страны.

Екатерина Великая была немкой, но все ее считают патриотом России.

Барклай-де-Толли — немец с шотландскими корнями, приехавший из Прибалтики, и вместе с тем великий российский полководец.

Багратион, российский генерал, — выходец из Грузии.

Сергей Королев, Михаил Булгаков, Иван Поддубный, Жорес Алфёров... Быть патриотом — это означает честно делать свое дело на благо страны. Страстно. Пламенно.

Моя работа всегда была связана с людьми, и раньше я искренне и страстно отдавал себя своим

подчиненным, а сейчас — участникам своих мастер-классов и туров. Отрываю от себя куски сердца и отдаю им во имя будущего страны. Они это знают, чувствуют и, надеюсь, делают так же.

Если все чиновники будут честно защищать интересы граждан, если все учителя начнут отдавать часть себя ученикам, если все военнослужащие будут отлично знать военное дело, если все руководители будут грамотно руководить, если все технологи, бухгалтеры, инженеры, продавцы, водители, полицейские, актеры, программисты — все-все-все будут честно и качественно делать свое дело, у нас будет самая сильная страна в мире. Вне зависимости от национальной принадлежности людей, которые это дело делают.

Безусловно, нужно знать свою историю, уважать свою власть, гордиться сильными людьми, которые создавали и защищали государство, но не только. Этого недостаточно, чтобы быть настоящим патриотом.

Я знаю многих патриотов. Они делают хорошо себе и близким, они отдаются своему делу и тем самым делают лучше и страну. Это та самая ситуация, когда выигрывают все от правильного подхода к делам. Именно такие люди что-то делают для своей страны. А не просто орут в социальных сетях, возмущаются на кухнях и раз в году собираются на какой-нибудь митинг.

Кстати, самое большое количество патриотов я встречаю в бизнес-среде. У нас не слишком любят предпринимателей, но если вы смотрели мои репортажи на канале «Комбат Live» в YouTube, то видели, сколько времени я уделяю благородству наших дореволюционных купцов и их меценатской деятельности.

И сейчас многие современные предприниматели не только честно зарабатывают деньги, платят налоги и создают рабочие места, но и существенную часть своих доходов инвестируют в свой город и в свою страну. Это называется «делать больше, чем нужно». Это образцовый уровень патриотизма. Конечно же, самым ярким примером здесь служит Сергей Галицкий, который построил для своего города один из самых красивых стадионов в Европе, а на территории рядом разбил невероятный парк площадью 17 гектаров.

Есть примеры и поскромней, которыми я тоже искренне восхищаюсь.

Например, основатель компании «Бизнес-юрист» из Челябинска Дмитрий Шуховцев, одержимый идеей высадить в своем городе сто тысяч деревьев.

Или Юрий и Екатерина Макарычевы с Евгением Лозовым — основатели первой ветеринарной IT-клиники «Аверия» из Волгограда, с которыми я познакомился на барке «Седов».

Просто прочитайте репортаж лучшего блогера страны Ильи Варламова о том, что эти ребята сделали для своего города:

А еще они самым честным образом делают свое дело. Они делают его лучше всех.

В этом и проявляется настоящий патриотизм.

Закончить эту главу я хочу уже второй цитатой из замечательного рассказа Аркадия Гайдара «Чук и Гек»:

Что такое счастье, каждый понимал по-своему. Но все вместе люди знали и понимали, что надо честно жить, много трудиться и крепко любить и беречь свою Родину.

Будьте настоящими патриотами, друзья мои!

34. У всех разные идеальные картинки

Самый простой способ не разочароваться в человеке — ничего от него не ждать.

Однажды мои родители ходили на концерт очень известного барда, песнями которого они заслушивались несколько лет. На сцене он вел себя очень надменно: швырял микрофоны, хамил организаторам, невежливо общался с публикой. После этого все диски с его песнями были отправлены в утиль.

Мой управляющий партнер, с которой я проработал больше двенадцати лет, при открытии компании рассчитывала, что мы будем общаться так же часто, как и во время нашего предыдущего многолетнего взаимодействия. Но мои 120 командировок в год и куча других проектов не позволяли мне общаться так же плотно. Спустя полтора года мы приняли решение больше не работать вместе. Родители моего замечательного друга из Кыргызстана долго строили большой дом, собирались туда переехать, комнату моего друга оформили так, как им давно хотелось, даже обои выбирали тщательно, все вместе. Когда пришло время переезжать в этот большой дом, друг привел знакомиться свою будущую жену и сказал, что не переедет к родителям, так как теперь будет жить с любимой женщиной. Родители были настолько разочарованы, что не общались с сыном полгода. Один мой товарищ дал своему лучшему другу взаймы на закрытие его проблем четыре миллиона рублей, которые тот обещал вернуть через три месяца. Спустя полтора года кредитор подал на должника в суд, так как тот и не собирался отдавать долг. Естественно, они больше не друзья. Что объединяет все эти короткие истории, помимо печального конца?

То, что у всех этих людей были какие-то свои картины мира, представления, как должно быть.

- Артист должен соответствовать своему имиджу добряка и романтика.
- Я должен перекроить свой график так, чтобы общаться с партнером чаще.
- Сын должен жить с родителями до 25 лет.
- Друг должен держать слово. Особенно если это лучший друг.

Но самое интересное, если посмотреть со стороны другого, там есть свои картинки:

- Меня достали ляпы региональных организаторов, нет сил терпеть. Ну в райдере же все написано!
- Невозможно с таким плотным графиком встреч и выступлений, да к тому же еще и будучи немного публичным, выделять столько времени на общение с партнерами! Я даже с семьей не общаюсь ежедневно.
- Мы его вырастили, мы для него все сделали, а он покидает дом нашей мечты, даже не попробовав с нами пожить! Променил нашу семью на какую-то незнакомую женщину.
- Не, ну а чё? Он вон какой богатый. Что ему, жалко денег на меня? Ну не смог я отдать, не стал он от этого беднее.

Понимание того, что у человека может быть другая картина мира, пришло ко мне, когда я занимался активными продажами. Именно эта работа отпечаталась на сердце татуировкой «У всех разные идеальные картинки» и позволила мне перейти в статус настоящего продавана, о чем я писал в своей второй книге.

Смотрите, что регулярно происходит в продажах: ты долго готовишься к встрече, изучаешь информацию о человеке, его компании и его виде деятельности, аккуратно знакомишься, замечаешь что-то в его кабинете, о чем сможешь поговорить, и начинаешь разговаривать именно об этом, одобряешь его выбор, мягко переходишь к презентации и показываешь образ светлого будущего с нашим продуктом и нашими услугами, понимаешь, что у тебя получается и клиенту это нравится; когда он говорит, ты его внимательно слушаешь, искренне поглаживаешь его эго, показываешь, где и

в каком месте он будет героем, приводишь несколько серьезных аргументов, которые не могут не вызывать доверие, переходишь к вопросу обсуждения цены, рассказываешь, чем отличаются разные ценовые категории, и тут он тебе говорит:

— Знаете, это очень дорого.

Как? Ты, человек влюбленный в свой продукт, несешь столько блага и света в жизнь этого потенциального клиента! Ты все ему рассказал, показал, так старался, что у тебя дважды насквозь промокла рубашка, а он говорит — дорого?

Только тот человек, который в этот момент сможет принять позицию своего клиента и работать с ней дальше, сможет что-то продать.

Клиент имеет право думать по-другому. Потому что он покупал раньше что-то подобное в два раза дешевле, потому что у него дома болеет мама, потому что он не понял всех тех ценностей, которые ему несет наша компания, потому что дед Вася из соседнего подъезда нашептал ему, что это может стоить дешевле, и так далее... Какая разница, почему он так считает?

Нужно либо работать с этим, либо сделать вывод, что попался очередной несовершенный и непонимающий клиент, и пойти поплакать где-нибудь в углу.

Все начинается с принятия того, что другой человек имеет право мыслить по-другому. У него своя картина мира. И кстати, она гораздо идеальнее вашей.

Любое наше требование к другому человеку, любое недовольство им — это, по сути, требование: «Ты мне должен! Должен быть таким, как я хочу! Изменись, чтобы стать таким, какой ты у меня в голове!»

А ну-ка быстро купи задорого!

А ну-ка прости мне все мои долги!

А ну-ка займись со мной сексом!

А ну-ка иди в спортзал и худей!

«Ха-ха-ха!» — скажете мне вы и будете правы. В такой ситуации никто никому ничего не должен.

Нужно договариваться с людьми, понимать их мотивы, создавать условия, в которых они могут принять нашу позицию, а не продавливать их. Принимать их картинку мира и пытаться встроить ее в свой мир. Это сложный пазл, к которому нет инструкции по сборке, но собрать его возможно. Для этого даже есть очень хороший и правильный инструмент, и он появился у человечества первым в ряду подобных инструментов. Называется он просто.

Разговор.

Иногда с человеком достаточно поговорить. Но большинство людей предпочитают отмалчиваться, обижаться, подозревать и таить обиду. Ну и дураки.

Вот пример.

Мужчина, приезжая из командировки, ожидает, что жена будет встречать его в чистой горнице с караваем в руках и глазами, полными надежды. Но войдя в дом, он получает дежурное «привет!», дома бардак, детей только уложили спать и за ними еще нужно прибираться. Мужчина начинает закипать, злиться, бурчит что-то себе под нос, вешает на холодильник магнитик из командировки и устраивает разборки, в ходе которых выясняет, что жена тоже устает, не успевает убратся, так как у нее полно дел по дому и по работе, что начальник ей испортил настроение и у нее болит голова и что лучше бы он вообще не приезжал сегодня, а ужин на сковородке и пусть себе положит сам!!!

Бабах!

Я думаю, что мудрой женщине нужно было увидеть реакцию своего мужа, достать очень хороший и правильный инструмент и спросить, в чем дело. Выяснив причину — его ожидания, — спокойно объяснить, почему сегодня горница не убрана и каравай из сковородки она достать не успела, и рассказать, какую поддержку ей хотелось бы получить в ответ от суженого. А мужу ее следовало бы, прежде чем злиться, попробовать понять, почему не убрано и почему он получает только дежурный «привет» вместо страсти из немецкого кино, и сделать это тоже можно с помощью сакрального, сложного, но очень хорошего и правильного инструмента. Это называется сесть и попробовать синхронизироваться друг с другом. Воссоединить свои идеальные картинки мира. А потом, рассказав о взаимных ожиданиях, понять, насколько они могут им соответствовать. Можно нанять жене помощницу по дому, в конце концов.

Мы все чего-то ждем, потому что выросли в идеальных образах. Классическая литература показывает нам идеальные отношения, лучшие фильмы сняты про пылкую взаимную любовь, все наши фантазии крутятся вокруг идеальных работодателей, сотрудников, партнеров и супругов, но в жизни такого не бывает.

У всех разные идеальные картинки.

Что происходит, когда нам кажется, что причины наших проблем именно в этом человеке и в несоответствии его нашим ожиданиям? В этот момент мы перестаем быть хозяевами своей жизни. Мы перекладываем ответственность за себя, за свои мысли и чувства, за свое поведение на этого самого человека. А значит, уже не принадлежим себе.

Хотеть можно только за себя. И даже желания на Новый год загадывать можно тоже только за себя. Ну а если что-то идет не так, нужно не ждать, что человек сам догадается, о чем вы думаете, а пользоваться очень хорошим и правильным инструментом.

35. Любить своих родителей — значит помнить о них!

По-моему, это пустой разговор,

Когда утверждают, что есть на свете

Какой-то нелепый, извечный спор,

В котором воюют отцы и дети.

Пускай болтуны что хотят твердят,

У нас же не две, а одна дорога.

И я бы хотел вам, как старший брат,

О ваших отцах рассказать немного.

Когда веселитесь вы или даже

Танцуете так, что дрожит звезда,

Вам кто-то порой с осуждением скажет:

— А мы не такими были тогда!

Вы строгою меркою их не мерьте.

Пускай. Ворчуны же всегда правы!

Вы только, пожалуйста, им не верьте.

Мы были такими же, как и вы.

Чти отца твоего и мать твою, да благо тебе будет, да долголетен будешь на земле.

Когда я был маленьким мальчиком, папа рассказал мне дикую притчу, которая до сих пор вызывает у меня странное чувство недоумения и тревоги. Вот она:

У ласточки загорелось гнездо. Спасая птенцов, она переносила их по одному через пропасть. Первый птенок запищал, когда они летели над пропастью:

— Мамоchка, спаси меня! Когда я вырасту, я тоже буду тебя спасать.

— Лжешь! — сказала ласточка и бросила птенца в пропасть.

— Мамоchка, спаси меня! Когда я вырасту, я тоже буду тебя спасать, — пропищал второй птенок.

— Лжешь! — сказала ласточка и бросила птенца в пропасть.

— Мамоchка, спаси меня! Когда я вырасту, я тоже буду спасать своих птенцов, — пропищал третий птенок.

Вот его-то и спасла ласточка.

Я понимаю, про что эта история. Про стратегию. Про то, что твои дети должны быть продолжением тебя как родителя — и это лучшая благодарность за то, что ты вложил в них правильные ценности, которые они, в свою очередь, передадут своим детям.

Но, на мой взгляд, ласточка ведет себя совсем неадекватно ситуации, когда сбрасывает своих детей в пропасть, не допуская мысли, что дети могут быть ей признательны.

Умение быть благодарным родителям — одна из моих базовых ценностей. Люди, с которыми я близко знаком, знают, что даже на собеседовании, принимая новых сотрудников на работу, я всегда смотрю на то, как соискатель относится к своим родителям, как часто держит с ними связь и как пытается участвовать в их жизни.

Если человек говорит, что его родители неудачники, что они его ничему хорошему не научили, если он редко общается с ними, он со мной работать не будет. Ибо мы с разных планет.

Согласитесь, в огромной степени тому, что мы стали такими, какие мы есть, мы обязаны своим родителям.

Я, конечно же, считаю, что мои мама и папа — лучшие родители на Земле, и очень трепетно отношусь к ним. Родители — это те люди, с которыми у большинства из нас самые длительные отношения в жизни. И я считаю, что нужно уметь быть благодарным тем, кто когда-то подарил тебе жизнь и сформировал тебя как личность.

А благодарность заключается во внимании. Когда мы вылетели из гнезда (надеюсь, вы сделали это вовремя) и помчались улучшать мир, у нас появилось очень много неотложных важно-срочных дел: совещание на работе, нужно купить какой-то гаджет, разговор с партнером, обзор деловой прессы, постановка задач, выполнение чьих-то задач, фитнес, детей сводить в кино, клиенты сейчас в офисе, отремонтировать дверь, сделать заказ, который давно просила жена, встретиться с другом, приехать на интервью, командировка... И зачастую на маму с папой времени нет. Потому что они очень близкие люди, всегда поймут и простят. Клиент не поймет, партнер не поймет, друг не поймет, ребенок не поймет, а родители проглотят. Они же любят нас.

Зная своих родителей, я могу утверждать за всех остальных, что им много не надо.

Им надо написать смс: «Мама, самолет приземлился. Я в Красноярске».

Или сделать видеоселфи на вулкане, на который вы забрались, и просто передать короткий пятисекундный привет.

Или написать раз в месяц короткое письмо: «Я вас люблю. Вы самые лучшие!»

В этом и есть родительское счастье — знать, что твой уже взрослый ребенок помнит о тебе.

Я понимаю, что у кого-то были плохие отношения с родителями, у кого-то не было такого счастливого детства, как у меня, кто-то жил в неполной семье, а кто-то сбежал из дома. Ну и что? На мой взгляд, высшей степенью проявления силы личности является умение подняться над этой ситуацией и найти то, за что вы искренне их будете благодарить.

Здесь у меня есть два очень удачных примера людей, которые добились мирового признания, имея при этом не самое простое детство. К обоим из них я отношусь несколько настороженно, но это не умаляет их заслуг перед человечеством.

Это Энтони Роббинс и Ричард Брэнсон.

Энтони Роббинс — мотивационный спикер номер один в мире. Он рассказывает на своих семинарах про ужасные отношения с матерью, которая злоупотребляла алкоголем и вела себя неадекватно. Доходило до того, что она могла от злости влить своему ребенку в рот жидкое средство для мытья посуды. И он, стоя на сцене, рассказывает, что благодарен ей за это: иначе он не стал бы таким известным и востребованным специалистом по личностному росту. У него была мотивация «вопреки»!

Сэр Ричард Брэнсон — серийный предприниматель, владелец одного из самых известных брендов Virgin Group. Однажды, когда ему было пять лет и он, как и все дети его возраста, баловался и шумел в машине, мать высадила его на обочину и сказала, что домой он отсюда пойдет сам. И Ричарду пришлось пройти пять километров до дома, и он, как ни удивительно, благодарен своей маме за это! Он вспоминает это не как ужасный эпизод, за который должно быть стыдно его родителям, а как пример мотивации, который научил его справляться со страхом и недостатком сил. Во всех интервью он говорит, что его детство прошло в абсолютной любви, и до сих поддерживает прекрасные отношения со своей 93-летней мамой.

Два этих человека добились очень высоких результатов и, думаю, могут служить примером для многих. Только сильные личности рассуждают так, как они.

И я искренне не понимаю, когда люди не благодарят своих родителей.

Если у вас плохие отношения с родителями — станьте сильным, сделайте первый шаг навстречу, встретитесь с ними и поблагодарите их за то, что они для вас сделали.

Если вы обижены на них — сделайте первым шаг навстречу и начните регулярно общаться. Цените их, пока они живы.

Если у вас все хорошо, просто позвоните сейчас маме с папой и поблагодарите их за то, что они у вас есть!

И вообще, давайте запустим по всей стране акцию в благодарность тем людям, которые подарили нам жизнь! Предлагаю разместить в своей соцсети фото с родителями и хештегом #мамапапаспасибо и написать им слова благодарности.

Вот мое #мамапапаспасибо:

Дорогие мои мама и папа!

Спасибо, что подарили мне счастливое детство. Вы всегда были рядом и отвечали мне на все мои вопросы — а большего для счастья ребенка не надо.

Спасибо за общее делание. Мы постоянно играли в настольные игры, рисовали стенгазеты, просто смотрели вместе телевизор и ходили в кино. Я все это помню и очень ценю.

Спасибо за личный пример. У папы я научился работать самоотверженно, у мамы — всегда стремиться быть номером один со своей командой.

Спасибо за то, что привили любовь к книгам и журналам! «Мурзилка», «Трамвай», «Пионер», «Костер», «Наука и жизнь». Я до сих пор подписан на журналы (только теперь бизнесовые) и каждый раз испытываю тот же трепет, как в детстве, когда достаю их из почтового ящика.

Спасибо за пример отношений. Вы для меня идеальная пара, которая умеет уступать друг другу ради сохранения крепких отношений.

Спасибо за то, что никогда не поднимали на меня руку. А единственное наказание, которое я получил, было за нарушение договоренностей, и с тех пор я ценю силу слова.

Спасибо за наши редкие, но такие важные поездки в Москву. С пяти лет я уже ходил в театры и музеи и впитывал культуру, которую должен впитывать каждый наш человек. И раз в году, пока у офицеров была достойная зарплата, мы по традиции ходили в ресторан «Прага» — а для меня это был больше чем ресторан. Это был новый мир, завесу в который вы мне приоткрывали.

Спасибо за ваши советы. Часть из них я не принимал, но в итоге вы все равно оказывались правы. А некоторые радикально изменили мою жизнь в лучшую сторону.

Спасибо, что прощали меня. Я не идеальный сын и часто показывал свой вздорный и заносчивый характер. Но вы мудро перетерпели это и показали мне пример того, как держать себя в руках, что бы ни происходило.

Спасибо за «невидимую руку», которая помогала мне в моменты, когда очень нужна была ваша помощь. За тех людей, с которыми вы договаривались насчет меня, а я об этом даже и не знал. С самого раннего детства эта «невидимая рука» была рядом, и я был уверен, что так удачно складываются обстоятельства, а спустя много лет выяснялось, что это, оказывается, были вы. Вы создавали мне условия, в которых легче было сделать, чем не сделать. Наверное, это и есть самое большое проявление родительской любви.

Я тоже вас люблю и буду любить вас всегда!

И вы любите, друзья!

Любить своих родителей — это помнить о них.

36. Отпусти и прости

Я поняла, что нельзя оборачиваться назад, нельзя даже пытаться оборачиваться назад. Жизнь — это улица с односторонним движением.

Если ты ненавидишь — значит, тебя победили.

Принцип «око за око» делает весь мир слепым.

Те, кто был на моем мастер-классе «45 татуировок менеджера. Неопубликованное», знают, как мягко я расставался с людьми, чтобы они уходили довольными собой и не злились на нас. Я называю это методикой мягкого увольнения. Как бы ни провинился человек, как бы он себя безобразно ни вел, каким бы разрушительным и токсичным он ни был, нужно очень аккуратно выводить его из компании, чтобы не давать ему повода мстить.

Многих это очень удивляет: «А если он нанес нам материальный ущерб?», «А если украл?», «А если он сволочь?» Я говорю: «Значит, ему позволил это сделать менеджмент. Отпустите его, жизнь ему обязательно все вернет. Бог ему судья».

Я давно заметил, что происходит с людьми, которые, оглядываясь на кого-то из прошлого, пытаются

ему навредить, «кусают» его, никак не могут успокоиться и при случае рассказывают всякие гадости о нем. У них начинается регресс в сферах здоровья, денег, отношений с близкими людьми, нажитого имущества, бизнеса и многого другого.

И я даже знаю, почему так происходит.

На мой взгляд, цель человеческого существования — созидать и строить, накапливать и беречь, плодиться и размножаться. Решив отомстить, человек, по сути, решает что-то разрушить в ответ на принесенный ему вред. Человек начинает источать негатив, нервничать, думать о том, как сломать судьбу другого, и отворачивается от своей сущности. Он перестает созидать и поэтому начинает терять то, на что созидание обычно направлено: здоровье, отношения, деньги и так далее.

У меня есть знакомая Оля, прекрасный, смелый и веселый человек, к тому же успешный предприниматель. В марте 2018 года она рассказала мне, как ее кинула в бизнесе лучшая подруга, с которой она дружила больше 20 лет.

По непонятным причинам подруга переоформила их совместную компанию на свою дочь, подделала Олину подпись, вывела из существующей компании все деньги... ну в общем, история из 90-х.

Оля решила отомстить и начала бегать по судам. Она обратилась к серьезным юристам, и начались судебные тяжбы, бессонные ночи, потерянные нервы, слезы, разочарования и так далее. Вся история была очень впечатляющей: близкие когда-то люди начали воевать друг с другом. В итоге через два года Оля суд выиграла, но денег так и не получила, потому что к тому времени компания уже была признана банкротом.

В общем, остались только руины, дымящиеся остатки домов, множество раненых, вороны, летающие над ратным полем... и формально выигранный суд.

Я спросил Олю: «Скажи, если вернуться на два года назад, стала бы ты судиться заново, зная, что придется пережить?»

И Оля мне ответила: «Однозначно нет. Я за эти два года потеряла десять лет жизни».

А еще острое желание восстановить справедливость и отомстить обидчику все это время мешало Оле сфокусироваться на ее действующих бизнесах, где, как следствие, тоже начал падать результат. Ибо месть забирала энергию и силы.

Зачастую, когда я про это рассказываю, из зала спрашивают: «А как же твоя менеджерская татуировка „Зло должно быть наказано, а добро вознаграждено. Всегда“?» Давайте разбираться. Эта татуировка касается операционного управления, она напоминает о понятной и прозрачной системе наказаний и поощрений сотрудников, о соблюдении внутренних законов, норм и правил. В компании, как и в государстве, существуют определенные нормы и стандарты, законы и подзаконные акты, которые нужно соблюдать. Для этого и придуман менеджмент в организациях и силовые структуры в стране — чтобы следить за порядком и обеспечивать общую безопасность.

Если сотрудник то и дело не вписывается в наши стандарты, мы вынуждены на это реагировать. Как я говорю — «учить, лечить и мочить»[7]. Иногда расставаться с ним — увольнять. Но ни во время увольнения, ни после не нужно метать дроты в его портреты, «гасить» его при попытках устроиться на другую работу или распускать про него слухи в компании. Просто отпусти и прости. Созидай других людей, люби свое Дело, не трать силы на отвлечение от результата, не преследуй этого человека.

Другое дело — система государственной безопасности. Энергия силовиков, как правило, направлена

на охрану и оборону, это значит, что они всегда реагируют и никогда не действуют первыми. Но отреагировать можно так, чтобы показать всему миру, что на нас нападать нельзя. В качестве примера можно привести операцию «Гнев Божий» израильской разведки «Моссад», которая на протяжении двадцати лет уничтожала террористов, причастных к захвату заложников на мюнхенской Олимпиаде.

Но это, повторю, совсем другое. В политике и спецслужбах месть имеет очень большое значение: это проявление силы. Если ты можешь отомстить — тебя боятся, тебя уважают, с тобой считаются.

Никакая агрессия, никакой причиненный врагом вред, никакое предательство не должны оставаться безнаказанными, иначе это будет проявлением слабости, которая провоцирует агрессора на усиление агрессии. С этой точки зрения месть — это не столько обида, сколько вполне практичное действие, смысл которого в том, что враги и недоброжелатели видят вашу силу и начинают считаться с таким игроком.

У нас задача — созидать и не отвлекаться на саморазрушающие процессы. Так что прощать и отпускать нужно не ради того человека, которого мы прощаем. Прощать надо ради себя самого и своей дальнейшей успешной деятельности.

Что мы получим, если будем преследовать человека?

Что даст нас отмщение?

Как мы станем лучше от этого?

Ничего не даст. Никак мы не станем лучше.

Ну, а раз так, то отпусти и прости.

37. Любой труд должен быть оплачен

Он встал, подошел к телефону и набрал номер.

— Алло, Мидас?.. Да... Он сделал? Да, с ней все в порядке... Ты одолжишь мне машину на сегодня?.. Спасибо. Тариф обычный — двадцать пять центов... Сейчас можно прислать?

Она недоверчиво смотрела на него:

— Я правильно поняла: мистер Маллиган, человек, который стоит двести миллионов долларов, берет с вас двадцать пять центов за автомобиль?

— Именно так.

— Боже мой, неужели он не может дать его вам бесплатно?

Он некоторое время изучал ее лицо, как будто для того, чтобы дать ей возможность разглядеть ироническое выражение на своем собственном.

— Мисс Таггерт, — сказал он, — у нас в долине нет законов, нет установлений, нет четкой организации. Мы приезжаем сюда отдохнуть. Но у нас есть некоторые обычаи, которые мы все соблюдаем, поскольку они необходимы для нашего отдыха. Поэтому я должен предупредить вас, что в долине запрещено одно-единственное слово — слово «давать».

— Максим Валерьевич, меня очень попросили к вам обратиться. Вы можете нам скинуть в jpg-формате пятнадцать ваших мотивирующих плакатов? Они просто огонь, а то наши не очень мотивируют. Мы их в рамки в офисе повесим.

— А чего вы их не купите, Константин? 4500 рублей жалко? Они же на очень хорошей бумаге напечатаны. Качество будет совсем другим.

— Да я знаю, Максим Валерьевич. Руководитель мой попросил у вас спросить. Они у вас очень

крутые. Нам для группы продаж будет просто супер! Максим Валерьевич, пожалуйста!

— Константин, извините, не могу. Я против пиратства. Вложил в эти плакаты личных денег больше полумиллиона рублей и знаю, что если отправить одному человеку, то весь интернет будет в моих плакатах. Это неправильно. Любой труд должен быть оплачен.

Бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Конец августа 2018 года, я открываю «Яндекс Wordstat» и забиваю в строчку поиска «смотреть бесплатно» — 29 миллионов запросов! Продолжаем и пишем «скачать бесплатно» — 48 миллионов запросов в этом месяце! ОК, просто слово «бесплатно» — 122 миллиона запросов! Это же все здравомыслящее население нашей страны!

Что самое интересное, один из самых популярных запросов: «бесплатно в хорошем качестве» — 18 миллионов.

Мне кажется, что человек, который забивает эти слова в поисковик, не имеет права требовать европейского качества сервиса, голливудского качества фильмов, мирового качества книг, индивидуального подхода к себе как к клиенту, да и вообще соответствия нашей экономики экономикам развитых стран.

Потому что — мы же помним, что все начинается с нас самих? А что же мы не хотим платить за то, за что платят все жители развитых стран и считают это нормальным?

Наши люди привыкли к тотальной халяве.

Один мой знакомый эмигрировал в Финляндию. Он живет на пособие, подрабатывает иногда гидом, иногда сопровождающим на рыбалку, стреляет сигареты, получил квартиру от государства, ходит в одной куртке уже несколько лет, продукты получает в пунктах раздачи продуктов бедным, знает все льготные государственные социальные программы, всю эксплуатирует их и рассказывает, как он ловко живет в европейской столице на халяву. Но он нищий, у него мышление нищего человека, дома у него все заклеено постерами с голыми женщинами из бесплатных журналов, у него нет половины зубов и выглядит он тоже очень смешно. Совсем не по-европейски.

А еще он удивляется, что все финны за все привыкли платить. Как-то он наловил много рыбы, пытался раздать соседям, они с радостью принимали у него эту рыбу, но в ответ спрашивали, сколько ему должны.

— Нисколько! Это подарок же! — говорил наш развеселый бывший соотечественник.

А соседи с ним не соглашались и даже подкладывали ему деньги под дверь.

Знаете почему? Потому что их так учат с самого детства. Они просто обязаны так сделать, ибо любой труд должен быть оплачен. Более того, я обратил внимание, что они это делают с удовольствием.

Несколько раз я был в Германии. Осенью рядом с супермаркетом выставляют красивые декоративные тыквы и живые цветы в горшках. Ты можешь подойти, выбрать любую, положить в специальный ящик два евро и спокойно уйти. Я спрашиваю у местного: как немцы свободно выставляют на улицу эти тыквы и не боятся? Их же могут просто украсть!

— Это невозможно, мой друг. У нас так не принято, — все, что услышал я в ответ.

Немцы платят вообще за все и приучают так же жить своих детей. Обратите внимание, они живут не принципами «хочешь жить — умей вертеться», «не обманешь — не проживешь», «сладко там, где халява», а совершенно другой философией.

Кто-то растил эту тыкву, украшал ее к празднику, создал красивый стенд, который радует меня, и я

хочу забрать часть этой экспозиции домой, чтобы чувствовать этот праздник. Я заплачу ему деньги, он накормит с этих денег свою семью и заплатит налоги. У него будет чувство удовлетворения от своей работы, и он вырастит еще больше тыкв в следующем году и снова будет меня радовать. Согласитесь, так могут рассуждать только достойные граждане своей страны.

Если им нужна музыка — они идут в магазин и покупают диски или заказывают в интернете и оплачивают. Нужен фильм или программа — происходит то же самое. Никому даже и в голову не придет искать это бесплатно! Люди привыкли так жить.

Потому что, во-первых, они хотят, чтобы артисты и дальше были вдохновлены на написание новых хитов, программисты и дальше разрабатывали классный лицензионный софт, а фермер и дальше выращивал прекрасного качества продукты для их стола.

А во-вторых, они поступают так, чтобы не быть нищими, как этот мой финский знакомый.

Я верю в закон сохранения энергии в этом мире. В том числе и энергии денег. За свою жизнь я купил больше тысячи книг и, пожалуй, столько же лицензионных дисков с фильмами. Меня мало кто понимал, даже родной папа крутил пальцем у виска, когда я говорил, что таким образом я плачу людям за их работу.

А сейчас, напомню, обе мои книги продаются самыми большими тиражами среди русскоязычных бизнес-авторов за всю историю существования нашей страны. Разве это не закон сохранения энергии денег?

Именно этот факт для меня является прямым ответом на вопрос: «Зачем платить, когда можно сэкономить и скачать бесплатно?»

Потому что, если ты хочешь, чтобы тебе достойно оплачивали твой труд, веди себя достойно сам и плати другим людям за их труд. Точка.

Конечно, я был таким не всегда. И стал таким благодаря одному очень, на мой взгляд, мудрому человеку — Евгению Валерьевичу Гришковцу. Я поклонник его творчества, но первый его моноспектакль «Как я съел собаку» я, как и многие другие, скачал бесплатно из интернета. А потом влюбился в него, скачал еще один спектакль и подписался на его блог, тогда еще в ЖЖ, и начал читать его размышления. В какой-то момент он стал писать о так называемом пиратстве и его возможных последствиях.

Приведу выдержки из одного его интервью.

Я уже много раз поднимал в своем блоге тему воровства, и на меня сразу обрушилась волна даже не то что негатива, а такой лютой злобы — дескать, качаем и будем качать. «Ты и так зажрался, будь благодарен, что мы тебя качаем и вообще слушаем и читаем», — и это сидит глубоко в мозгах.

Причем качают и воруют чаще всего люди с высшим образованием, у которых, в общем, какие-то деньги есть, и те люди, которые читают, смотрят хорошее кино, любят его и хорошо относятся ко мне. За семь лет существования того, что я делаю, видеоверсии моих спектаклей были скачаны больше 2,5 млн раз. Если бы хотя бы по доллару заплатили, я мог бы сам инвестировать в кино.

У нас воруется 99 %, и очень быстро может случиться, что нечего будет воровать... Писатели, которые занимаются только литературным трудом и живут только продажами книг — а у них и так в России не очень большие тиражи и гонорары, — они будут вынуждены писать сценарии, заниматься публицистикой и чем угодно еще. Это нанесет по российской, точнее, СНГ-шной литературе страшный удар.

Я не борюсь с пиратством принципиально, но очень хорошо понимаю Евгения Валерьевича. Если бы все у нас покупали книги, то, возможно, новые издания появлялись бы гораздо чаще. Об этом очень хорошо и подробно написано в моей любимой книге «Атлант расправил плечи», которую я настоятельно рекомендую прочитать всем.

Я прекрасно понимаю наш менталитет и то, что он связан с наследием Советского Союза, где все нам были должны.

Бесплатное образование нам должны, бесплатную медицину, бесплатное восстановление на курортах, бесплатные социальные гарантии и что-то там еще бесплатное.

А еще и как в том запросе «Яндекса»: «качественное бесплатное образование» и так далее.

Еще один из подводных камней такого мышления — то, что подавляющее большинство людей не платит налоги самостоятельно. Если бы за многих из нас платил не работодатель, а мы сами, то заметно выросла бы и некая социальная ответственность. Я глубоко убежден в этом. Наши люди работали бы ответственнее и сознательнее и были бы более требовательны и активны в общественной жизни, если бы видели, сколько денег они платят в бюджет страны. А пока за нас платит работодатель и этих сумм мы не видим, сформировался менталитет, что кто-то кому-то должен. Это ментальная ловушка.

Мы же хорошо понимаем, что ценится по-настоящему то, во что ты вложил. И если ты заплатил налог, если ты купил лицензионный фильм, если ты оплатил обучение своего ребенка в школе, то ты перестаешь быть наблюдателем и ворчуном, ты становишься активным гражданином, влияющим на страну.

Ты перестаешь размышлять по-нищенски: где бы что еще урвать.

На мой взгляд, нам уже пора перестраиваться.

P. S. В благодарность Гришковцу за его творчество я купил все его лицензионные продукты: книги, спектакли и фильмы, посетил все его концерты и даже поддерживаю все его проекты на краудсорсинговых платформах. Я по сути плачу ему зарплату, потому что хочу, чтобы он радовал своих детей и платил налоги, а потом снова создавал новые продукты для меня.

Каждый труд должен быть оплачен.

38. Наполняй смыслом каждый момент своей жизни!

Потому что жизнь измеряется не числом вдохов-выдохов, а моментами, когда захватывает дух!

Жизнь состоит всего лишь из моментов, и больше в ней ничего нет. Поэтому, если вы делаете каждый момент значимым, она вся наполняется смыслом.

Цитата Элен Лагнер, вынесенная в начало этой главы, висела над моим рабочим местом несколько лет. Однажды мне попалось ее интервью в журнале Harvard Business Review, и, видимо, я был готов к тому, что оно изменит мою жизнь.

Жизнь состоит всего лишь из моментов, и больше в ней ничего нет. Поэтому, если вы делаете каждый момент значимым, она вся наполняется смыслом.

Я никогда не придавал серьезного значения фразам такого типа, но эта меня как будто прострелила.

Новая татуировка очень сильно повлияла на мой подход к самой жизни.

Представьте себе нашего рядового гражданина, пусть его зовут Жора. Как проходит его обычный будний день? Жора каждое утро встает в одно и то же время, одинаковым образом чистит зубы и бреется, надевает любимые тапочки, собирается на работу, что-то ест на завтрак, едет по знакомому

маршруту на знакомой маршрутке, на работе выполняет функциональные обязанности, очень похожие на те, что он выполнял вчера, обедает с коллегами, снова делает то, что должен, звонит родителям, собирается с работы, вечером смотрит телевизор или заходит в фейсбук, принимает душ, ложится спать... Так проходит каждый Жорин день. Слишком одинаково.

Согласитесь, очень похоже на знаменитый фильм «День сурка»!

Этот день у Жоры проходит так же, как и предыдущий, и так же, как пройдет следующий, но наверняка он никогда в жизни этот день не вспомнит! Ни через пять лет, ни через два, ни даже через две недели. Знаете почему? А потому что вспоминать нечего: Жора живет «на автомате» и ни один момент своей жизни не наполняет смыслом. Жорин мозг даже не будет напрягаться, чтобы запомнить этот день, потому что в этом дне не за что было зацепиться, потому что все так хорошо знакомые действия отработаны до автоматизма и на них не нужно тратить усилий... И все это значит только одно — Жора не прожил этот день. Жора сжег его и выкинул пепел в мусорное ведро.

Он потратил день своей жизни просто так, выполняя какие-то механистические действия, делая все «на внутреннем автопилоте», неосознанно. И так проходит, увы, почти вся жизнь у очень многих. Иногда приходишь в какой-нибудь стейк-хаус в центре Москвы. Смотришь, молодой человек заказал себе кусок мяса за три тысячи рублей. И вот он одной рукой это мясо ест, даже не смотрит в его сторону, а просто натыкает кусок на вилку и запихивает себе в голову, а второй рукой держит айфон и ставит лайки друзьям.

Друг мой, ну раз ты уже потратил три тысячи, наполни этот момент жизни смыслом: посмакуй и получи удовольствие от вкуса! Иначе тебе без разницы, что там на тарелке — мясной стейк, гамбургер из фастфуда или кусочек пенопласта. А если без разницы, то зачем тратить три тысячи рублей?

Прежде чем вы продолжите читать дальше, я предлагаю посмотреть один замечательный короткометражный мультфильм:

Мы привыкли делать все на бегу и перестали быть внимательными к самой жизни.

А я так не хочу. Я хочу замечать детали, видеть мелочи, наполнять их смыслом и жить осознанно. Пусть это будет помидорка на завтрак, достопримечательность в городе, утренний душ, запах волос ребенка, свежий апрельский воздух, украшенная улица, разговор с человеком, книга, попавшая в руки, бокал вина... Каждый из этих моментов можно наполнить огромным смыслом! А можно и не наполнять, только потом, в конце, нечего будет вспомнить.

Вспомнятся только яркие события, которые произошли сами по себе: «Демобилизация была у нас веселая, драка на свадьбе у друга запомнилась, в отпуск по путевке в Анапу летал и машину купил крутую в 45 лет... А, вот еще ребенок у меня родился, да!»

Но жизнь — это не только подобные события. Жизнь — это каждый момент, который можно забрать себе навсегда и в сердце, и в память.

Как вы знаете, я часто летаю, и в каждом городе, встречаясь с разными людьми или партнерами-провайдерами, стараюсь немного город посмотреть, подышать им, понять его код и его людей. Мне важно, выйдя на сцену, уже чувствовать некий городской дух и энергетику.

Приезд в каждый город я пытаюсь наполнить для себя смыслом.

Каждый раз поражаюсь тому, что местные жители очень часто не знают историю своего города! Я видел красноярцев, которые ни разу не ходили к красноярским Столбам; оренбуржцев, которые

ничего не знают про «Капитанскую дочку»; омичей, которые не слышали про Колчака; нижегородцев, которым приходится рассказывать, какое значение для нашей страны имела Нижегородская ярмарка. В Ярославле люди не знают историю того, в чью честь назван их город, а в Перми многие не слышали про «Мотовилиху»...

Как можно неосознанно жить на своей земле? Как можно не знать историю своей родины?

Когда я переехал в Москву, первым делом изучил район, в котором поселился. Как называются улицы и почему они носят именно такие названия, как они назывались во времена царской России, когда их переименовали? Вот Петровский парк, который когда-то был лучшим местом для дач аристократов, а вот Ходынское поле, где во время коронации Николая II толпа раздавила и покалечила больше двух тысяч человек, а вот тут Наполеон проходил и даже ночевал в Путевом дворце, а вот здесь один из первых блочных домов «Ажурный», построенный в СССР. Вот психбольница странная какая-то, а оказалось, что там умер великий Врубель... Везде, везде, везде история. И когда осознанно ходишь по своему району, у тебя сердце по-другому бьется, потому что ты наполняешь этот момент жизни большим смыслом.

А местный Жора, проходя по этому же району, в очередной раз выкинет кусок своей жизни в мусорное ведро. Потому что он ничего не знает про этот город и знать не хочет.

Почему так? Потому что жить неосознанно значит находиться в привычной зоне комфорта. Для того чтобы осознанно есть, читать, работать, воспитывать детей, жить — нужно напрягаться, сосредоточивать свое внимание, фокусироваться на том, чем вы занимаетесь, а для этого нужно находить силы и энергию. А когда есть безответственный выбор между «пить квас из кружки неосознанно, не напрягаясь» и «пить тот же квас из той же кружки осознанно и напрягаясь», люди выбирают первый вариант. Первый вариант гораздо легче, а результат-то одинаковый!

Или не одинаковый?

Не одинаковый!

Если пить квас, не заливая его бездумно в себя, а смакуя маленькими глоточками, улавливая ароматы ячменного солода и меда, он точно будет вкуснее. И если на месте кваса будет бутерброд с колбасой и вы не будете есть его механически, просматривая при этом ленту новостей, а сделаете так, как советовал кот Матроскин из известного мультфильма, и при этом никуда не будете торопиться, то такой бутерброд запомнится вам надолго. Может быть, даже навсегда: это будет самый вкусный бутерброд с колбасой в вашей жизни, потому что есть его вы будете осознанно!

Да, я уверен, что, когда вы наполняете моменты своей жизни смыслом, вы не просто осознанно воспринимаете происходящее. Меняется еще и результат.

В замечательной книге Эй Джея Джекобса «До смерти здоров»[8] есть описание одной из методик употребления еды через осознанность. Эй Джей на нескольких страницах описывает, как, прежде чем съесть одну маленькую ягоду черники, он долго на нее смотрел, представлял себе, как она впитывала в себя энергию солнца и питательную силу проливного дождя, и в итоге, медленно раздавив ее зубами, он чуть не упал в обморок от богатства вкуса, который он почувствовал в тот момент. Эта была самая вкусная ягода в его жизни! А ведь он просто «включил» осознанность, ничему для этого специально не учился, не осваивал искусство йоги, не впадал в транс, не занимался медитацией.

Та же Эллен Лангер в интервью рассказывает про эксперимент с музыкантами в оркестре. Как она

утверждает, у этих людей все действия должны быть доведены до полного автоматизма.

Представьте себя скрипачом, который играет одну и ту же мелодию двадцать раз в неделю на протяжении пяти лет. Скорее всего, мелодия будет литься из-под смычка благодаря уже не осознанным действиям, а механическим. Мозгу удобней поставить такие знакомые процессы на автопилот.

Так вот, попросили музыкантов сыграть какое-то произведение, записали его на CD, дали послушать людям и попросили оценить мелодию по десятибалльной шкале. Люди оценили на семерки, восьмерки и девятки.

А потом попросили этих же музыкантов сыграть то же самое, но уже осознанно, не на автомате. Ту же мелодию, на тех же инструментах, тем же смычком. Эту мелодию тоже записали на CD, дали послушать уже другим людям и тоже попросили оценить мелодию по десятибалльной шкале. На выходе получились одни десятки.

Второй вариант исполнения одной и той же композиции (несмотря на то что композиция-то была одна и та же) понравился ста процентам слушателей больше, чем первый.

Получается, что при осознанности результат совсем другой!

И музыканты, и Эй Джей Джекобс, и даже Жора могут изменить свои результаты, если начнут замечать мелочи, наполнять смыслом каждый момент своей жизни и вовлекаться по-настоящему в уже знакомые процессы

Осознанность дает нам ощущение, что мы живы.

Так что я берусь утверждать, что люди, которые живут неосознанно, не живут. А таких, к глубокому сожалению, большинство. Они не живут, а просто прожигают свою жизнь. И им не помогут ни смена контекста, ни изменение внешней среды, ни волшебный тренинг, ни что-то другое.

Поможет только небольшая эволюция сознания, а именно наполнение смыслом каждого момента своей жизни.

39. Я живу, чтобы... что?

Главное, что должно быть у путешественника, — цель. Тогда справишься и с голодом, и с холодом. Максимальная цель всегда дисциплинирует, помогает сохранить молодую психику. К тому же я всегда был склонен считать, что лучше умереть на льду, нежели в клинике для престарелых.

«В последнее время есть желание уволиться, держит только уровень з/п. Для понимания: он выше средней з/п по региону в 3–5 раз. Одна мозгоправ сказала, что у меня налицо выгорание, отчасти я с ней согласен. На данный момент чувствую, что начинаю тухнуть. Можете дать совет? Как дальше поступать? Стоит ли держаться за з/п и работать дальше или все же нет и идти дальше? Быть может, сможете посоветовать книги по этой тематике?»

«Максим, я работаю в продажах очень давно. Сначала в магазинах бытовой техники, затем в компании связи. Неоднократно сталкивался с ситуациями, когда опытные продавцы начинают, так сказать, „хандрить“. Я называю это моментом перегорания. В такие моменты трачу очень много времени на беседу с продавцами для восстановления их боевого духа.

Вы сами говорили, что продавец — это сложная и стрессовая профессия.

Поэтому вопрос: как этого избежать?

Или, может быть, есть практика решения подобных ситуаций?»

«Максим, скажите, а есть исключения? Можно ли оставаться на одном и том же месте без

карьерного роста и не выгореть как профессионал? Или рано или поздно такое состояние все равно наступит?»

«Такое явление, как выгорание менеджера, внутренняя усталость. Есть ли смысл оставлять этого сотрудника и вкладываться в него?»

Сотни, а может, и тысячи подобных сообщений я получил. Я устал, не вижу смысла, потерялся, не хочу идти на работу, не понимаю, для чего это мне... и так далее. Письма посвящены работе и семье, себе или своим сотрудникам, родителям и детям.

Самый свежий случай — одна девушка из Йошкар-Олы много писала мне в What'sApp о том, что ей надоела ее работа, ее город, ее зарплата и отсутствие мужчины рядом и она хочет переехать в Москву и наконец-то начать жить на достойные деньги. Нашла работу, переехала в Москву и... через две недели я получаю от нее сообщение: «Максим, почему желание работать потихоньку исчезает? Выгорание? Достижение цели?»

Что происходит? Почему у стольких людей опускаются руки, теряется энергия и появляется печаль в глазах?

С уверенностью могу заявить: я знаю, в чем дело, так как сам неоднократно испытывал то же самое. Все дело в отсутствии ответа на вопрос: «Я работаю, чтобы... что?»

Наших людей почти не учат мечтать.

Напомню, что мы — наследники СССР, а там люди вообще не мечтали, все было «намечтано» за них. Одинаковые квартиры, одинаковая мебель, одинаковые книжки, одинаковые шапки, одинаковая зарплата. Максимум, чего можно было хотеть из серии «Лучше, чем у других», это дачу и машину. До сих пор уровень притязаний наших людей невелик: те же дачка, тачка и собачка. И как только человек этого уровня достигает, он, как правило, быстро перегорает, ему неинтересно заниматься тем же делом, и он начинает выгорать.

Бежал-бежал-бежал, достиг! И... опа... а дальше пустота.

Хотела переехать в Москву, найти достойную работу — нашла, переехала, и опа... а дальше пустота. Что же нужно для того, чтобы не было этой усталости, стресса и печали?

Нужен ответ на вопрос: я работаю, чтобы... что?

Или, проще говоря, нужна следующая цель. Пока цели не будет, будут тоска, лень по утрам и плохое настроение. Человек, не видящий смысла в своей деятельности, превращается в большую амебу.

Человек, который знает ответ на вопрос, к какой следующей планке своего развития он идет, человек, который видит свою следующую цель, человек, который понимает свой новый образ будущего, будет сфокусирован на достижении целей и будет счастлив и в работе, и в жизни.

Человек, который не видит себя в будущем, живет вчерашним днем.

Вот сцена, которую я часто описываю на своих мастер-классах.

Представьте себе: поругались муж с женой, утром он просыпается, смотрит на нее и думает: «Вот коза, настроение мне вчера испортила», быстро идет в ванную, бреется, принимает решение позавтракать в кафе возле офиса, чтобы ее даже не видеть, собирается на работу, берет ключи от машины и быстро ретируется из квартиры. А она давно проснулась, но видеть его тоже не хочет, поэтому притворяется, что спит, лежит и думает: «Да вали же скорей из дому, гад. Мне еще в душ сходить, волосы уложить».

Муж с женой живут вчерашним днем. И этот вчерашний день (а точнее, события вчерашнего дня)

определяет за них, как вести себя друг с другом сегодня.

Но могло быть все по-другому, будь у них ответ на вопрос: «Мы живем, чтобы... что?»

Если бы они понимали картинку своего идеального будущего, то направили бы свою энергию, мысли и действия туда, в завтра. А сейчас вся энергия, мысли и действия продиктованы тем, что произошло вчера.

Они бы проснулись и... ну как минимум извинились бы друг перед другом и помирились бы. Ради завтрашнего, понятного и такого притягательно и светлого будущего.

Сейчас у мужа с женой нет совместной цели, нет единой картинки следующего этапа их совместной жизни, нет оформленного в голове будущего, а поэтому такие конфликты будут возникать все чаще.

Всем нам нужен ответ на вопрос «Мы живем, чтобы... что?» И тогда мы будем бодры, веселы и полны энергии созидания.

Если говорить проще — всем нам нужно уметь ставить себе Цели.

И тут возникает загвоздка.

Какие цели?

Как правильно ставить?

Какую методику применять?

А вот у меня есть цель, но я все равно выгорел.

А я пробовал жить по SMART, и у меня не получилось.

Да, цели должны быть особенными. То, что я сейчас здесь изложу, — моя личная методика целеполагания, которую я выстраивал для себя несколько лет. Я проверил ее уже несколько сотен раз, накладывая на разных людей, которые делают все правильно, но не осознанно, и могу с уверенностью заявить, что эта система целеполагания работает на 100 %.

Это не волшебная таблетка, но вы сможете проверить любую свою Цель на соответствие этой методике и понять, нужно ли ее немного скорректировать и куда ли вы идете.

Итак, Цели, о которых я пишу, должны отвечать пяти критериям. Возможно, они покажутся вам странными, но не обессудьте. Как сформулировал в свое время, так и оставил — мне нравится.

1. Цель должна быть такой, чтобы сейчас было непонятно, каким образом ее достигнуть.

Этот параметр характеризует новый качественный уровень. Вы не должны знать, как будете достигать цели в момент ее постановки, потому что для вас это должен быть новый путь.

«Опять похудею на 30 килограммов» — это не цель, потому что вы уже делали это и у вас получилось. Повторно бодрить и веселить вас эта цель больше не будет.

Если вы ни разу не проходили путь, но он легкий, это тоже не цель. Это хотелка.

Например, когда я был студентом, я хотел купить себе автомобиль Toyota, и для меня это было целью. Для нынешних студентов это желание, как правило, не может быть целью, потому что внешняя среда сильно поменялась, сейчас доступны любые кредиты, поэтому путь получения автомобиля прост и понятен. А если так, это хотелка.

А по SMART, кстати, и для меня-студента, и для студента современного покупка автомобиля была бы одинаково сформулирована.

2. Цель должна вести к изменению образа жизни.

Это как раз про пресловутую зону комфорта.

Что-то в повседневном графике, в привычном образе жизни должно измениться при следовании к

этой цели. Только выйдя за пределы любимой зоны комфорта, вы снова начинаете вдыхать жизнь полной грудью и осознанно следовать своему пути.

Лет десять назад работал со мной Роман — очень талантливый молодой человек, один из самых результативных сотрудников по итогам года. И решил он, что начнет зарабатывать по 100 тысяч в месяц, а тогда это были крайне серьезные деньги и зарабатывать столько было очень-очень престижно.

Он договорился сам с собой, со своей семьей, расписал подробно план и... полностью изменился. Работал с семи утра, самоотверженно, страстно, весело. Он полностью изменил свой образ жизни и себя самого и заработал эти деньги в первый же месяц такой работы.

Освоение любого навыка должно вести к пересмотру образа жизни, если заниматься этим по-настоящему.

3. Цель — это вызов! Всегда.

Это рождает внутреннюю энергию.

Именно из-за наличия этого пункта в системе целеполагания я очень часто даю публичные обещания. Так родилась эта книга: я пообещал ее написать полутысяче участников своего мастер-класса в Краснодаре.

Нашим людям очень важно кому-то что-то доказать. Кому угодно: маме, папе, бабушке, дедушке, сотрудникам, клиентам, собственнику бизнеса, соседу по даче.

Я хочу жить в Санкт-Петербурге в собственной квартире.

Я хочу иметь возможность свободно перемещаться по миру.

Я хочу стать лучшим сотрудником в компании.

Я хочу отжиматься 100 раз за один подход

Пусть это будет вызов кому угодно: доброжелателям, конкурентам, бывшей однокласснице, своей собаке, предыдущему работодателю...

В своей корпоративной жизни я частенько встречал людей, которые говорили, что им «неинтересно бороться за первые места в подразделении». Как вы догадываетесь, невооруженным глазом было видно, что люди эти совсем не игроки и в жизни. Такие прожигатели всего... в том числе и самого невосполнимого ресурса — своего драгоценного времени.

Но даже таких людей можно разогнать и зажечь их сердца, если помочь им правильно сформулировать ответ на вопрос: «Я работаю, чтобы... что?»

4. При постановке цели нужно ориентироваться на живой пример.

Этот пункт придает внутреннюю уверенность, что «это возможно».

Покорить Эльбрус, пробежать марафон, заработать миллион долларов, купить дом с бассейном, стать номером один в своей отрасли, написать книгу, выступить на фестивале, попасть на обложку журнала...

Должен быть ориентир — человек, у которого уже получалось. Или компания, у которой уже получалось, если эти цели касаются группы единомышленников.

Этот человек может быть для вас наставником, ориентиром, маяком. Пусть вы его даже не знаете лично, но выбирать путь, который до тебя кто-то проходил, гораздо эффективнее, чем ориентироваться на свои личные и ничем не обоснованные фантазии.

Если есть живой пример, то его можно догнать.

А потом и перегнуть, и стать номером один вместо него. И это, пожалуй, главное.

Когда я читаю эту лекцию студентам или школьникам, на четвертом пункте они начинают рьяно спорить: «Мы не согласны с этим пунктом, вот у Стива Джобса не было живых примеров, и он изменил мир! А вот Марк Цукерберг, Илон Маск!» и т. д.

Я уже привык к этому и отвечаю: «Все перечисляемые вами люди — гении. Они вообще не люди, а инопланетяне. К сожалению, я не гений и очень приземленный человек, поэтому не могу рассчитывать на то, что смогу проторить Путь Геня.

Давайте априори предполагать, что мы с вами не Стивы Джобсы, и пока ориентироваться на другие яркие живые примеры.

Сначала достигните того, что уже было сделано кем-то, а только потом прокладываете собственный Путь.

Когда есть живой пример, это не только вдохновляет и дает надежду на достижение цели, но и каждый день толкает вас к конкретным и ясным шагам!

Когда живого примера нет, ты можешь каждый день оправдывать себя: „Ну никто же до меня этого не сделал, вот и я пока не сделал“».

5. Нужно как можно четче представить себя достигшим этой цели.

Я понимаю, что все мы взрослые люди. И тем не менее надо помечтать! Надо представить, что мы уже достигли цели, вот она здесь и она наша. И дальше происходят чудеса. Если цель экологичная, четыре предыдущих критерия соблюдены и вы смогли представить себя с ней, то через некоторое время вы обнаруживаете, что достигли ее, даже если это казалось невозможным при ее формировании. Причем вы достигаете ее даже раньше, чем могли ожидать!

И я знаю, почему так происходит. Это не эзотерика, это не чудо, это не фартовое стечение обстоятельств — это фокус внимания.

Знаете, на что это похоже? Вы когда-нибудь делали дизайн-проект для ремонта в квартире? Взяли, нарисовали, как квартира должна выглядеть. Проходит полгода, смотрите — ну надо же, как на картинке. Чудеса?! Нет, конечно. Мы же сами заказали встроенную мебель как на картинке, купили краску для стен как на картинке, сами все сделали (или бригада рабочих). Мы просто взяли и подогнали свой мир под свое представление о том, какой должна быть наша квартира. Так всегда и происходит.

В фильме «Секрет» много говорят про то, что Вселенная начинает помогать людям с позитивным мышлением. Я не очень верю в потустороннюю помощь, но, но! Я верю в кое-что другое.

После правильной постановки Цели мы просто начинаем видеть возможности, на которые раньше не обращали внимания, потому что это нам было незачем. Как только возникло это «зачем» (читай — появилась цель), сразу включается осознанность, и мы начинаем замечать возможности.

Приведу самый тривиальный пример: допустим, я впервые вознамерился похудеть на 20 килограммов. Когда ты сам для себя решаешь, что это твоя настоящая Цель, а не голословное заявление, ты начинаешь менять свой образ жизни, и жизнь постоянно сигнализирует тебе, что правильно, а что нет. То есть включается та самая осознанность из предыдущей главы.

Раньше я бездумно нажимал кнопку лифта. Сейчас я сознательно поднимаюсь по лестнице пешком. Потому что это соответствует Цели.

Раньше я мог бездумно заказывать в ресторане чебуреки со сметанкой и майонезиком пожирнее.

Сейчас я осознанно подхожу к изучению любого меню. Потому что это соответствует Цели. Раньше я автоматически зависал в социальных сетях по часу перед сном. Сейчас я осознанно пытаюсь уснуть, потому что завтра утром надо раньше встать и заняться спортом. Потому что это соответствует Цели.

И так далее...

Цель начинает направлять ваши действия, и пропадает тот самый пресловутый «автоматизм» в делах.

Кстати, человеку без цели очень тяжело читать книги. Ему просто не за что зацепиться. Но уверяю — если у вас есть цель сбросить 20 килограммов, то даже в книгах по менеджменту вы будете видеть пропаганду здорового образа жизни и убедительные примеры преодоления себя. Просто наш дорогой мозг осознанно начинает выискивать нужную информацию, а так как он всегда сосредоточен на Цели, то от чтения мы получаем гораздо больше пользы, чем если бы цели не было. Именно поэтому учить сотрудников, у которых нет цели, бесполезно. Ничего не прилипнет. Как бы вы ни старались, какие бы методики ни применяли, новым знаниям просто не к чему прилипнуть, ибо «незачем». Именно для этого многие организации придумывают Стратегии, визуализируют Будущее, ставят глобальные Цели перед компанией. Сотрудники как часть организации при правильной корпоративной культуре начинают разделять эти Цели, работа обретает осознанность, и тогда уже можно вкладывать силы в обучение и прочие элементы усовершенствования людей. Потому что теперь понятно «зачем» и мозг начинает воспринимать информацию как возможности. Я берусь утверждать, что все успешные люди из вашего окружения живут и достигают целей именно по этой методике. Правда, они сами не смогут формулировать, если их об этом попросить. Так что я это сделал вместо них.

Есть много примеров из жизни на эту тему. В 2014 году я впервые попал на Nordic Business Forum и слышал там лучшую речь в своей жизни — выступление кумира нашего детства Арнольда Шварценеггера. Оно произвело на меня большое впечатление. Шварценеггер рассказал о себе. Такой классический путь: много работал над собой и т. д., но больше всего мне понравился рассказ о его детстве.

Помню, иду я по городу, маленький худенький мальчик, и вдруг мне попадаете журнал, такой замусоленный. На обложке изображен «Мистер Олимпия». И я захотел стать «Мистером Олимпия». Не было денег на качалку, на гантели. Ведра с камнями таскали. Очень хотел доказать всему миру, что я могу это сделать. Потом, когда появились деньги, мы начали ходить в качалку. Я ходил и улыбался. И мне все говорили: «Арни, ты дурачок, что ли?» А я улыбался, потому что я не в зале был. И не с ведрами камней. Я представлял, что стою на сцене, женщины мне посылают воздушные поцелуи, фотовспышки кругом. Я стою, и у меня в руках кубок «Мистер Олимпия». И потом, когда это произошло на самом деле, мне даже страшно стало. Когда я стоял на сцене, я понимал, что эту картинку я уже видел.

А случайно ли он достиг этой цели? Нет, конечно. Он подогнал под нее свою жизнь.

- Когда он поставил себе цель, он не знал, как достичь ее. Путь ее достижения был ему совершенно непонятен.
- Маленький худенький мальчик должен был изменить образ жизни. Он начал заниматься спортом.
- Никто из его семьи толком ничего не добивался. Но он должен был доказать своей семье и стране,

это был вызов для него.

- Живой пример — это обложка с журналом, на которой был изображен Рич Гаспари. Каждое утро Арнольд вставал, смотрел на висевшую у его кровати фотографию и вдохновлялся.

Арнольд Шварценеггер, кстати, единственный человек на земле, который состоялся и добился успеха в трех независимых отраслях: бодибилдинг, кино и политика. Поэтому к нему стоит прислушаться — он точно что-то знает.

Если вам интересна его полная речь, напишите мне на адрес 45TL@batyrev.com письмо с темой «Речь Арни», и я пришлю вам свой конспект этой речи на e-mail.

В общем, друзья, жизнь очень круто меняется, когда у человека есть понятный ответ на вопросы «Я работаю, чтобы... что?» и «Я живу, чтобы... что?».

Если они у вас есть, посмотрите на критерии целей, которые я предлагаю, и я уверен, что если они соблюдены, то вы счастливый, деятельный, неугомонный человек, у которого в жизни все прекрасно. Если не совпадают, попробуйте видоизменить и переформулировать свою Цель.

Если же Цели нет, срочно ищите! У меня было такое несколько раз в жизни, и я даже не помню этого времени. Я сжег его и выбросил в мусорное ведро. Жить как амеба очень страшно.

Если Цели сейчас нет, то первой Целью должно быть — найти Цель! Срочно. Уверен, все у вас получится!

Хорошая цель — это мечта, которая вдохновляет и труднодостижима. Хорошая цель включает осознанность.

Все успешные люди живут именно так. Неугомонные.

40. Кто закончил рождаться, начинает умирать

Мы начали с нуля и, может быть, закончим нулем. Но нас ждут чертовски интересные дела.

Делай со своей жизнью все, что угодно. Напиши книгу, сделай тату, покрась волосы в сумасшедший цвет, признайся в любви уже, наконец. Ведь когда-нибудь от тебя останется лишь тире между двумя датами, и никто не знает, когда же наступит это «когда-нибудь»...

Если в трудный момент начать экономить, снизить свою рабочую ставку, то обратно, на прежний уровень, не влезть. Это процесс необратимый. В трудные моменты, наоборот, нужно поднимать ставку, и вообще, чтобы стать богаче, не нужно меньше тратить — нужно больше зарабатывать.

Эй, вы, задние! Делай как я!

Это значит — не надо за мной.

Колея эта только моя!

Выбирайтесь своей колеей.

«Новые цели, новые достижения, новые качественные уровни!»

«Только вперед, друзья, без тени сомнения, только вперед!»

«Наша единственная сверхцель — абсолютное мировое господство!»

«Мы должны оставить вмятину во Вселенной!»

«Покой нам только снится, друзья! Не расслабляем булки!»

«Ребята, еще немного, и мы побьем рекорды всех времен и народов!»

Эти странные мотивационные фразы не раз и не два слышали от меня сотрудники. Фразы относились к работе всей моей команды. Кто-то крутил пальцем у виска, кто-то считал меня сумасшедшим, а кто-то готов был разделять мои амбиции, мчался с поднятым флагом и бросался на

новые придуманные задачи.

«Ты должен в этом году стать лучшим сотрудником года!»

«Твоя цель — попасть в кадровый резерв».

«Выйди на уровень дохода в 100 тысяч рублей».

«Давай договоримся: ты выполняешь план и позволяешь себе слетать в Лондон».

«Пора становиться руководителем, друг мой».

«Ты же мечтал об этой машине? Пусть она станет твоей в этом году».

А это фразы, которые я говорил разным сотрудникам с глаза на глаз, в индивидуальной беседе.

И самый частый ответ, который я слышал, был таким:

— Зачем?

Зачем, Максим Валерьевич? Для чего? Успокойтесь. Что вы бегаєте как ненормальный, чего-то достигаете, чего-то хотите вечно, куда-то стремитесь? У меня все хорошо. Есть какие-то деньги, есть какие-то отношения, есть какое-то свободное время, и я никуда не хочу бежать.

Зачем мне это надо?

Это самый частый ответ, который я слышал от своих людей в индивидуальных беседах.

И я с недоумением, или с радостью, или уверенно и негодующе отвечал одно и то же:

— Как зачем? Чтобы... жить!

Если вы спросите меня, в чем смысл жизни, я отвечу: «В том, чтобы пройти путь из точки А в точку В». Еще в Древнем Китае люди говорили: «Важна не сама Цель, важно, кем ты должен стать на пути к ее достижению». Очень сильная фраза.

Повторюсь: я считаю, что человек, достигший чего-то, должен срочно опять чего-то захотеть и снова наметить себе новую Цель, соответствующую параметрам, приведенным в прошлой главе. Потому что все то время, пока он никуда не идет, будет выброшено коту под хвост.

Я уверен, вы испытывали те же ощущения, что и я когда-то: ты куда-то идешь, стремишься чего-то достичь, с каждым днем подбираешься все ближе и ближе к своей цели, уже знаешь и чувствуешь, что ты ее достигнешь, тебя всего распирает изнутри, и вот она! Ты на пьедестале! Достиг!

А внутри как будто что-то оборвалось и пустота. Стоишь и думаешь: «Вообще-то я сейчас должен радоваться. Эге-гей! Радость, ты где?»

А радости нет. Потому что основная радость была на пути к достижению и сейчас тебе нужна новая точка В. И это очень сложно — опять заставить себя наметить новый уровень.

В одном из своих интервью основатель «Асконы» Владимир Михайлович Седов говорит очень правильные слова:

Я помню первое ощущение успеха, после которого наступили два года депрессняка. В тридцать лет, когда я вошел в бизнес, у меня была простая цель: я должен быстрее, чем мой отец, заработать на квартиру и машину. Цель я себе поставил лет на пятнадцать. Это были 1990-е годы. Но все намеченное состоялось быстрее, чем я успел придумать следующую цель. И образовалась пустота. Сложный был период. Вообще просто капут.

С тех пор у меня сформулировано железное правило: задолго до достижения цели ты должен понимать, какой будет следующая. Потому что самое страшное — это когда шел-шел и пришел. Опа, и все. Планы всегда должны быть. Один план личный, другой — служебный. По крайней мере, мне намного спокойнее, когда я знаю свою дорогу.

Этому правилу я тоже научился именно у Седова. Когда ты двигаешься к точке В, у тебя уже должны быть намечены точки С, D и так далее, чтобы ты мог идти по своему Пути без перерыва. Иначе — капут.

Кто закончил рождаться, начинает умирать.

Эта фраза американского музыканта и писателя Боба Дилана очень хорошо легла татуировкой на моем сердце, ведь она четко отражает все то, о чем я здесь сейчас пишу.

Новая цель, которую мы себе ставим, в первую очередь нужна нам для того, чтобы вдохнуть в себя новую жизнь, проторить новый путь, начать снова преодолевать себя, снова открывать неизведанное, снова заходить в зону своей некомпетентности и осваивать ее. Новый путь нужен нам для того, чтобы заново родиться, когда мы его пройдем.

После моего выступления на эту тему в Саранске один из участников мастер-класса прислал мне интересное письмо, отрывки из которого я хочу здесь привести:

Спасибо, Максим, за Ваше выступление! В поддержку того, о чем Вы говорили, хочу рассказать историю про одного мордовского мифологического персонажа, который был исполнителем желаний, и если человек переставал чего-то хотеть, тот забирал все.

Этот персонаж у мокшан носит имя Куйгорож (от куй — «змея», и корож — «сова»). Может превращаться в «летающий огонь». Сходными чертами обладает персонаж венгерской мифологии — лидерц (венг. *Lidérc*), одна из форм которого — волшебный цыпленок, вылупившийся из яйца, находившегося под мышкой у человека в течение 24 дней (другие — ночной кошмар, блуждающий огонек на болотах, земляной дьявол или инкуб / суккуб). У казанских татар тоже имеется подобное фантастическое существо (бисюра), приносящее в дом сокровища. Он схож и со славянским Рарогом, который также превращается в огонь и является хранителем очага. Он имеет человеческий облик и по поручению своего хозяина исполняет всевозможные работы. Однако не в состоянии сплести веревку из песка, а также принести в сите воды. Именно это поручают ему хозяева, чтобы избавиться от него, так как его тоже постоянно надо занимать.

Этого он не в состоянии выполнить и от стыда покидает своего хозяина, ищет другого. При этом забирает с собой все имущество и деньги, которые принес.

Только пройденный Путь делает человека сильнее.

Я считаю, что сейчас у людей даже на бытовом уровне все меньше и меньше возможностей проходить Пути. Этому способствует научно-технический прогресс и развитие сферы услуг. То, что раньше требовало затрат сил и энергии, стало очень простым.

Уже можно не готовить самому, а питаться в фастфудах и ресторанах или заказывать еду на дом. Уже можно не изучать дороги своего города и не запоминать маршруты, потому что в каждом смартфоне есть навигатор. Да и вообще, зачем изучать географию, когда есть Google Maps или «Яндекс. Карты», которые найдут все гораздо быстрее?

Можно не ездить на учебу, потому что есть онлайн-курсы и вебинары.

Можно не ходить по магазинам, потому что в интернете все дешевле, заказать — просто и быстро, к тому же все привезут на дом.

Даже книги уже кто-то начитал, чтобы вы могли слушать их по пути на работу, вместо того чтобы прочесть самостоятельно.

Да что там! Уже даже можно не строить отношения с представителем противоположного пола,

чтобы получать регулярный секс!

И вот тут надо сказать «стоп»!

В кого мы превращаемся?

Да, это, безусловно, удобно — не писать бумажные письма, не выращивать самому картошку на шести сотках, не заморачиваться тем, что подарить своему близкому человеку, чтобы он был еще более расположен к тебе.

Но... что мы получаем вместо этого?

Расхлябанность, мягкотелость, дряблость, инфантилизм, незрелость, зомбирование...

Чем меньше Путей, тем более слабым становится человек.

Тут можно было бы призвать людей опомниться, но хочется надеяться, что представители моего поколения, от 30 лет, это те люди, которые держали в руках кулинарную книгу и географический атлас, которые прыгали по крышам гаражей и разрушенным стройкам, которые кидали карбид в лужи и плавил гудрон, которые строили шалаш и ходили на стрелки с кастетами, которые играли в школе во вкладыши и знают, что такое перочинный ножик в кармане. Эти люди знают, что такое Пути. Эти люди знают, что значит каждый день своей жизни делать для себя открытия.

Нам нужно думать в первую очередь о следующем поколении, о тех, кто идет за нами. Нам нужно думать о том, чтобы создавать Пути для наших детей, так как у них совсем нет того, что было у нас. На конференциях для родителей, которые мы организуем, я говорю, что самый простой способ не тратить себя как родитель — это купить ребенку PlayStation. Можно вообще забыть о нем лет до пятнадцати. Что-то вырастет само, это отличный родителезаменитель.

Есть еще способ — сунуть ребенку под нос планшет или отправить его сидеть во «ВКонтакте», ну или еще как-то его занять, чтобы поменьше тратить себя.

Так вот, PlayStation, «ВКонтакте» или планшет — это не Пути, которые должны проходить дети. Они никак не делают ребенка сильнее. Вообще никак.

Если мы не будем помогать детям создавать Пути, то скоро они разучатся писать и даже печатать на клавиатуре, потому что будут общаться с Siri или «Алисой».

На просторах интернета ходит одна интереснейшая статья из «Аргументов и фактов» от 2 октября 2017 года. Позволю себе процитировать несколько отрывков из нее.

Технический директор eBay отправил своих детей в школу без компьютеров. Так же поступили сотрудники и других гигантов Кремниевой долины — Google, Apple, Yahoo! Hewlett-Packard.

Продвинутые мамы в России хвастаются друг другу: «Моя в два года сама умеет в планшете играть». Другая ей вторит: «А мой в свои семь лет канал на „Ютубе“ создал». И все коллективно рвутся в максимально компьютеризированные школы, говоря: «Ах, зачем учить писать ручкой в прописях, это так несовременно», «Ох, почему заставляют детей стихи учить — прошлый век, лучше б презентации компьютерные учили делать». И, по сути, обманывают сами себя.

В то время как остальной мир все больше присаживается на интернет-иглу и постепенно — все ради прогресса — подсаживает на нее своих детей, умные люди выбирают самое «отсталое», казалось бы, обучение.

Сейчас среди высокопоставленных сотрудников Кремниевой долины в особой моде школа под названием Waldorf of the Peninsula. Ее здание построено едва ли не на заре существования Соединенных Штатов Америки. Классы внутри имеют максимально старомодный вид: обычные, как в советское время,

доски с цветными мелками, книжные полки, забитые самой разной литературой, деревянные парты, никаких планшетов вместо учебников и тетрадей. Для обучения в ней используют привычные, не связанные с новейшими технологиями инструменты: ручки, карандаши, кисти, краски, бумажные азбуки и прочие учебники. И ни одного гаджета. Их использование запрещено в классах и не поощряется дома.

Точно такого же подхода к воспитанию детей придерживались 10–15 лет назад самые высокопоставленные компьютерные гении. Трое детей главы Microsoft Билла Гейтса — Дженнифер Катарин, Рори Джон и Фиби Адель — до 14 лет были лишены права иметь смартфоны. Но и после покупки детям гаджетов по достижении ими данного возраста самый богатый в мире человек жестко лимитировал время использования мобильного. Он разъяснял, что опасается вреда, который может нанести их здоровью электронная аппаратура.

Основатель Apple Стив Джобс также жестко ограждал своих четверых детей от чрезмерного увлечения технологическими устройствами, в том числе iPad. Он ввел для детей запрет на использование гаджетов в ночное время и в выходные. Кроме того, мобильники были вне закона, когда вечером семья собиралась на ужин. К счастью для его трех дочерей и сына, Стив был настолько интересным собеседником, что они не воспринимали этот запрет как лишение, а вовсе наслаждались общением.

Примеру Гейтса и Джобса следуют многие руководители технологических компаний. Так, исполнительный директор 3D Robotics Крис Андерсон ввел родительский контроль и лимитировал время на все электронные устройства в доме. Он на своем примере убедился, к чему приводит слишком тесное взаимодействие с электронными гаджетами. По мнению Андерсона, опасность новых технологий заключается во вредном контенте и появляющейся зависимости от электронных новинок.

«Душителями свобод» выступали и другие лидеры IT-революции. Например, основатель Twitter Эван Уильямс разрешал детям пользоваться планшетом и смартфоном только час в день. Когда те попытались устроить акцию протеста, отец сказал: «Дома есть несколько сот бумажных книг. Если хотите развлечься — читайте сколько вам угодно!»

Недавно в школу пошел наследник английского престола, четырехлетний принц Джордж. Он будет учиться в престижной подготовительной частной школе Thomas's Battersea на юго-западе Лондона. СМИ с большим вниманием отнеслись к меню в школьной столовой: мол, вместо гамбургеров там угощают перепелами и маракуйей, — но мало кто обратил внимание, что она относится к самым престижным школам Великобритании, в которых поголовно введен запрет на использование компьютерных гаджетов. Приверженцы обучения без IT уверены, что компьютеры подавляют творческое мышление, подвижность, человеческие взаимоотношения и внимательность.

«Образование — это прежде всего человеческое переживание, получение опыта, — говорит педагог-новатор Пол Томас. — Технология только отвлекает, когда нужны грамотность, умение считать и способность критически мыслить». Возвращаясь к школе, куда ходят дети IT-гениев: сами они обделенными и немодными себя совсем не считают. Более того, кое-кто сокрушается о психическом и физическом здоровье своих не в меру компьютеризированных родителей: как можно так зависеть от гаджета!

Друзья мои, на нас лежит обязанность придумывать себе новые горизонты, ставить новые Цели,

создавать новые Пути, осваивать новые навыки, создавать себе новые жизни и брать с собой в эти новые жизни и своих детей. Учиться вместе с ними рисовать, кататься на роликах, играть на гитаре, ходить в походы, лазить по деревьям и мастерить воздушных змеев. Я действительно считаю это очень важным.

Если мы будем помнить об этом, то уже через десять лет мы будем жить совсем в другой стране. Потому что некому ее менять, кроме нас.

Рождаемся, друзья мои, рождаемся заново!

А иначе придет Куйгорож и все заберет.

41. Не бойся мечтать масштабно!

Самое важное, что мы привыкли ценить в человеке, — это сила и красота. И то и другое определяется в человеке исключительно по типу его отношения к перспективе. Человек, определяющий свое поведение самой близкой перспективой, сегодняшним обедом, есть человек самый слабый.

Я пишу эту главу в июле 2018 года. Ровно полгода назад я задекларировал свои цели на год, опубликовал их во всех социальных сетях и отправил себе письмо на почту, чтобы оно пришло ко мне через год и я увидел, скольких я смог достичь. Но написание главы — отличный повод свериться со списком сейчас, в середине года. Уже выполненное я зачеркну:

Я напишу книгу «45 татуировок личности», где перечислю свои жизненные принципы. На эту книгу есть запрос у читателей, и я сделаю это в 2018 году. Сделано

Я разработаю новый мастер-класс «Управление сложными подчиненными», и премьеры его состоится в Москве 7 апреля. Предпремьерный показ будет в марте в Новой Зеландии. Сделано
Мы проведем международный конкурс #комбаткоманда, где все вместе будем, в прямом смысле слова, улучшать мир. Сделано

Мы создадим закрытое сообщество #менеджерскоебратство, где у менеджеров нашей необъятной будет возможность получать суперэсклюзивные материалы, касающиеся актуальных управленческих тем, и много других бонусов.

Мы создадим платформу для квест-обучения молодых руководителей. Это будет эдакий «электронный наставник», позволяющий разгоняться в управленческих должностях начинающим менеджерам. В процессе

Мы создадим новый Комбат-форум, который удивит всех и по составу спикеров, и по формату участия. Сделано

«Комбат-туры» в Новой Зеландии, на барке «Седов» и на Камчатке будут потрясающими. Сделано

Я сброшу 15 килограммов, и этот вес станет нормой, потому что я изменю свой образ жизни. В процессе

Я научусь отжиматься 100 раз за один подход. В процессе

Мы сделаем новый сайт с удобной навигацией и отражением всех моих проектов. Сделано

Снимем 50 выпусков #КомбатLive и наберем 100 тысяч подписчиков. В процессе

Проведем первую конференцию для подростков (и по желанию, их родителей), чтобы помочь им стать в будущем успешными и сильными. Сделано

Проведем вторую конференцию для родителей, посвященную осознанному воспитанию. В процессе
Сделаем управленческий форум по отечественной модели управления.

Расширю линейку услуг Batyrev Consulting Group и штат своих сотрудников.

Ну и по пути проведу больше 100 мастер-классов. В процессе

В общем, сейчас все идет к тому, что 90 % своих целей я достигну, одну придется отложить на следующий год, а от одной, к сожалению, отказаться. Ну ничего, это очень хорошие показатели.

Один из комментариев, который я получил в фейсбуке после размещения этой декларации, был таким: «Как можно все это сделать за один год? Это невозможно!»

Конечно, невозможно, но... а вдруг получится?

Мы же должны хотя бы пробовать, правильно? Зачем стесняться мечтать? Любым своим стеснением мы устанавливаем ограничения, в рамках которых и бьемся в течение этого года, а то и всей жизни.

Вы сами определяете масштаб своей мечты.

Тридцать первого декабря, в тот самый день, когда люди размышляют, какие желания они будут загадывать под бой кремлевских курантов, я решил провести опрос в Telegram среди своих подписчиков и понять, насколько амбициозно они заходят в новый год.

Каким будет ваш 2018 год?

- Потрясающим. Жду мегапрорыв, собираюсь за год сделать то, что другие делают за жизнь.
- Я реализую все задуманное, и это переведет меня на новый качественный уровень.
- Медленно, но верно я пойду к намеченному мной будущему.
- Ничего не изменится. Я больше не верю в чудеса.
- Будет еще хуже. Все катится в тартарары.

Как вы думаете, какой ответ был самым популярным? Я бы, например, точно выбрал первый вариант. А мои подписчики в основном выбрали второй. Наверное, потому, что «реально оценивают свои силы», или «руководствуются здравым смыслом», или «нас учили быть скромными». То есть даже анонимно люди боятся проголосовать за свой прорыв.

Не бойтесь.

Да, вероятность публично облажаться у меня гораздо выше, чем у тех людей, которые так много и громко не мечтают. Но по крайней мере я должен попробовать, чтобы быть честным перед самим собой.

Каждый раз, когда разговор заходит о мечте, у меня начинает чесаться в том месте, где выведена татуировка: «Не бойся мечтать масштабно!»

А история возникновения этой татуировки удивительная. Однажды я был на тренинге, и тренер в качестве домашнего задания попросил нас зафиксировать на бумаге свои цели на ближайшие три года. Я вернулся в офис, открыл конспект тренинга и начал выписывать все, что я должен сделать, изучить и над чем подумать по его следам.

Время было уже позднее, тем не менее в офисе находилась одна из моих сотрудниц, которую я ласково называл Веснушка.

— Веснушка, иди сюда! Давай выполним одно задание вместе!

Я рассказал ей о своем домашнем задании, предложил тоже написать свои цели на листе, заклеить оба наших листа скотчем и открыть через год, чтобы проверить, достигли мы своих целей или нет. У кого больше целей сбудется, тот победил и получает от проигравшего большую шоколадку.

Мы так и сделали, спрятали списки в ящик моей тумбочки и настроили напоминалки в Outlook, чтобы не забыть через год выявить победителя.

Я написал, что хочу:

- чтобы мой отдел занял первое место в компании по итогам года;
- купить двухкомнатную квартиру в Подмосковье;
- выйти на уровень дохода полторы тысячи долларов в месяц;
- чтобы меня повысили до менеджера среднего звена;
- и выучить английский язык.

Что написала Веснушка, я не знал.

Через некоторое время я об этом забыл, но в один прекрасный день у меня сработала напоминка в Outlook: «Веснушка. Цели на год. Большая шоколадка».

Я тут же позвал сотрудницу, мы вскрыли конверты и посмотрели на наши цели годовой давности. Я был в шоке:

- мой отдел занял первое место в компании по итогам года;
- я стал менеджером среднего звена;
- вышел на уровень дохода полторы тысячи долларов в месяц;
- и только недавно купил в кредит двухкомнатную квартиру в Подмосковье;
- правда, я ни шаг не приблизился к цели выучить английский язык.

Веснушка ликовала! У нее сбылись 100 % написанных ею целей. У нее было написано, что она должна:

- выполнить норматив ведущего специалиста;
- купить золотую цепочку;
- съездить на неделю в Анапу.

Она выиграла.

Я перечитывал свои цели и не мог поверить, что все это произошло! Я точно помню, что, когда писал их, даже не представлял, как смогу их достичь за такой короткий период.

Но помечтать-то точно стоило.

Именно тогда у меня появилась татуировка «Не бойся мечтать масштабно!».

— А почему ты так мало хотела, Веснушка? — спросил я ее.

— Ну как мало? — хитро прищурилась она. — Не так уж и мало. К тому же я хотела выиграть спор.

На следующее утро я купил ей самую большую шоколадку, какую смог найти. Это был самый приятный проигрыш в споре в моей жизни.

Но я точно знаю, что это произошло неслучайно. Об этом — в следующей главе книги.

42. Намерения минус действия равно ничего

Планы — это мечты компетентных людей.

Вы сможете реализовать свою стратегию только в том случае, если вложите в это свои ресурсы. Благих намерений недостаточно — у вас ничего не получится, если вы не потратите свое время, деньги и талант правильным образом.

В самом начале моего пути бизнес-спикера по менеджменту и специалиста, который помогает другим организациям налаживать систему управления продажами, меня пригласили в очень хорошую компанию из Черноземья, и я с удовольствием поехал им помочь.

И вот утро, я в костюме и начищенных туфлях захожу в офис, меня провожают в отдел продаж, испуганные продавцы смотрят на меня и смешно моргают, потому что не знают, как себя вести, и мы

начинаем знакомиться. С частью из них я уже заочно знаком, потому что делал «тайные закупки» и понимаю, о чем можно поговорить.

— Сколько вы получили за последний месяц? — спрашиваю продавцов.

— Я — 27 тысяч рублей!

— Я — 40!

— А у меня была сессия, поэтому я только оклад получил, 17 тысяч.

— Я 35 заработал.

— Так, хорошо, ребята! А вот поделитесь, пожалуйста, у кого какая цель есть? — продолжаю интересоваться у своих новых друзей.

Пауза.

Видно, что люди нечасто задумываются о своих целях. Стесняются мечтать, как это у нас принято. Ведь этому почти никто не учит.

— Давайте-давайте, не молчите, друзья мои! Чего бы вы хотели? Через год, например?

— Ну-у-у, я бы... Я бы вот, знаете! Я бы хотел руководителем стать, вот!

— Отличная цель! Молодец! А ты? — обращаюсь к следующему продавцу, который усиленно думает, что сказать.

— Я давно мечтаю о машине. О белой красивой машине. Подержанной.

— А сколько она стоит?

— Мне недавно предлагали за 750 такую купить, — говорит парень, у которого «была сессия, поэтому он только оклад 17 тысяч получил».

— Хорошо. Зафиксировали. Машина за 750 тысяч. Так, а твоя цель какая?

— А я замуж хочу! — под хохот своих коллег сообщила симпатичная девочка.

— Ну, это не ко мне, — улыбнулся я, — хотя цель явно благородная! Есть на работе какая-нибудь цель?

— Пока не придумала, — потупив взор, сказала симпатичная девочка.

— Ну ладно, думай. А ты чего хочешь? — спрашиваю следующего.

— Я хочу выйти на уровень дохода в 100 тысяч рублей!

— Вау! Круто!

Это действительно очень приятно, когда люди чего-то хотят. Считай, что уже половина дела сделана.

— Так, ребята, второй вопрос. Давайте поделимся друг с другом: что вы прочитали за последние полгода, чтобы приблизиться к своей цели? Откуда черпали информацию?

И тут, увы, произошло то, что происходит в большинстве случаев. Люди начали прятать глаза, говорили, что им некогда этим заниматься и все время уходит на работу, и учебу, и досуг, и отдых, и спортзал, и покушать, и в кино, и с друзьями, и помочь родителям, и «ВКонтакте», и еще много куда, только не в то место, которое приблизило бы тебя к твоим целям.

К сожалению, многие даже не хотят планировать свой успех. Это странно, не правда ли?

Я называю это национальной бедой, синдромом «Не хреново было бы».

И приведенные выше разговоры — это, пожалуй, любимые мои разговоры с незнакомыми людьми.

Если вы читали мою первую книгу «45 татуировок менеджера», то помните главу, в которой описаны люди-мечты и люди-цели. По сути, разница между ними в наличии плана, понимания, что, как и когда делать, чтобы прийти к своим целям. И «хотя бы лежать по направлению к своей цели»

не прокатит. Нужны ежедневные маленькие шажочки или большие шаги по направлению к ней. Безусловно, главное — это захотеть. Я даже однажды был в Лондоне на четырехдневном семинаре одного из самых известных спикеров мира, который делал все, чтобы огромная толпа людей захотела что-нибудь изменить в своей жизни. Они массово медитировали, вбрасывали руки в космос, изображали капризных детей и даже ходили по углям, но все хотелки, карты визуализации, утренние самонастройки без плана и дальнейшего следования этому плану ни к чему никого не приведут. Я провел свой первый мастер-класс в декабре 2014 года, а уже через год на рынке бизнес-образования начали говорить про «феномен» из серии «как быстро он ворвался в нашу сферу». И каждый раз, когда я это слышу, я говорю, что это не феномен. Это план.

Вот заметка из моего телефона, сделанная в тот момент, когда я покидал ряды своей компании, чтобы стать бизнес-спикером.

Написать сценарии двух мастер-классов.

Понять схему, как проводят звезды рынка свои тренинги в регионах.

Запустить сайт.

Сделать собственный SWOT-анализ по книге Манна «Номер один»[9].

Понять, как формируется клиентская база, и начать ее собирать.

Изучить ценообразование на рынке бизнес-тренеров.

Зарегистрировать ИП и понять, какую систему налогообложения выбрать.

Открыть счет в банке на ИП.

Консультации с Александром Фридманом, Игорем Рызовым, Викторией и Сергеем Бехтеревыми.

Соглашаться на все приглашения выступать на внешних мероприятиях.

Записаться на курсы по совершенствованию дикции.

Определиться с имиджем (Кто я? Что транслирую? Чем отличаюсь?).

Начать проводить конкурентный анализ по всем тренерам, представленным в РФ.

Сделать крутую презентацию к моим мастер-классам.

Сделать профессиональную фотосессию для пресс-портрета.

Провести большие тренинги по субботам для своих сотрудников.

Еще раз пересмотреть тренинги Гандапаса по публичным выступлениям.

Работать над своим речевым аппаратом.

Напротив каждого пункта стояли жесткие сроки, имена ответственных людей (если это можно было делегировать), и я все это сделал в очень короткое время. При этом я понимаю, что план несовершенен, но это хоть какой-то понятный сценарий развития событий и видов работ.

Приведу в пример еще один разговор, который состоялся на обеде VIP-клиентов школы бизнеса «Синергия» в ходе Synergy Insight Forum 2018. Все, кто когда-то со мной обедал в таком формате, знают, что я в этом случае выступаю модератором, чтобы познакомиться с людьми, да и самому найти интересные и нужные контакты. В трех-четырех процентах случаев это переходит в полезные связи и знакомства.

Так вот, апрель 2018-го. Я попросил каждого рассказать немного о себе, и очередь доходит до одного хорошего человека. Людей из этой категории я называю Очарованными.

— Здравствуй, я коуч, — говорит Очарованный и почему-то этого стесняется, хотя, с другой стороны, вроде бы и гордится.

Я говорю:

— О! Много вас, коучей, сейчас стало. А чем вы до этого занимались?

— У меня свой мебельный магазин, — говорит Очарованный.

— И как же вы решились стать коучем? Почему произошел такой крутой поворот в вашей судьбе?

— Я попал на тренинг личностного роста к одному сильному коучу. А у него есть своя школа коучей. И вот всех он делает коучами, и я тоже решил им стать.

— Зачем вам это?

— Ну как же. Бизнес — это тяжело и неинтересно, там сейчас проблемы. А коучинг — это всегда про рост, про помощь людям, и это всегда интересно.

Вот поэтому и «очарованный». Всем кажется, что это легко, а реальных профессионалов по пальцам можно пересчитать. Зато псевдокоучей тьма-тьмущая.

— Чем вы будете им помогать? — спрашиваю.

— Пока не решил. Но мне, честно говоря, еще до ноября учиться. Я только в середине пути.

— Вы знаете, у меня главный вопрос: как вы будете себя продавать? Какая у вас есть экспертиза, чтобы на нее можно было опереться и чтобы люди захотели, чтобы вы их откоучили?

— Ой, я пока не думал об этом. Сейчас куча тренингов по продажам, схожу на какой-нибудь и потом начну продавать.

Охренеть.

Вот почему у тебя проблемы в бизнесе, дружище. Может быть, сначала сходишь на тренинг по продажам, а потом уже будешь думать про что-то другое как про легкий путь?

А потом люди сидят и обижаются на весь мир, не признающий их гениальности.

При этом они сертифицированные коучи, со степенью МВА и еще кучей других приблуд, которые не играют никакой роли в том, чтобы состояться как профи.

Где твой план?!

Намерения минус действия равно ничего.

У меня уже давно есть такая татуировка. С тех пор как мой директор по продажам подарил мне оранжевую футболку с такой надписью на спине. Футболка мне так понравилась, что я надевал ее по поводу и без. В конце концов надпись отпечаталась на моей спине татуировкой, и теперь она всегда со мной. Даже мою визитку украшает именно эта цитата в качестве личного девиза.

Действия будут в том случае, если ты знаешь, что тебе делать и когда тебе делать. Как и с кем делать, можно разобраться по пути. Первичны здесь что и когда.

И так во всем, друзья мои! Так во всем.

«Я хочу выйти замуж» — покажите свой план и расскажите, что вы будете делать в первую очередь?

Где обитают одинокие мужчины? Когда вы попадете в это место?

Хотя гораздо легче сидеть дома и сетовать на несправедливость этой жизни.

«Я хочу обеспечить себе пассивный доход в пять тысяч долларов в месяц начиная с 50 лет» — где и с кем вы будете встречаться, чтобы глубоко изучить этот вопрос, как и сколько откладывать, куда инвестировать?

Хотя гораздо легче ждать пенсии и вообще не брать на себя никаких обязательств ни перед собой, ни перед своими близкими людьми.

«Я хочу отжиматься 100 раз за один подход» — какие обучающие видео будешь смотреть? Какие

приложения установишь? Кто будет твоим тренером? В какое время будешь заниматься?

Хотя гораздо легче сослаться на свою занятость на работе, стресс и, как следствие, невозможность тратить время на физические нагрузки.

Без плана и дальнейших действий нужно забыть про свои мечты, карту желаний, посылы в космос, визуализацию и силу мысли.

Хочешь быть успешным — планируй свой успех. Точка.

И не забудьте про эту татуировку. Она очень хорошо помогает добиваться результатов.

43. Одинаково важно и то, что ты хочешь, и то, чего ты не хочешь

Весна 2003 года. Около четырех часов утра.

Мне холодно, потому что в том помещении, где я проснулся, сегодня почему-то не работают розетки.

Здесь темно, очень тесно и кто-то орет на улице.

Я понял, почему я проснулся. Не от холода, а от этого дикого ора. Этот человек стучит в дверь и требует ему открыть. Чего он хочет? Похоже, ему надо выпить и он требует продать ему выпивку.

Он не один, точно не один, с друзьями, и, по-моему, они все втроем не вяжут лыка.

Я затаюсь и сделаю вид, что меня нет. Скоро придет мой напарник, и мы поменяемся местами. Я пойду охранять подземный переход, как раз напротив МИДа, там около двадцати павильонов-киосков, я буду один сидеть в одном из этих павильонов и молиться, чтобы в мою смену здесь не было каких-нибудь панков-маргиналов, компании фашистов или пьяных пограничников, потому что если они начнут громить павильоны, я должен буду выйти и успокаивать их, а если они не успокоятся, то драться. За 180 рублей в смену.

А пока я лежу на раскладушке в павильоне на Смоленской площади, на улице минус 10, и какие-то трое перебравших мужчин стучатся в этот павильон и требуют продать им горячительное. Я притворяюсь, будто меня нет. Павильон закрыт, все ушли спать. И вам пора, ребята. Идите-идите. Мне почти не страшно, потому что это норма моей жизни. Полгода назад я приехал в Москву, днем я учусь в вузе, по ночам работаю охранником. Берцы, бушлат и камуфляж у меня свои. Естественно, это не ЧОП, расплачиваются с нами наличкой, наш начальник — какой-то бывший полковник ФСБ, поэтому ему можно работать нелегально.

Это было темное время для меня. Непростое время.

Я его очень хорошо помню и даже намеренно вспоминаю это время в деталях, чтобы у меня возникла «морковка сзади».

Многие говорят, что мотивация — как морковка, подвешенная перед мордой ослика. Он видит ее, идет к ней и таким образом тянет за собой тележку, которая к нему привязана. Это Цель, про которую я писал чуть раньше. Я называю ее «морковка спереди». Знать, чего ты хочешь, и тянуться к этому.

Но любую мотивацию можно усилить, когда ты не только знаешь, чего ты хочешь, но еще и знаешь, чего ты не хочешь.

Я не хочу возвращаться в 2003 год.

Нет, вы не подумайте, я не чураюсь тяжелой работы и, если нужно, могу быть и охранником, и грузчиком, и работать по ночам! Могу, но я этого очень не хочу. Это и есть моя «морковка сзади».

Напоминание, как было там, в прошлом, чтобы здесь, в настоящем, не расслабляться.

Я расскажу вам про свое самое ужасное состояние в период работы охранником. Про беспомощность и злость, которые я не хочу больше испытывать. Возможно, это кого-то рассмешит, но для меня это было серьезным ударом.

Прекрасно помню ту ночь: слякоть под ногами, что-то неприятное моросит с неба, стоят противные проститутки вдоль Садового кольца. И тут взгляд зацепился за что-то невероятное. Я увидел билборд с рекламой нового журнала. Но он был не таким, как все, а каким-то чересчур хулиганским. На нем была изображена обложка журнала за стеклом, стекло было якобы разбито и как будто бы краской написано «Позор!» и «Разврат!». А внизу, несмотря на изображение на обложке полуголой девицы, подпись «Оклеветанный журнал о тихих семейных ценностях». Смотрелось очень прикольно, помню, я даже тогда улыбнулся. Журнал назывался MAXIM.

«Во, как здорово! — подумал я тогда. — Журнал с таким же именем, как у меня. Надо обязательно купить».

С нетерпением я ждал утра. Недалеко от охраняемого павильона, в котором я ожидал прихода продавца, чтобы передать ему ключи и забрать у него деньги, находился газетный киоск.

Обыкновенный газетный киоск, в котором я покупал «Московский комсомолец» за пять рублей и какие-то там сканворды в дорогу за десять. Про бизнес-литературу я тогда даже и не думал.

И вот, получив свои 180 рублей, я подхожу к киоску и говорю: «А у вас журнал MAXIM есть?»

Женщина, которая сидела там, даже не взглянув на меня, сказала холодно и обыденно: «Сто рублей», и я завис.

Сто рублей — это больше половины моих денег за смену. Сто рублей за глянцевый журнал.

Оборзели, что ли?! Я не готов столько потратить на журнал, как бы он ни назывался. Я не готов.

Досада, обида, злость.

Я вправду разозлился. Сначала на этих «буржуев», которые за какой-то там журнальчик с сиськами на обложке хотят так много денег, а потом на себя, что не могу себе это позволить. Точнее, могу, но это будет противоречить здравому смыслу.

Ощущение беспомощности, смешанное с желанием приобрести этот глянец, меня очень сильно мотивировало. Мне хотелось вырваться из этого места, из этой работы. И в тот же день я старательно вывел себе на руке еще одну татуировку: «Одинаково важно не только то, что ты хочешь, но и то, чего ты не хочешь».

Где-то в глубине души засела мысль. Даже не мысль, а Мысль! Мне захотелось жить так, чтобы я даже не задумывался над тем, дорого стоит этот журнал или нет. Чтобы я свободно мог себе покупать любую прессу и никаких нравственных страданий по этому поводу не испытывал. Мысль родилась и быстро-быстро куда-то спряталась.

Через полтора года я уже работал менеджером по продажам в той компании, про которую писал в предыдущих книгах. Деньги начали появляться. Как-то раз, проходя мимо газетного развала, я увидел новый номер журнала MAXIM. И в одно мгновение я вспомнил все свои ощущения от той ночи, от того непродолжительного диалога с киоскершей и от того образа жизни, который я вел совсем недавно.

Дрожащими руками купил этот журнал, начал читать... и покупал его больше 10 лет. Он был для меня неким символом того, что я смог.

И я не знаю, чего я хотел больше. Жить по-другому, перейдя на новый качественный уровень, или не

возвращаться в тот павильон на Смоленской площади. Павильона уже давно там нет. А вот газетный киоск по-прежнему на том же месте.

Я уверен, что каждому человеку в жизни нужно найти не только морковку спереди, но и морковку сзади. В паре эти две морковки создают огромную движущую силу для любого человека.

Многие знают, какую большую симпатию я испытываю к компании «Аскона», ее руководителям и сотрудникам и, конечно, к ее основателю Владимиру Михайловичу Седову.

Один из тех мегапроектов, которые Владимир Михайлович реализовал в жизни, это Первый клинический медицинский центр в городе Коврове, который он построил на собственные деньги. На четыре миллиарда рублей собственных денег.

Я бываю в этом медицинском центре раз в году и провожу полную диагностику организма (и всем советую это делать). Японское и немецкое оборудование, супервысококвалифицированные врачи, клиентоориентированный подход к пациентам — это одна из лучших клиник в России. Но зачем это предпринимателю Седову, у которого есть огромная фабрика по производству матрасов? Зачем это городу Коврову Владимирской области, где проживает не больше 140 тысяч населения?

Дело в том, что однажды на производстве одному сотруднику стало плохо, вызвали скорую помощь, и, когда бригада приехала, Владимир Михайлович предположил, что у сотрудника такой-то приступ, сославшись на свое медицинское образование. Врачи же решили, что диагноз у больного другой, начали оказывать ему неверную помощь, и закончилось все очень трагично. Сотрудник умер. Позже оказалось, что Седов в своем предположении был прав.

И он решил построить для жителей города, и в первую очередь для своих сотрудников, лучший медицинский центр во всей округе. Он решил, что больше не хочет, чтобы его сотрудники умирали из-за неквалифицированной помощи врачей.

Это была и есть его морковка сзади.

Ну а раз уж взялся делать, то делать нужно лучше всех. И поэтому: самое дорогое оборудование, постоянное обучение всего персонала, строжайший отбор врачей, операционная, похожая на космический корабль.

Это его морковка спереди.

Таких историй очень много, и я точно знаю: когда ты понимаешь не только к чему ты идешь, но и от чего ты убегаешь, внутренняя мотивация работает в разы сильнее.

Я и вам рекомендую найти обе свои морковки.

И не забудьте сделать такую татуировку.

44. Оправдания убивают действия

Для многих надежное оправдание лучше всякого успеха, потому что успех ничего не закрепляет навечно. Все равно придется доказывать, что ты и сегодня тот же молодец, каким был вчера. Но когда у нас есть достойное оправдание, почему ничего не достигли, это, можно сказать, уже навечно. Более того, когда есть оправдание, почему ты не написал книгу, не снял фильм и т. п., — оно объясняет, почему ты не написал великую книгу и не снял великое кино. И нечего удивляться, что ради хорошего оправдания люди нередко готовы больше страдать и больше трудиться, чем ради успешного завершения дела.

У многих людей, которые не достигают целей, срабатывает так называемый когнитивный диссонанс. Их взгляды на жизнь, их психика подстраиваются под окружающую действительность. Например, у

человека явно лишний вес, и у него есть убеждение «Хорошего человека должно быть много». И так утверждают большинство людей, которые ни хрена не хотят с собой делать.

Как я, например, понимаю фразу «Хорошего человека должно быть много»?

Если человек хороший, то у него и поступки должны быть хорошие, а не жирная ж..., понимаете?

То есть здесь вообще речь про лишний вес не идет. В этой фразе речь идет про добро, которое человек несет во внешний мир через свои поступки.

«Конечно, Максим Валерьевич, у вас получается продавать. Вы же крутой...» — каждый раз, когда я слышал эту фразу, работая в продажах, меня трясло так, как будто я был под напряжением.

«Ну понятно, сделал карьеру. Проработал в одной компании тринадцать лет, высидел себе должность» — этой фразой меня били по голове, будто канализационным люком.

«Вон смотрите, Батырев собрал своих провайдеров со всей страны, и они поехали к нему. Конечно, его же любят». А это что за чепуха, ребята?

Погодите-погодите, я все прекрасно понимаю.

Немногие хотят видеть труд, дисциплину, бессонные ночи, жизнь по принципам, одержимость Делом и страсть. Гораздо больше людей хочет видеть дар, врожденный талант, блат, небесную харизму, вмешательство потусторонних сил и сверхъестественные способности.

Зачем это людям?

А чтобы ничего не делать. Как только у тебя появляется объяснение чужого успеха (или своего неуспеха), можно снова сесть на диванчик, открыть инстаграмчик и ни хрена не делать.

Оправдания убивают действия.

Пожалуйста, пожалуйста, пожалуйста, не ищите причин, почему у вас не получилось сейчас. Ищите всегда, что нужно делать, чтобы получилось завтра.

В августе 2018 года, поддавшись моде и ради интереса, я привез в отпуск на море сапборд. Это такая большая надувная доска с веслом, ловко балансируя на которой можно совершать водные прогулки.

Со стороны это кажется очень простым занятием, но на деле это не так уж и просто. Даже при небольших волнах доска под ногами ходит ходуном.

Посмотрев обучающее видео в YouTube, я полез на сапборд, и моя уверенность в собственном чувстве баланса улетучилась через тридцать секунд. После десятой неудачной попытки встать на доску я ретировался из этой битвы и решил дать покататься жене и друзьям, в душе ожидая, что они так же красиво будут падать в море. Но этого не случилось. У всех получилось с первого раза, и все они оживленно обсуждали, как же круто, что я купил сапборд, и рассказывали, как здорово работали все мышцы и как классно чувствовать себя на этой доске покорителем моря.

В этот день я больше не пробовал.

Вечером — еще раз просмотр видео в YouTube, поиск своих ошибок, рефлексия и на следующее утро уверенный заплыв в море, чтобы закрыть гештальт. Безрезультатно.

На берегу ко мне подошел один из русскоговорящих отдыхающих и с ухмылкой рассказал, что они с женой второй день наблюдают за моими попытками и, по его мнению, я слишком большой для такой доски. А друзья мои весят в два раза меньше меня.

Действительно, я тяжеловат для этой доски. Бамц! Есть оправдание номер один.

И вообще я уже слишком взрослый для того, чтобы на глазах у всего пляжа делать из себя посмешище. Бамц! Есть оправдание номер два.

А еще у меня проблемы с вестибулярным аппаратом. Да, точно. Бамц! Есть оправдание номер три. И я перестал пробовать. На доске по очереди катались мои дети, моя жена, мои товарищи, а я лепил куличики на берегу, плавал в море и думал, что это не мое. У меня же есть для этого оправдания, правда?

Но через четыре дня я понял, что злюсь на себя и мне нужно во что бы то ни стало научиться это делать для себя самого.

Я проплыл на этой доске метров пятнадцать и снова упал, но, когда я плыл, я ликовал оттого, что смог победить свои оправдания. Для этого мне понадобилось десять дней и двести попыток.

Я неуклюжий и косолапый, большой и тяжелый, на меня показывают пальцем и, может быть, даже смеются, но, блин, мне удалось сделать это! Я смог! Жаль, что в последний день отпуска, но, по крайней мере, я уезжаю с ощущением, что точно сделал все, что мог, и продолжу тренироваться в следующем отпуске.

Давайте приведу какой-нибудь совсем дурацкий пример оправданий в жизни какого-нибудь хорошего человека. Пусть его зовут Люк. Люк Скайуокер.

Мальчик Люк не хочет подстригать ногти. Придумаем ему оправдания?

- Подстригают ногти только девчонки, а я настоящий пацан.
- Когда стану посвободнее, я подумаю о том, чтобы заняться стрижкой ногтей, а пока у меня нет на это времени.
- Все мои друзья ходят с нестриженными ногтями, и я не буду выбиваться из стаи.
- Мои родители делали мне больно в детстве, когда подстригали мне ногти, и это они во всем виноваты.
- Я пока не принял для себя решение, что лучше: щипчики или ножнички, и изучаю этот вопрос.
- Не хочу, чтобы вся эта индустрия маникюра зарабатывала на мне.
- Те, кто подстригает ногти, просто лицемеры. Они не лучше и не хуже таких, как я.
- Когда-то я тоже подстригал ногти и не увидел в этой процедуре никакого смысла.
- Страна в опасности! Какие могут быть ногти?
- Ногти для меня — один из видов оружия. Не буду лишать себя возможности пронзить ими противника.
- Я просто интроверт и не хочу ни с кем общаться. Пусть люди обходят меня стороной.

И так далее.

Звучит забавно, не правда ли?

Любому собственному бездействию можно придумать еще больше выверенных и обоснованных оправданий. Но со стороны это все выглядит не менее забавно, чем мальчик Люк со своими ногтями. Лучшие учителя для нас — наши маленькие дети, которые пока еще не научились придумывать себе оправдания. Каждый раз, когда они осваивали новый навык, они повергали меня в шок.

Первый раз — когда они научились держать голову.

Второй раз — когда научились брать в руки предметы.

Третий — когда стали переворачиваться со спины на живот.

Четвертый — когда начали передвигаться по-пластунски...

Что тут такого, спросите вы. Все дети проходят эти этапы, потом ребенок научится сидеть, вставать, ходить, разговаривать, читать... и так далее, и так далее.

А шок у меня потому, что я видел, сколько раз они пытаются сделать это и не сдаются.

Без преувеличения тысячи, тысячи раз!

Кряхтят, ноют, стонут, буянят, но пробуют, пробуют, пробуют... с утра до ночи, с ночи до утра.

Наверное, все потому, что ребенок не знает, что такое плохо, что такое хорошо, что такое больно, что такое расслабленно, что такое легко, что такое тяжело. Он просто видит цель (научиться брать предметы в руки) и начинает ее достигать, развивая по пути нужные мышцы и знания.

Сейчас, через три часа, через шесть часов, через двенадцать часов, через сутки, через неделю, через три недели он все время пытается сделать некое действие, пока у него не получится! А когда получается, он делает это еще и еще, пока это не перерастет в навык.

Дай бог нашим детям сохранить эти качества на всю жизнь, и пусть их не испортят родительские примеры опускания рук!

«Просто мои родители не дали мне спортивное детство».

«Просто у меня не было стартового капитала, чтобы открыть бизнес».

«Просто все мои друзья отвернулись от меня, когда мне нужна была их помощь».

«Просто моя руководители не понимают меня».

«Просто у меня совсем нет времени, чтобы заняться этим».

Удобно же!

На все это я могу сказать: «Просто вы недостаточно хотите!»

Недавно я познакомился с удивительным человеком. Его зовут Аркадий Цукер. Когда он родился, врачи поставили ему неутешительный диагноз — тяжелая форма детского церебрального паралича. Медики уверенно заявили родителям, что их ребенок никогда не сможет вести жизнь обычного человека, не сможет научиться нормально говорить и ходить.

Увы, мы знаем очень много примеров таких печальных историй и очень мало примеров того, что произошло дальше. Только один человек не согласился с мнением докторов, и это был его папа. Он сказал, что у него просто не может родиться больной ребенок. И поскольку Аркадий — его сын, значит, он определенно здоров

Я вас очень прошу найти время и посмотреть 15-минутное видео про то, что происходило дальше.

Оправдания — это создание собственного иллюзорного мира, который существует только в наших фантазиях. На самом деле оправдания — это отказ от ответственности и уход от принятия нами каких-либо решений.

У отца Аркадия Цукера определенно есть на сердце татуировка «Оправдания убивают действия».

Предлагаю всем нанести ее и удивиться, с какой космической скоростью мы начнем расти.

Или у нас на это сейчас просто нет времени?

45. Наслаждайся каждой минутой жизни!

Ты живешь один раз. Правил здесь нет. Все правила ты придумываешь себе сама. А потом всё, конец. Сон без сновидений. До конца времен. Поэтому будь счастлива, пока можешь, пока ты здесь. Планета Земля — это подарок.

Когда стоишь на какой-нибудь заснеженной горной вершине, а уже через сутки гуляешь вдоль набережной теплого моря, понимаешь: это чудо. Будь Земля расположена на пять тысяч километров дальше или ближе к Солнцу, не будь у нее естественного спутника — Луны, будь ее ось наклонена на десять градусов сильнее, нас на ней могло бы не быть.

Профессор Эндрю Уотсон из Великобритании вывел формулу, что возможность зарождения разумной жизни на планете каждые четыре миллиарда лет равна 0,01 %. Очень сложно организованные и разумные формы жизни развились на нашей планете благодаря длинной цепочке случайных совпадений, которые невозможно повторить.

Ваша жизнь — это подарок.

Посчитайте вероятность того, что ваши мама и папа встретятся, полюбят друг друга и захотят создать новую жизнь в вашем лице, в лице прекрасного человека, который читает сейчас эту книгу. Какова вероятность того, что конкретный сперматозоид соединится с конкретной яйцеклеткой, сформировав новую жизнь?

Еще один ученый, Али Биназир, высчитывал вероятность рождения конкретного человека и пришел к тому выводу, что шанс родиться у каждого из нас был равен 1 к 400 000 000 000 000 000!

Эта цифра читается как «1 к 40 квадриллионам», друзья.

Мне очень понравились слова Биназира: «Представьте, что где-то в океане брошен спасательный круг. В океане живет только одна черепаха, которая плавает под водой. Вероятность существования человека точно такая же, как и вероятность того, что эта черепаха, всплыв на поверхность, наткнется на этот спасательный круг с первой попытки».

Вероятность того, что мы с вами живем на этой прекрасной планете, равна нулю.

Это самое настоящее чудо! И надо кайфовать от него!

Я меньше всего хочу читать проповеди, выносить мозг и поучать. Я прекрасно понимаю, что у каждого из нас есть непростая работа, какие-то обременения, долги, обязательства и обязанности. Но каждый раз, когда есть возможность не думать обо всем этом, каждый раз, когда ты открываешь для себя новые города и страны, впечатления и знакомства, вкусную еду и книги, встречи с любимыми людьми и занятия любимыми делами, — просто кайфуй.

У меня была детская мечта — стать путешественником. Отчасти я ее реализовал, хотя родители и говорили мне, что такой профессии нет. Мои подписчики в Instagram, Facebook, YouTube или «ВКонтакте» могут видеть, как часто я перемещаюсь по нашему прекрасному миру и впитываю в себя впечатления.

И я удивляюсь, когда люди не умеют этого делать. Меняя контекст вокруг себя, они видят негатив, боль, они брызжут плохими эмоциями, фонят ими вокруг себя, ругаются или не могут отпустить от себя то, что их обременяет каждый день.

Приведу здесь два примера, хотя у меня их на порядки больше.

В рамках одного из «Комбат-туров» мы поехали на обзорную площадку с одним из прекраснейших видов на один из прекраснейших городов. Все располагало к тому, чтобы в этот момент жизни стать счастливым: отличная погода, небольшое количество китайских туристов, сам вид на потрясающий город и залив. Я стою и улыбаюсь во весь рот... Тут ко мне подходит одна из наших клиенток, с которой мы до этого обсуждали ситуацию в ее компании, и говорит:

— Максим, я готова их всех убить на хрен!

Я даже не понял, что произошло и о чем она говорит. В данный момент. В тот момент, когда надо наслаждаться этой прекрасной жизнью.

— Не понял, о чем вы? Что произошло?

— У меня плюс ко всему еще и HR уволилась! Только что!

Да блин! Вы посмотрите вокруг — какая красота! Когда еще вы приедете в это место? Давайте сейчас немного повосхищаемся силой этого мира! Чуть-чуть побудем счастливыми, насладимся моментом, а потом сядем в автобус и вернемся к нашим обыденным проблемам.

Нужно уметь быть счастливым хотя бы иногда.

Зимой 2018 года мы всей семьей поехали в Таиланд на зимние каникулы. Лежать на пляже на Пхукете нам надоело довольно быстро, и мы, как всегда, решили устроить приключение и уехать вглубь материка на автомобиле. Ведь если есть возможность посмотреть мир, нужно обязательно ею воспользоваться. Одной из наших первых целей по пути была волшебная пещера Желудок Слона в провинции Пханг-Нга. По дороге мы с детьми изучали легенду о появлении этой пещеры.

Согласно легенде, пещера появилась из слоновьей туши со вспоротым животом. Этот слон принадлежал местному фермеру, но однажды попался на глаза его соседу, чьи угодья недавно были уничтожены стадом диких слонов. Фермер не смог совладать с собой и так разозлился, что убил бедное животное, вспоров ему живот. На том месте, где упал убитый слон, появился Слоновий холм, а рана в животе стала той самой пещерой Пхунг-Чанг.

Внутри этой пещеры сначала нужно проплыть на каноэ, потом пересесть на плоты и, пригибаясь, доплыть под низким сводом до места, где можно будет дойти до ее конца пешком. И я, и мои дети были в полном восторге от происходящего. Тем более что я усиливал рассказ о том, что мы видим внутри желудка слона, своими фантазиями.

Когда мы возвращались обратно, я услышал вдалеке какую-то ругань. Чем ближе мы подплывали к источнику шума, тем больше было понятно, что кто-то ругался на русском языке. И когда мы окончательно подплыли к месту пересадки с каноэ, я увидел грузного мужчину, который дико орал на гида что-то из серии: «за собственные деньги тут надо мной издеваться будут!»

Мне искренне жаль этого человека, честно. Он не видит красоты этого мира. Он не умеет радоваться и наслаждаться подаренными нам чудесами. Он не хочет верить в них и наслаждаться такими прекрасными моментами, которые дарит ему жизнь.

Я видел ругающихся людей на вершине Шумаковского перевала, на Плитвицких озерах в Хорватии, в винных подвалах Грузии, на Мамаевом кургане в городе-герое Волгограде, на камчатских вулканах и даже на берегу Средиземного моря.

Люди, оказывается, совершенно по-разному воспринимают этот мир. Как говорит мой замечательный смоленский друг Павел Исаев, все люди делятся на два типа: на пчел и мух. Муха, куда бы ни летела, всегда найдет какашку и будет про нее всем рассказывать. Вот такая тут какашка есть, а вчера была другая, а завтра я найду какашку на другой поляне. А вот пчела всегда старается найти цветок, пусть даже один среди кучи какашек. Она трудится, собирает мед, ей некогда обсуждать других, она ищет и находит цветы на любой поляне.

Я хочу быть пчелой, я хочу любить своих детей и кайфовать от каждой минуты нахождения с ними. Это мои цветы.

Я хочу ценить каждую минуту своей работы и общения со своими читателями и участниками мастер-классов и туров. Это ли не счастье — быть востребованным и понятым.

Я хочу получать удовольствие от получаемых доходов, меценатства и Дела всей моей жизни, которым я сейчас занимаюсь.

Я хочу любить своих близких людей и, обнимая их, прижимая их к себе, чувствовать энергию

взаимной симпатии, которую получаю в ответ.

Я хочу кайфовать от новых знаний, инсайтов, открытий, принципов, которые я называю татуировками, и от улучшения своей личности.

Я хочу любить свою страну и свою планету. Это же чудо, которое нам подарили!!!

Я хочу жить и хочу, чтобы жили вы все, мои дорогие друзья!

Нужно уметь быть счастливым.

Когда люди мне говорят, что они не могут быть счастливыми, потому что вокруг все плохо, мне хочется даже не сделать им татуировку, а поставить клеймо: «Наслаждайся каждым моментом жизни!».

Быть счастливым — это ваше решение. Кайфовать от результатов выращенного тобой сотрудника и от первого луча солнца на восходе — это личное решение. Улыбаться, когда тебя обдувает встречный ветер и когда ты целуешь свою маму, — это тоже решение. Наслаждаться хорошей книгой и песнями под гитару у костра — это тоже личное решение человека.

Человек может вырабатывать счастье, когда захочет этого. Захотите же этого, друзья мои! Я очень вас прошу! Чем больше будет счастливых людей, тем лучше будет мир, в котором мы живем.

Однажды в Новой Зеландии я встретил на улице бродягу, который был счастливее любого знакомого мне человека из самого мегакрутого офиса в Москва-Сити!

Человек может вырабатывать счастье сам! Для этого нужно уметь договариваться с собой.

Наслаждаться каждой минутой нашей чудесной жизни и сделать себе такую же татуировку, какая есть у меня.

Счастье — это наше личное решение!

В качестве бонуса к последней главе я попрошу вас посмотреть видео по этой ссылке:

А тем моим прекрасным читателям, которые смогли дочитать книгу до конца, я хочу повторить ту же самую фразу, которой заканчивал свои предыдущие две книги:

Лучше быть счастливым и богатым, чем бедным и больным!

Только вперед, братцы!

Только вперед!

Об авторе

Максим Батырев начиная с 2015 года проводит открытые и корпоративные мастер-классы, на которых делится своим практическим опытом с руководителями России и стран ближнего зарубежья.

Карьера Максима — яркий пример блестящего вертикального роста: от рядового специалиста до топ-менеджера крупной российской компании, обладателя премии «Коммерческий директор года — 2012» и «Менеджер года — 2013». Издательский дом «Коммерсантъ» включил его в топ-1000 лучших менеджеров России.

Кроме того, Максим — автор бестселлеров «45 татуировок менеджера» (победителя литературной премии «Электронная буква — 2014» в номинации «Бизнес-книга года»; также книга получила «Книжную премию Рунета — 2014» как самая продаваемая бизнес-книга в России) и «45 татуировок продавана», которая стала финалистом конкурса «Деловая книга России».

В 2016 году Максим основал компанию Batyrev Consulting Group (подробнее о ней можно прочитать на сайте batyrevgroup.ru).

МИФ Саморазвитие

Все книги по саморазвитию на одной странице:

mif.to/samorazvitie

Узнавай первым о новых книгах, скидках и подарках из нашей рассылки

mif.to/letter

#mifbooks

https://vk.com/mifbooks?utm_source=ek_LR+&utm_medium=ebook&utm_campaign=tochki_podpiski

https://www.facebook.com/mifbooks/?utm_source=ek_LR+&utm_medium=ebook&utm_campaign=tochki_podpiski

http://telegram.me/mifbooks/?utm_source=ek_LR+&utm_medium=ebook&utm_campaign=tochki_podpiski

https://www.instagram.com/mifbooks/?utm_source=ek_LR+&utm_medium=ebook&utm_campaign=tochki_podpiski

Над книгой работали

Руководитель направления Ренат Шагабутдинов

Ответственный редактор Юлия Потемкина

Литературный редактор Дарья Сальникова

Арт-директор Алексей Богомолов

Дизайн обложки Наталья Савиных

Верстка Вячеслав Лукьяненко

Корректоры Лев Зелексон, Надежда Болотина

ООО «Манн, Иванов и Фербер»

mann-ivanov-ferber.ru

Электронная версия книги подготовлена компанией Webkniga.ru, 2019

Эту книгу хорошо дополняют

- Принципы

Рэй Далио

- Номер 1

Игорь Манн

Примечания

1

Обе книги вышли в издательстве «Манн, Иванов и Фербер». Первая — в 2013-м, вторая — в 2016 году.

2

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

3

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

4

Одностишие известного поэта Владимира Вишневского.

5

М.: Альпина Пабlishер, 2017.

6

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

7

Подробнее об этом принципе читайте в книге «45 татуировок менеджера».

8

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

9

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.