

Максим Батирєв
(Комбат)

45 ТАТУЮВАНЬ ОСОБИСТОСТІ

Правила мого життя



«Моноліт»
ДНІПРО
2019

УДК 316.648.4
ББК 88.532.1
Б28

Батирев, Максим Валерійович

Б28 45 татувань особистості / Максим Батирев (Комбат) ; пер. з рос. І.Юрені та А. Стояновської — Дніпро: Моноліт, 2019. — ___ с.

ISBN 978-617-577-160-0

Успішний менеджер і відомий бізнес-тренер Максим Батирев відкриває читачеві 45 особистих «татувань», що утворилися з його життєвих принципів. Ці написи палають, викарбовуються на серці й змінюють життя на краще.

Знакові миті буття спонукають автора до виведення правил взаємодії зі світом, із сім'єю й навіть із самим собою. Усі успіхи й невдачі, поразки й перемоги мають певний сенс і навчають у будь-якій ситуації формувати в собі нову, досконалішу особистість, іти шляхом саморозвитку й завжди досягати мети.

УДК 316.648.4
ББК 88.532.1

© Максим Батирев, 2019

© Переклад українською мовою, видання українською мовою, оформлення ТОВ «Видавництво “Моноліт”», 2019

Усі права застережено, зокрема право часткового або повного відтворення в будь-якій формі.

Правову підтримку видавництва забезпечує компанія Web-protect



ISBN 978-617-577-160-0

*Присвячується моїй родині.
Дякую вам, що терпите всі ці мої татуювання.*

0. Дуже важливий вступ, який треба прочитати

Мне нужно действовать, я каждый день
Бессмертным сделать бы желал, как тень
Великого героя, и понять
Я не могу, что значит отдыхать.

М. Ю. ЛЕРМОНТОВ

Цілковита нісенітниця, коли кажуть,
що я раптом відкрив у собі талант, —
я просто багато працював!

Джон Леннон

Двадцять дев'ятого жовтня 2017 року, виступаючи в Краснодарі перед півтисячним залом, я пообіцяв написати книжку, яку ви тримаєте в руках.

Зізнаюся, мене роздирав внутрішній конфлікт: чи маю я право давати житейські поради людям?

Якщо в книжках «45 татуювань менеджера» і «45 татуювань продавана»* я ще міг претендувати на статус експерта, бо вони підтверджені результатами моєї комерційної й управлінської діяльності, то що я можу сказати як особистість?

І я вирішив, що не маю на це права.

Саме тому, зверніть увагу, книжка називається «45 татуювань особистості. Правила **мого** життя».

Так, тут описано ті мої татуювання, що сформували мене як людину. Можливо, книжка вийшла надто відвертою й дечого мені писати було не варто. Прошу вас мене не засуджувати, бо це моє життя, і я обрав жити згідно з цими принципами.

Я просто людина зі своїми сильними і слабкими рисами, чеснотами і вадами, перемогами і поразками, переживаннями й кількома тарганями в глибинах мозку, які сваряться не тільки зі мною, а й один з одним.

«А чи не забагато у вас татуювань?» — питають мене іноді.

Я вважаю: що більше принципів у людини, то вона цілісніша, то міцніший її внутрішній стрижень і то ближче вона до тих, кого називають

* Обидві книжки вийшли у видавництві «Манн, Іванов і Фербер». Перша — у 2013-му, друга — у 2016 році.

Перекладені українською:

Батирев М. 45 татуювань менеджера. Правила керівника. — Харків: Фабула, 2017.

Батирев М. 45 татуювань продавана. Правила для тих, хто продає і керує продажами. — Харків: Фабула, 2017. — *Прим. ред.*

0. Дуже важливий вступ, який треба прочитати

вають атлантами, стойками або гіперборейцями. Принципи роблять людину сильною.

«З кожним новим принципом ви стаєте менш гнучким! Ви розумієте, що ваші принципи водночас є вашими обмеженнями?» — питають мене все ті ж люди.

Розумію.

Розумію й пишаюся цим.

Принципи іноді важливіші за все інше. Саме люди з принципами будували міста, вигравали війни, запускали ракети в космос, створювали науки й формулювали закони. Саме люди з принципами залишали слід у цьому світі та входили в історію.

Як бонуси в цій книжці наведені посилання на різні статті й відеоролики. Аби вам було зручно відразу переходити за посиланнями, я подав їх у формі QR-кодів.

Ось таких:



batyrevgroup.ru/hello

Установіть собі на планшет або смартфон сканер QR-кодів і відразу одержуватимете бонуси до прочитаних розділів.

А взагалі я хочу попросити вас не читати цієї книжки швидко. Можна читати один розділ, а потім проживати з ним день.

А потім ще один, і ще один — і так вивчити всі правила мого життя.

45 ТАТУЮВАНЬ ОСОБИСТОСТІ

Правила мого життя

1. Ніколи не кажіть, що ви чогось не можете

Я знав дівчину. Вона була набагато дурнішою за нас із вами. Вона не знала Талеба, думала, що еджайл — це пісня, а на слові «фасилітація» сміялася й червоніла. Але вона без чоловіків, без батьківського капіталу почала заробляти на одязі більше за нас. Бізнес пішов так добре, що вона відкрила дванадцять офлайн-шоурумів у центральних районах кількох мільйонників. А тепер це мала частина її обороту. Я це до чого? Друзі, ви готові. Я вам гарантую, ви вже все маєте, щоб тиснути на повну. От просто зараз. Вам більше не треба нічого чекати. Нічого додатково вивчати. Ви вже можете робити бізнес на мільярд. Вашого рівня інтелекту, розуміння, комунікації, зв'язків уже досить, щоб побудувати міцний бренд. Я не кажу, що треба зупинитися у вивченні й розвитку знань і компетенцій. Аж ніяк. Ідіть на MBA (тільки до нас), купуйте квитки на Synergy Global Forum. Але не гальмуйте у справах. Не забирайте ноги з педалі газу. Форум і MBA — це одні з драйверів розвитку. Базис, фундамент ви вже маєте. Його вже на мільярд вам вистачить. Отож слухайте дядечка Бренсона. Посилайте всіх під три чорти, беріться й робіть.

РЕКТОР БІЗНЕС-ШКОЛИ «СИНЕРГІЯ»
ГРИГОРІЙ АВЕТОВ

На стіні мого домашнього кабінету висять чотири дипломи.

Там написано, що я:

- найкращий комерційний директор року;
- переможець у номінації «Консалтинг» у конкурсі «Менеджер року»;
- найкращий автор року в номінації «Бізнес-література»;
- найкращий бізнес-спікер року.

«45 татуювань менеджера» і «45 татуювань продавана» — бізнес-книжки, що найкраще продаються за всю історію країни.

Галузеві рекорди в бізнесі компанії «КонсультантПлюс» досі належать тій комерційній службі, яку я свого часу очолював.

Графік моїх виступів розписаний майже на два роки вперед.

Тепер я маю свою компанію Vaturev Consulting Group, що працює в семи напрямках. У їхньому числі організація «Комбат-турів» — занурення в бізнес-середовище інших країн, проведення широко-масштабних конференцій з усвідомленого батьківства й Щорічного всеросійського форуму для підлітків, продаж бізнес-ігор «Менеджерське братство» і проведення корпоративних квестів за мотивами моїх книжок, аудит, налаштування й реанімація відділів продажу та багато іншого.

Це не хвастощі й не реклама.

Це те, чим я можу пишатися, і те, чого мені дали досягти праця, самодисципліна й мій янгол-охоронець.

Ба більше, я вважаю, що це тільки початок великого життєвого Шляху.

Головне, про що я можу запитати себе нині: чи міг я про це мріяти, коли п'ятнадцять років тому приїхав до Москви в берцях і камуфльованих штанах, без зв'язків, без блату, без жодного вродженого дару й без уявлення, що я буду робити?

Міг. І мріяв.

Звичайно, не так масштабно. Доволі акуратно й несміливо. Але щоразу, перебуваючи на якомусь щаблі, я мріяв про те, що колись опинюся на кілька рівнів вище. Знаходив собі живі приклади, читав багато книжок, був незадоволений поточною ситуацією. Я ніколи не приховував, чого хочу, мріяв голосно й публічно, і це завжди чули мої співробітники, керівники, моє оточення, а за три-п'ять-сім років усі вони дивувалися, що я прийшов до своєї мрії. І йшов далі.

Нині в моєму колі з'являється щораз більше людей, які по-справжньому змінюють світ, створюють галузі, рухають економіку та надихають тисячі й мільйони інших людей на подвиги своїм прикладом.

Усе в них починалося з акуратної мрії, якої вони досягали, потім зі сміливішої мрії, якої вони досягали, тоді вони заплющували очі й казали: «А якщо я взагалі от оцього захочу! Того, чого ніхто до мене не робив!» — і цього врешті теж досягали!

Збоку може здаватися, що їм пощастило, просто всміхнулася фортуна, але це не так. Усі ми рівною мірою здатні домогтися чогось великого. В однокласників Германа Грефа чи в друзів дитинства Олени Ісінбаєвої теж були можливості, найрізноманітніші. Та далеко не всі досягли таких результатів. Чому?

Бо, як і більшість людей у нашій країні, вони боялися мріяти. Людина, що боїться мріяти, ніколи не побачить можливостей, які їй дає доля.

Вона їх не бачить, бо не вірить у себе.

А ще багато людей мріють, але дуже боязко. Як я кажу на своїх майстер-класах: «Рівень прагнень нашої людини доволі низький. Це дачка, тачка й собачка. І щоб два шматочки ковбаски лежали на столі. І щоб милий був поруч. Ну а більше нічого й не треба».

Ви можете все, я впевнений у цьому.

Кожен може все.

І якщо людина не досягає чогось у житті — це її особистий вибір. Вона шкодує себе, знаходить купу причин і зовнішніх обставин, чому «це неможливо», або грішить на свої внутрішні проблеми й «тарганів».

Вона для себе обрала таку позицію. Ще раз: *ця людина вирішила, що їй так зручніше.*

Бо домагатися результатів важче, ніж їх не домагатися.

Бо відпочивати у вихідні й «після шостої» належить усім, я не виняток.

Бо я не маю правильних знайомих, грошей, освіти й чогось іще.

Бо вас би на моє місце — ви мене зрозуміли б.

Бо це не моє.

Бо я обрав сім'ю.

Бо, бо, бо...

За родом своєї діяльності я часто зустрічаюся з успішними людьми. З людьми, які досягають успіхів національного або регіонального масштабу.

Припустімо, я знаю жінку з Краснодару, яка професійно володіє всіма техніками масажу — від техніки для немовлят до шіацу. Нині вона ще й успішний консультант зі здорового збалансованого харчування, відкрила клуб здорового способу життя й стала підприємцем. Хоча раніше професійно займалася баскетболом і спортивними танцями.

Я знаю хлопця, який був професійним акордеоністом і навіть вигравав національні конкурси, а потім різко змінив професію й за кілька років став чемпіоном з настільного тенісу.

Знаю чоловіка, який входить до олімпійської збірної Білорусі з плавання, хоча плаванням ніколи не займався. Він бізнесмен, батько чотирьох дітей, спікер, їздить по всьому світу й розповідає історію свого успіху.

Двоє перших живуть у Краснодарі. Жінку звать Ганна Зелікова, у вісімнадцять років вона втратила зір через лікарську помилку. Хлопця звать Арсентій Шлиндров, йому відірвало руку в страшній аварії.

Чоловіка з Білорусі звать Олексій Талай. У шістнадцять років він підірвався на міні часів Другої світової війни, унаслідок чого втратив і руки, і ноги.

Вони — мої натхненники. Вони живуть, хочуть, можуть і роблять.

Ганна Зелікова ходить на мої майстер-класи й опановує управління персоналом!

Арсентій Шлиндров зрощує дітей-чемпіонів і сам представляє країну на міжнародних змаганнях!

Олексій Талай змушує ридати й захоплюватися тисячні зали!

1. Ніколи не кажіть, що ви чогось не можете

Коли я спілкуюся з ними, то розумію, що це — не «люди з обмеженими можливостями». Я розумію, що це люди з безмежними можливостями!

Усі ми — люди з безмежними можливостями.

Треба мріяти, вірити в себе й щодня діяти-діяти-діяти.

Ніколи не кажіть, що ви можете з чимось не впоратися! І не слухайте «добрих людей», які намагаються збити вас зі шляху.

Пам'ятаєте давню приказку: «Терпіння і труд усе перетруть»? Це щира правда. Історії всіх, хто домігся успіху, чимось схожі. З багатьма такими людьми ви зустрінетеся в цій книжці.

На одному з бізнес-форумів, у яких я брав участь, мені пощастило почути історію Вілла Сміта. Ось уривок з неї.

У мене було непросте дитинство. Батько примушував нас працювати з раннього віку, і я добре пам'ятаю, як ми з братом усе літо з ранку до ночі мішали бетон і зводили стіну.

Коли за три місяці переді мною стояла величезна сіра стіна, мені навіть не вірилося, що це зробив я сам, своїми руками. Тоді до мене підійшов батько, поклав руку на плече й сказав: «Ніколи не кажи, що є щось, чого ти не міг би зробити. Ти можеш усе».

А потім, через багато років, коли вийшов фільм «День незалежності» й побив усі рекорди продажів, батько побачив у якомусь журналі його касові збори, зателефонував мені й просто-таки кричав у слухавку: «Віллі, чуєш мене, синку? Чуєш?! Ніколи, НІКОЛИ не кажи, що є щось таке, чого ти не міг би зробити! Ти можеш усе!!!»

І тоді я згадав ту бетонну стіну...

Ніколи не кажіть, що ви чогось не можете.

Нехай це стане вашим татуюванням на внутрішньому боці серця.

Кожен може все.

Ви можете все!

2. Ні хайпу! Так — праці й самодисципліні!

Ви не будете отримувати шістдесят тисяч доларів на рік одразу після школи. Ви не станете віце-президентом компанії із супутниковим телефоном у машині, перш ніж заробите на все це.

Білл Ґейтс

Тільки не плутайте наполегливість і дар. Дивлячись на найкращих у будь-якій справі, піддаєшся спокусі визнати їх геніями, а отже, відмовити простим смертним, собі зокрема, у можливості з ними рівнятися. Однак насправді їхня теперішня майстерність найчастіше не дар долі, а плід залізної наполегливості, методичного експериментування й удосконалення, відсівання неефективних методів і застосування успішних, а це вміння може виховати в собі кожен.

Ден Кеннеді

Багато моїх ровесників (на момент виходу першого видання цієї книжки мені буде 38 років) з подивом спостерігають за людьми, які у 25 років, а то й у 22, уже не мають бажання працювати. Ми кажемо, що наступне за нами покоління «хоче багато й відразу». Тобто нічого не робити, а обрати легкий шлях і зарозом мати чималий дохід.

На одному із сайтів є таке визначення:

У молодіжному сленгу *хайп* означає істерика навколо якоїсь персони, сайту, додатка або в найгіршому разі девайсу. До речі, дієслово «хайпити» означає приблизно те саме, що й слова «піарити» та «форсити».

На мій погляд, мені пощастило: у дев'яностих тема хайпу торкнулася моїх батьків, а я ще був замалий для того, щоб мати вільні гроші на вкладення в дивні фінансові схеми типу МММ, «Властиліни» тощо. А в 2010-х я вже їх переріс.

Тобто за часів мого дитинства «легко зрубати бабла» було майже неможливо. Тому я всюди пропагую тему праці й самодисципліни. Ну а що мені ще пропагувати, якщо я домігся результатів тільки завдяки тому, що понад десять років працював по чотирнадцять годин на день і щодня дрібними кроками рухався до своїх цілей? Ну не маю я вродженого таланту, доля мене не обдаровувала, тож доводилося багато працювати, читати, вчитися, вивчати, придумувати, робити трохи більше, ніж інші, і потім я підводив голову й бачив, що багато хто вже позаду. А іноді позаду були всі, і я опинявся номером першим.

Паралельно з моєю кар'єрою в корпоративному світі дуже активно розвивалися технології, зокрема й інтернет-технології. І потім

понеслося... айфони в подарунок за лайки; курси «Як стати мільйонером за три місяці»; взаємні підписники за перепости; схуднення за один вебінар; колаборація блогерів; спалювання власного жиру за іномарку, яку нібито розігрують; автоворонки продажів, коли взагалі робити нічого не треба — «сиди й лови вхідний потік клієнтів». І найцікавіше — почали з'являтися герої, які легко піднялися на хайпі. Тобто було досить багато живих прикладів.

І, як наслідок, ми маємо величезний пласт суспільства, який не хоче докладати зусиль і наполегливою працею домагатися заслужених результатів; людей, які вирости на прикладах легкого й простого збагачення. Ми бачимо тих, хто не має бажання нічого робити, а разом хоче гребти «бабки» лопатою і їздити в Lamborghini.

Кілька років тому фонд «Громадська думка» запитував молодих людей до 26 років, де вони хотіли б працювати. Результати мене вразили. Більшість хочуть бути чиновниками, потім бізнесменами, і ще чимала частина опитаних висловила бажання працювати в «Газпромі». На їхню думку, це синекура.

- Пішов у чиновники — і ось тобі всі блага цивілізації! Квартира від держави, дача від держави, машина з мигалкою від держави, «дах» від держави!
- Пішов у бізнесмени — ось тобі мільйони прибутку, потік клієнтів нескінченний, лояльні співробітники й добра податкова інспекція.
- Пішов у «Газпром» — ну, тут усім усе зрозуміло. Тут здійснюються мрії. Та ще й відразу.

Та не буває такого, братці!

Усі люди, які в цьому житті чогось досягають:

- багато працюють, не підводячи голови;
- чесно і пристрасно роблять свою справу;
- багато працюють, не підводячи голови;
- намагаються змінити світ довкола себе;
- багато працюють, не підводячи голови;
- розуміють, що все залежить тільки від них;
- і тому багато працюють, не підводячи голови.

Нині, в епоху споживання, суспільством споживачів намагається керувати його величність Хайп. Головне — легко й швидко домогтися результатів, а часом і псевдорезультатів.

Лише біткоїн чого вартий. Жодна людина, що вклалася в нього, не може доладно відповісти, що це таке, але всі чудово розуміють, що вартість залежить від попиту. І доки тих, хто хоче хайпанути на криптовалютах, буде багато, вартість біткоїну зростатиме. Мені дуже цікаво, чи згадає хтось через десять років, у 2028-му, що таке біткоїн?

Люди хочуть усе й відразу: розбагатіти, схуднути, прославитися, стати сильними, успішними та красивими. На цьому збудовано цілі індустрії.

Але, на мій погляд, усе це відгонить шахрайством. Легких шляхів немає, це брехня.

А тому, коли я дістаю пропозиції в соціальних мережах про накрутки підписників, лайків та інші дурниці (а це відбувається щодня), я усміхаюся й ігнорую ці пропозиції. Я прагну справжніх результатів, а не гумової аудиторії. І якщо ви не тільки читаете мої книжки, а й стежите за моїми акаунтами в соціальних мережах — дякую вам за це! За те, що ви, справжній і живий, є в мене.

Я, до речі, свого часу теж хотів легких грошей і навіть зі своєї мізерної зарплати купував лотерейні білети, сподіваючись, що фортуна буде ласкава й підкине мені кілька мільйонів або квартиру. Але щось ніяк не вдавалося виграти більш ніж сто п'ятдесят рублів. Ех...)))

А потім узяв калькулятор, сів і порахував, які мої шанси на солідний виграш. Знаєте, скільки вони становлять?

0,001316 %

Це ймовірність великого виграшу за одним лотерейним білетом.

Імовірність зірвати великий виграш в одному тиражі менша, ніж імовірність померти в день розіграшу тиражу.

Так, хтось виграє, але, найімовірніше, це буду не я. Тому я сів і зробив собі татуювання: **«Ні хайпу! Так — праці й самодисципліні!»**

Кожний очевидний і помітний результат людини — це результат довгострокового інвестування й багатьох тисяч годин роботи. Кожен мільйонер, актор-«оскароносець», олімпійський чемпіон, ушавлений

2. Ні хайпу! Так — праці й самодисципліні!

режисер, нобелівський лауреат та інша визнана людина віддали багато років життя, щоб прийти до свого п'єдесталу.

Я припускаю, що міркую так лише тому, бо сам проходив шлях власне праці й самодисципліни. Мій батько, армія, відділ продажів прищепили мені розуміння, що тільки в такий спосіб можна досягнути результатів. Чесним і відкритим шляхом.

А про чарівні пігулки, диво-результати та й загалом про тих людей, що нав'язують вам легкі шляхи, дуже влучно написано в старій добрій книжці «Чук і Гек», де двоє маленьких хлопчиків розмірковують про диво.

Вони залізли спати на піч, і там мати довго розповідала їм різноманітні історії й казки. Нарешті вона задрімала.

— Чуку, — поцікавився Гек, — чому чарівники бувають у всіляких історіях і казках? А що, якби вони були насправді?

— І відьми, і чорти щоб були також? — спитав Чук.

— Та ні! — з досадою відмахнувся Гек. — Чортів не треба. Яка з них користь? А ми б попросили чарівника, він злітав би до тата й сказав би йому, що ми вже давно приїхали.

— А на чому б він полетів, Геку?

— Ну, на чому... Замахав би руками чи там ще якимось. Він уже сам знає.

— Тепер руками махати холодно, — сказав Чук. — У мене он які рукавиці, та й то, коли я тягнув поліно, пальці зовсім замерзли.

— Ні, ти скажи, Чуку, а все-таки добре було б?

— Я не знаю, — завагався Чук. — Пам'ятаєш, у дворі, в підвалі, де живе Мишко Крюков, мешкав якийсь кульгавий. То він торгував бубликами, то до нього приходили всякі баби, старі, і він їм ворожив, кому буде щасливе життя, а кому нещасне.

— І добре він ворожив?

— Я не знаю. Знаю тільки, що потім прийшла міліція, його забрали, а з його квартири багато чужого добра витягнули.

— Та він, мабуть, був не чарівник, а шахрай. Ти як гадаєш?

— Звичайно, шахрай, — погодився Чук. — Та, я так думаю, і всі чарівники мають бути шахраями.

3. Що гірше, то краще

Присвячується Романові Борзих

Це якось дуже по-російськи —
поставити себе в скрутне становище,
а потім з нього вибиратися.

Воротар збірної Росії з футболу
Ігор Акінфєєв

Коли мені важко, я завжди нагадую собі,
що, якщо здамся, краще не стане.

Майк Тайсон

Улітку 2017 року в межах проекту «Комбат-тури» ми з групою менеджерів різного рівня вирушили в експедицію в Саянські гори з подоланням Шумакського перевалу.

Попри те, що напередодні туру організатори написали з десяток листів: що взяти із собою, чого не забути під час планування, до чого готуватись і чого сподіватися, — я досить легковажно поставився до зборів. Ну, звісно ж, я заклопотаний з ранку до ночі, у мене майстер-класи й перельоти, піти до туристичної крамниці ніколи... Загалом, збори я відклав на останній момент, більшу частину речей купив у військторзі недалеко від дому: речовий мішок замість туристичного намету, берці замість трекінгових черевиків, алюмінієву ложку замість зручного складаного набору тощо.

Ні, ну а що? Було чітко заявлено, що протяжність нашого шестиденного пішохідного маршруту становитиме шістдесят п'ять кілометрів. Та що таке шістдесят п'ять кілометрів? Я пам'ятаю, приїхавши з дружиною до Парижа, ми за день протупали двадцять чотири кілометри і, якби треба було, пройшли б іще.

Ех, якби я знав, що двадцять кілометрів у місті й двадцять кілометрів у горах — це зовсім не те саме!.. До речі, треба сказати, що в гори я тоді пішов уперше в житті.

Як з'ясувалося згодом, майже половина групи виявилася неготовою до непростих умов, коли немає доріг і комфорту, до харчування із загального казана й до білуачних робіт, до того, що ми всі потрапимо в дикі умови й нам буде дуже важко долати кілометр за кілометром. Треба віддати належне учасникам: усі вони виявили мужність і майже ніхто не скаржився, навпаки, попри втому, ми намагалися підтримувати й підбадьорювати одне одного.

Але найбільше нас підбадьорював досвідчений мандрівник і тепер уже мій друг Роман Борзих, підприємець із Белгорода й чудова людина. Його фраза в турі стала нашим девізом і моїм новим татуванням.

— Нумо, хлопці! Що гірше, то краще! — гукав нам Роман, коли ми чавкали ногами по багнюці, переходячи болото.

— Як круто, братці, як круто! Що гірше, то краще! — вигукував він мені в спину, коли ми піднімалися на ще один перевал.

— Ось це ми запам'ятаємо назавжди! Адже що гірше, то краще! — казав він під час переходу через гірську річку, стрибаючи по великих валунах і страхуючи товаришів, аби ті не зісковзнули в холодну воду.

Ще працюючи директором з продажу, я помітив, що люди, які виростили не в цукерково-шоколадних умовах, а в умовах переборювання й загартовування, стають найкращими працівниками. Якось я навіть зібрав усіх своїх чемпіонів з продажу в одній кімнаті й розповів їм про це:

— От у тебе тата не було, а мама працювала нянькою в дитячому садку й зовсім небагато заробляла на вас із сестрою — порівняно з однокласниками ви жили незможливо. А ти хоч і із сім'ї комерсантів, але була змушена з дитинства доводити батькам, що гідна їх, і почала працювати мало не в шкільному віці. Ти в складі збірної з волейболу на регіональних змаганнях здобував золоті медалі; у тебе було шість тренувань на тиждень, і це крім навчання. Ну а ти найстарша дитина в багатодітній сім'ї, де батьки часто їздили в тривалі відрядження, і тобі доводилося грати роль мами і тата з дванадцяти років.

Найцікавіше, що жоден з моїх співробітників ніколи не замислювався над тим, що в нього було «важке дитинство», і не визнавав цього, але я добре знаю, чим мої чемпіони відрізнялися від інших бійців.

Я сам почав працювати в тринадцять років. Коли більшість моїх друзів вирушала на літо до бабусь і дідусів, я фарбував у чорний колір паркан навколо величезного заводу, що випускав тенісні ракетки. Це був не просто паркан, а сітка-рабиця. Якщо ви колись спробуєте пройти пензликом по такому паркану знизу догори, у відповідь сітка-рабиця поверне вам сотні крапель фарби. Ось таким «у цятку» я й приходив додому щовечора, відтирав скипидаром руки й обличчя та ретельно вичісував засохлу фарбу з волосся просто із ним.

Це було чудове літо й чудове дитинство!

А ще я мив машини, продавав на трасі помідори й зібрані в лісі гриби, вантажив кавуни на овочевій базі, збирав пляшки й здавав їх... І мені зовсім не соромно за це дитинство.

Спасибі дев'яностим, у які ми виростили! Це був не найпростіший час для нашої країни, але він зробив сильними чимало людей.

Що гірше, то краще.

Щодня спілкуючись із першими особами різноманітних компаній, власниками бізнесів і просто успішними людьми, я переконуюся в тому, що переді мною загартовані, сильні духом люди, які колись пройшли через непрості ситуації.

Саме через це на майстер-класах я кажу: «Змінювати країну тільки нам, друзі мої. Бо попереду нас люди вже втомилися. А ззаду нікого немає».

Повернімося до мого першого походу в гори.

Однієї ночі було дуже холодно. Я ніяк не міг заснути, бо купив неправильний спальний мішок, короткий і холодний. Він не грів, навіть якщо залізти в нього вбраним. Часом я думав, що його призначення — створювати прохолоду, а зовсім не тепло. Покректавши, я виліз із намету й пішов до вогнища, що догоряло. Біля вогнища сидів Роман, і ми з ним розговорилися про все на світі.

Яким же був мій подив, коли я дізнався, що сталося з Романом у Бурятії влітку торік! Ця відома у вузьких колах історія вразила мене в саме серце й вибила на ньому свіже татуювання.

Роман зі своїми товаришами давно захоплювався екстремальними сплавами по гірських річках. За рік до нашої зустрічі вони вирішили підкорити дуже непросту річку Снігову (це річка п'ятої категорії складності з можливих шести, проте на маршрутах по ній трапляються пороги й шостої категорії).

Якось уночі була сильна злива, і річка перетворилася на селевий потік, але хлопці вирішили, що це їх не злякає. Це виявилось величезною помилкою. З останнім порогом вони не впоралися і з висоти чотириповерхового будинку полетіли в гранітну чашу, яку століттями вибивав водоспад.

Усе змішалось в потоках води: люди, катамарани, провізія, зброя, намети, весла, одяг.

Загалом, добре, що всі вижили, попри сильні ушкодження й пере-
ломи. Але втратили і запаси їжі, і взуття, і ковдри, й аптечку, і сірники...
Усе втратили. Навіть неопренові черевики позлітали з ніг.

Далі була історія, як вони, напівголі, травмовані, босі й голодні,
намагалися вибратися з цієї глушини, де зовсім немає зв'язку й насе-
лених пунктів; грілися один об одного ночами, засинаючи на камінні
й раз на півгодини перевертаючись, щоб зігріти другу, вже замерзлу
половину тіла; як ділили склянку лохини на юрму мужиків, тягли на
собі поранених товаришів і молилися Богові за порятунок.

За шість днів їх знайшли співробітники МНС і дуже здивувалися,
що всі учасники походу живі. На цьому туристична кар'єра Романа
мала б і завершитися. Аж ні, ось він, Роман, сидить переді мною, зно-
ву в поході, на аж ніяк не простій пішохідній стежці.

Я кажу:

— Романе, і ти після цього не засів удома, у комфортній теплій
квартирі, не прокляв увесь туризм світу, а знову шукаєш пригод на
свою голову?

Як ви думаєте, що він мені відповів?

Тепер щоразу, коли стаються якісь неприємності, я відчуваю це
татуювання на своєму серці й усміхаюся. Це видається дуже дивним,
бо ж у такі моменти люди мають хвилюватися й плакати. Але я знаю:
що важча ситуація, яку ми переживаємо тепер, то сильнішими буде-
мо, коли пройдемо її.

Що більше поневірянь ти зазнаєш сьогодні, то більше радієш, коли
твій товариш відламає половину шматка козинаків, який лишився
в нього, і простягає тобі.

Що важча стежка, що гірша погода, що довший перевал, то силь-
нішим ти стаєш, подолавши його. Важливо пам'ятати, що ця халепа
тимчасова, і ти обов'язково з неї виберешся сильнішою людиною.

Що гірше, то краще, братці.

Пам'ятайте про це!

4. Відкриття кокона тимчасове

Краще зробити й пошкодувати,
ніж не зробити й пошкодувати.

Народна мудрість

Якось ми всією сім'єю подорожували по Італії автомобілем. Дружина вчитала в путівнику, що неподалік від нашого маршруту — парк метеликів, і ми вирішили звернути туди, щоб перепочити й разом розважити дітей.

У парку мені доволі скоро стало нудно, і, поки мої рідні захоплено спостерігали, як пурхають метелики, та розглядали дивовижні рослини, я пішов гуляти й натрапив на невеликий багатопверховий будинок із прозорими стінками, де були лялечки — кокони, з яких з'являються на світ метелики. Один з коконів тріснув, з нього стирчало крило метелика. Він щосили намагався вибратися.

Я дуже уважно спостерігав, як він це робить, бо це, по суті, уособлення того, що я називаю переходом на новий якісний рівень. Він не буває легким, не буває швидким.

Ще не до кінця народившись на світ, метелик робив це дуже довго, тому я мав можливість почитати текст на табличках. Одна з них розповіла дивовижну історію. Виявляється, перед тим як стати метеликом, гусениця лялькується — утворює довкола себе кокон, усередині якого трансформується. І в мить, коли вона вже готова з'явитися на світ у новій ролі, кокон тріскає, і ще не метелик, але вже й не гусениця мусить почати активно працювати, щоб розправити крила. Активно працювати, щоб перейти на новий якісний рівень.

Найцікавіше, що можливість покинути кокон у метелика лише тимчасова. Якщо він не вибереться в певний момент, кокон затвердіє, і він загине всередині. Йому вже ніколи не розправити крил і не злетіти.

Це історія про наші життєві можливості, друзі.

Припустімо, є людина, яка пропонує вам якийсь спільний проект. Вона заманює вас, обіцяє перспективу, ви сумніваєтеся, погоджува-

тися чи ні, довго думаєте про це, а потім раз — і вона зникає з вашого життя! А згодом ви дізнаєтеся, що вона запропонувала те саме вашому однокласникові, той відразу погодився, і тепер у них непогано йдуть справи. Цієї миті вам хочеться вкусити себе (ну, або бодай свого однокласника) за лікоть, та застається лише зітхати й заздрити... «Ех, мені ж теж пропонували! Ну чому я не погодився?»

Кокон відкрився на якийсь час, але ви не скористалися можливістю перейти на новий рівень.

Або ви займаєтеся спортом, і тут вас запрошують узяти участь у змаганнях за першість області. Ви розумієте, що це відрядження потребує грошей, часу, особливих зусиль на підготовку, а у вас з'явилися термінові справи, ви обіцяли комусь допомогти... І раз — поїхав у це відрядження ваш колега зі спортивної секції й став чемпіоном. «Ох-ох-ох! Та я ж у нього кілька разів вигравав! На його місці мав бути я!»

Після того як кокон закотився для вас, він відразу ж відкривається для когось іншого.

Можливість, яка з'являється у вашому житті, не чекатиме довго. Усі можливості завжди тимчасові.

Моя бізнес-асистентка Тетяна Лазарева — одна з небагатьох людей, які щодня бачать, як я користуюся можливостями, що дає мені життя. Це відбувається миттєво. Якщо є якась пропозиція, що допоможе мені перейти на новий рівень, і вона не потребує чималих витрат часу й не суперечить моїм цінностям, я приймаю її відразу. У мене починає нити те місце, де є татуювання «Відкриття кокона тимчасове», і я дуже добре розумію, що можливість зникне так само легко, як з'явилася. І якщо я відмовляюся від пропозицій, то роблю це свідомо й теж швидко.

Розповім, із чим я дуже часто стикаюся як спікер.

Переважно я проводжу управлінські майстер-класи. Із шести різних програм п'ять присвячені менеджменту. Але в мене є єдиний майстер-клас для відділів продажу. І там я звертаюся до продавців, які сидять у залі:

«Друзі, я дуже вимогливий клієнт, але можу купити те, що ви продаєте, бо маю гроші. Спробуйте протягом дня мені щось продати. Ви ж усі продавці! Випробуйте свою продаванську долю!»

За три роки проведення цієї програми близько тридцяти тисяч осіб відвідали цей майстер-клас і вже шестеро продали мені свої послуги або товари. Вони спрацювали чесно й грамотно, і я став їхнім клієнтом. Шість продавців прийняли виклик і скористалися можливістю, яку я їм легально дав. Тобто продав мені кожен п'ятитисячний учасник. Конверсія невелика, погодьтеся. Але!

Як ви думаєте, скільки людей спробували це зробити?

Не більш як двадцять.

Я щиро кажу, що готовий віддати гроші, а продавці навіть не намагаються мені щось продати.

Тобто насправді я купив у кожного третього, хто насмілився скористатися можливістю. Решта 29 980 осіб навіть не спробували.

Чому люди не хочуть користуватися своїми можливостями? Не хочуть навіть спробувати? Для мене це велика загадка.

Я аж ніяк не хочу спонукати людей до того, що їм не властиво. Я не закликатиму вас відкрити бізнес, якщо ви заробляєте непогані гроші як найманий працівник, вкласти свій капітал у сумнівну фінансову піраміду чи спробувати щось аморальне, але якщо життя відкриває можливості, принаймні не повертайтеся до них спиною. Просто треба пам'ятати, що всі можливості тимчасові. Ви не вийдете з кокона, якщо не скористаєтеся ними.

Пригадуєте анекдот про чоловіка, який просив Бога про виграш у лотерею? Він щодня молився, скаржився на життя, плакав і благав Господа дати йому шанс. Нарешті небеса розверзлися, і звідти прогрімів голос: «Дай мені шанс!!! Купи лотерейний білет!»

Якось у межах нового проекту Baturev Consulting Group мені треба було найняти на роботу кількох людей. Я взяв телефон, погортав перелік контактів і знайшов свого доброго знайомого, який справді міг би мені допомогти. Зателефонував, запропонував роботу, і той, що було цілком розумно, запитав, скільки він зароблятиме в цьому проекті. Я відповів: якщо все піде за планом, то мінімум удвічі більше, ніж він заробляє тепер. Але наразі цифри незрозумілі.

Поміркувавши, він відмовився. У його мовленні було багато слів на кшталт «стабільність», «ризики», «цікаво, але», «не тепер». Звичайні слова людини, що відмовляється від свого шансу. Я не звинувачую його, він дуже гарний чоловік, ба більше, я все чудово розумію.

Завжди страшенно тяжко зважитися вилізти зі свого звичного, теплого, насидженого й такого передбачуваного кокона. Я б не згадував цієї історії, якби не одне «але». Він зателефонував за два місяці й сказав, що згоден.

«Дорогенький мій, я не можу тебе взяти, бо вже два тижні над цим проектом працює інша людина», — ось що мені довелося відповісти, на превеликий жаль.

Він казав, що затагнув з рішенням, що вже давно хотів поміняти роботу, що це втілення його мрії й що він вдячний мені за пропозицію. Але я не зміг узяти його у проект.

А як я його візьму, якщо знайшов іншу людину? І це не помста, а здоровий глузд. Він дещо засмутився, та все одно став трохи кращим, бо я розповів йому історію про метеликів, і він мене дуже добре зрозумів. Ба більше, я впевнений, що він навіть татуювання собі таке зробив: **«Відкриття кокона тимчасове»**.

