

18+

ВИТАЛИЙ МАЛЫШЕВ

# 99 ПРАВИЛ 1% ЛЮДЕЙ

---

На исповеди у банкира:  
вся правда о том, что приводит к успеху

---

Виталий Малышев

**99 правил 1 % людей. На  
исповеди у банкира: вся правда  
о том, что приводит к успеху**

«Издательские решения»

**Малышев В.**

99 правил 1% людей. На исповеди у банкира: вся правда о том, что приводит к успеху / В. Малышев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-606037-1

Книга написана финансовым консультантом на основе его многолетней работы в сфере бизнеса и не только. Это краткие истории из жизни успешных людей, в которых они делятся своими алгоритмами достижения желаемых результатов. В некоторые события сложно поверить. Уровень откровений героев книги соизмерим с церковной исповедью. И то, что сам автор прошел путь от рядового специалиста до топ-менеджера крупного банка, подтверждает практическую ценность описанных в книге правил.

ISBN 978-5-00-606037-1

© Малышев В.  
© Издательские решения

## Содержание

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Вступление                                                  | 6  |
| 1. Научись правильно нарушать правила                       | 8  |
| 2. Отмени поводы для радости                                | 11 |
| 3. Как можно дольше оставайся глупцом                       | 15 |
| 4. Используй мечту как приправу для жизни                   | 19 |
| 5. Энергия в словах минус энергия в действиях               | 25 |
| 6. Не стой в очереди, если не знаешь причины ее образования | 30 |
| 7. Правильно проиграть – все равно что выиграть             | 33 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                           | 35 |

**99 правил 1% людей**  
**На исповеди у банкира: вся правда**  
**о том, что приводит к успеху**

**Виталий Малышев**

© Виталий Малышев, 2024

ISBN 978-5-0060-6037-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Вступление

*Чтобы существовать, каждый организм нуждается в правилах, будь то писанные законы или просто обычаи. Куда мы придем, если будем постоянно ставить все под сомнение? Не можем же мы существовать в состоянии непрерывного протеста. Это было бы смерти подобно.*

*Из книги «За стеклом».*

**РОБЕР МЕРЛЬ, французский писатель**

*Успех – это не более чем несколько простых правил, соблюдаемых ежедневно, а неудача – это просто несколько ошибок, повторяемых ежедневно.*

**ДЖИМ РОН,**

*автор книг по психологии*

Я родился очень богатым человеком, но узнал об этом только спустя 30 лет. Кто-то может удивиться, но поверь мне, мой дорогой читатель, все мы слишком долго блуждаем в поисках ответов, не замечая того, что истина очень близко и что она живет внутри нас. Разобраться, что к чему, поможет эта книга. Здесь я расскажу и свою историю.

Я несколько раз откладывал написание этих «Правил» из-за бури сомнений: имею ли я право об этом рассказывать? Могу ли раскрывать чужие секреты успеха, которые по воле судьбы и моей профессиональной деятельности стали мне доступны? Справлюсь ли я с этим? Как можно заметить, попыток написать книгу стало на одну больше, чем решений не браться за эту работу.

Одним из мотивов для меня стал спич Игоря Манна. Когда его спрашивают: «Вам не жалко рассказывать все свои секреты? Вы рассказываете вообще ВСЕ!» – он отвечает: «Нет не жалко. Потому что все равно никто ничего делать не будет». Поэтому в своей книге я сделаю акцент не столько на правилах, сколько на том, как они работают. Речь пойдет об историях конкретных людей.

За более чем десятилетний период работы в банковской и финансовой сферах мне посчастливилось пообщаться с большим количеством руководителей компаний от малого до крупного бизнеса. В результате прямых контактов, которые довольно часто перерастали в дружеские доверительные отношения, у меня накопились сотни историй успеха от первых лиц. Анализируя то, как люди достигают небывалых высот, я пришел к выводу, что их объединяют общие правила. И это не единоличные установки или свод частных взглядов на жизнь. Собранные мной правила носят характер закономерностей, а значит не являются чьей-то тайной или собственностью. Поэтому я смело могу о них говорить.

Замечу, что сферы деятельности изучаемых мной успешных людей достаточно разноплановые – это топ-менеджмент коммерческих компаний и руководители некоммерческих учреждений, бизнесмены и предприниматели, научные деятели и лидеры общественных мнений. Все, с кем я взаимодействовал в практической работе, на полях научных и бизнес-форумах, а также в рамках общественной деятельности, поделились своими секретами, о чем я и расскажу на этих страницах.

Интересен и такой факт, что, с одной стороны, успешных людей не так уж и много, а с другой стороны, они везде нас окружают. Это как относительное выражение в цифрах: 1% – это очень мало, но 1% всех живущих на Земле людей – это 79 691 115 человек (если верить статистике от 22 августа 2022 года). В то же время Forbes опубликовал рейтинг городов, где проживает больше всего миллионеров:

■ На первом месте оказался Нью-Йорк. В нем на 8,8 млн населения насчитывается более 345 тысяч миллионеров, свыше 15 тысяч мультимиллионеров и 59 миллиардеров.

■ На втором месте Токио, где установлено более 304 тысяч миллионеров и 12 миллиардеров.

■ Замыкает тройку лидеров район залива Сан-Франциско, включая Кремниевую долину, – там живут свыше 276 тысяч миллионеров и 63 миллиардера.

Чувствуешь эту концентрацию? Так вот, возможности есть у всех. Это как «Клуб единомышленников» – его двери открыты для многих, но мало кто спешит занять в нем свое место. Почему? Потому что не знают, как это сделать.

В твоих руках рабочий инструмент, дорожная карта, наконец, правила, которые помогут в этом разобраться и подготовиться к получению заветного билета на вступление в «Клуб 1% успешных людей». Хотя сделать это непросто. Я как автор этой книги смог внедрить в свою жизнь не больше десяти из всех описанных правил. Тем не менее это уже перевернуло мою жизнь с ног на голову. Что будет дальше? – при этом вопросе я испытываю лишь приятное предвкушение.

Мое единственное пожелание для тебя, мой дорогой читатель, прозвучит так: «Осознание. Концентрация. Действие».

## 1. Научись правильно нарушать правила

*Я опоздал на 10 минут к вам в офис. Я сделаю следующее. Я скажу: «Извините пожалуйста, что я опоздал на 10 минут. Сколько стоит 10 минут вашего времени?» Если первый человек скажет \$50, второй скажет \$100, а третий скажет \$150, я достану эти деньги и отдам \$50, \$100 и \$150. Что произойдет?! Во-первых, вы меня сразу же запомните. Во-вторых, вы тут же меня простите и будете думать: «Жалко, что он не опоздал на 20 минут». И в-третьих, вы в следующий раз с большим удовольствием пригласите меня на следующую встречу, надеясь, что я снова опоздаю. Но я больше не буду.*

**ИГОРЬ МАНН,**  
*самый известный маркетер России*

«Наши внутренние инструкции написаны «кровью сотрудников», и их выполнение неукоснительно для всех», – каждый раз с этих слов начальник по безопасности банка начинал свой доклад на еженедельном совещании. Затем он зачитывал очередные проступки менеджеров за прошедшую неделю. Нарушения внутренних правил приводили не только к операционным и репутационным рискам, они давали возможность мошенникам завладеть конфиденциальной информацией и денежными средствами клиентов. Поэтому отход от соблюдения регламента пресекался жестко. Зачастую принималось решение об увольнении специалиста.

Произошел случай, когда мне как директору офиса пришлось отстаивать своего операциониста, который обслужил клиента по копии паспорта (хотя регламентом банка предусмотрена работа исключительно с оригиналами документов, удостоверяющих личность). Это был постоянный клиент банка, который регулярно через наше отделение делал небольшие денежные переводы на счет своей дочери, проходившей обучение за рубежом. В тот день он забыл паспорт дома, а времени возвращаться не было. В нашем досье копия документа уже хранилась. Чтобы убедиться, что паспорт фактически у клиента имеется, сотрудник офиса предложил, чтобы его супруга, которая в тот момент находилась дома, в течение 5 минут скинула фото документа в развернутом виде и сделала это на фоне телевизионного канала, где транслировалась текущая дата и время. Таким образом наличие и актуальность паспорта были подтверждены.

Регламентом такая идентификация клиента не была прописана, но, на мой взгляд, вполне допустима. После этого случая прошло много лет. Настало время, когда я перешел работать в другой банк, позиционировавший себя как банк с digital-технологиями. И вот что меня глубоко впечатлило: наша идея многолетней давности, которая в конечном итоге была осуждена высшим руководством, в этом банке реализовалась как преимущество по дистанционному обслуживанию, в частности, по онлайн-открытию расчетных счетов для юридических лиц. Автором этого «ноу-хау» стал тот самый сотрудник, который ранее устроился в этот банк в группу развития бизнес-направлений. В последующем он же и возглавил этот блок, заняв должность в управлении банка.

***Не всякое нарушение правил идет во вред общему делу. Возможно, это повод задуматься об их качественной трансформации.***

\* \* \*

Один мой знакомый предприниматель взял за принцип высаживать 50 новых саженцев за одно поврежденное дерево в ходе своей деятельности по индивидуальной застройке.

В администрации города это хорошо известная и поддерживаемая инициатива, без применения к нему дополнительных штрафов. Так постройка нового многоквартирного жилого дома сопровождается с его стороны организацией небольшого парка, оборудованного скамейками и в отдельных случаях фонтаном. Причем в последних проектах эта история стала не результатом его нарушений и повреждения деревьев, а неким бонусом и «фишкой», которая принесла организации широкую популярность и фирменный стиль среди компаний по жилым застройкам.

***Придай экологичности своим действиям. Это значительно скрасит твои проступки.***

\* \* \*

Другой предприниматель – владелец сети розничных продовольственных магазинов, когда речь с ним заходит о бизнесе, в первую очередь хвалится тем, что средний срок работы продавцов в его фирме составляет 12 лет на фоне большой текучки кадров в этой сфере. Все дело в том, что в самые тяжелые кризисные времена, в период застоя продаж, за каждый день задержки заработной платы он разрешал своим продавцам набирать «продовольственную корзину» в своих магазинах на условные 2500 рублей (при их зарплате в 50 000 рублей в месяц). В нее входили молоко, хлеб, колбаса, сыр, крупы и фрукты. Как вы понимаете, задержек по зарплате было мало, потому что довольно накладно выходило для самого предпринимателя платить персоналу фактически двойную ставку. Но это удерживало сотрудников на местах и приостанавливало их от искушения взять «свои кровные» из кассы.

***Если нарушаешь чужие права, готовься платить вдвойне. В конечном итоге это окупится.***

\* \* \*

Зачастую в сфере бизнеса нарушаются не столько законные правила, сколько морально-этические. И, на мой взгляд, они являются еще более чувствительными. Когда предприниматель обращается за услугами в коммерческие компании, такие как банки, лизинг, страховые агенты, поставщики спецтехники, то он имеет дело в целом не с организацией, а в большей степени с конкретным человеком. Здесь речь идет об индивидуальной работе с личным менеджером. Сформированные доверительные партнерские отношения дают должный результат такого сотрудничества и позволяют оказаться «в нужном месте в нужное время», чтобы получить самое выгодное предложение.

История из личной практики, когда я работал менеджером в лизинговой компании. Ко мне обратился генеральный директор довольно крупной организации с запросом в короткие сроки сделать коммерческие расчеты, одобрить сделку и подписать документы на уже подобранный им автомобиль. Я «прыгнул выше головы», и готовые договора лежали у клиента на столе уже через три часа после его звонка. Но началось самое интересное. Поставщик автомобиля, мягко говоря, рекомендовал «свою» лизинговую компанию и, увидев конкурента в моем лице, стал предлагать клиенту существенные скидки, если тот сделает выбор в пользу их компании. Несколько графиков клиент отклонил, сказав, что я рассчитал еще ниже. И когда лизинговая компания дилера опустила по скидке до 20% от первоначальной цены, он принял их предложение. Я был морально опустошен и расстроен, что от проделанной работы в максимально сжатые сроки с привлечением руководства всех уровней в конечном итоге остался без сделки.

Но, к моему удивлению, история на этом не закончилась. Спустя двое суток генеральный директор на новеньком Supercar приехал в офис нашей компании со словами благодарности, что без моей помощи он бы не смог получить настолько выгодные условия. Он сделал мне запрос на две грузовые единицы для своей компании, подчеркнув, что какими бы ни были тарифы, у меня в этой сделке конкурентов не будет. Так и вышло. Я давно уже не работаю в лизинге, но с генеральным директором мы продолжаем дружеское общение.

***Бизнес – бизнесом, но в любой ситуации оставайся человеком.***

\* \* \*

В окружающей нас действительности мы часто можем замечать то, что большинство пренебрегают не только законодательными нормами, но и устоявшимися нормами общественного поведения. Рано или поздно они за это отдают больше, чем получают. Редкими, при этом достаточно показательными являются истории, когда каждый из нас осознанно несет ответственность за свои нарушения и достойно исправляет последствия этих действий. Как правило, на этом пути мы приобретаем неоспоримые преимущества и приближаем себя к 1% людей, которые умеют **правильно нарушать правила**.

\* \* \*

P. S. Не нужно думать, что такие истории совершаются только в мире бизнеса или высоких ранговых чинах. Так, на камеру наружного наблюдения китайского магазинчика была запечатлена ситуация, когда мальчик на велосипеде отвлекся на проезжающий мимо автомобиль и случайно врезался в стоящий на парковке байк. После падения совсем еще юный водитель попытался поднять тяжелый мотоцикл, но у него никак не получилось его зафиксировать в прежнем положении. Тогда мальчишка в почтении трижды поклонился «железному коню», потом пробежался глазами вдоль ближайшего магазина, нашел внешнюю камеру и трижды поклонился в ее направлении, передавая свое сожаление за содеянное владельцу транспорта. Судя по комментариям к видео, хозяин мотоцикла, тронутый таким отношением мальчишки, разыскал его и подарил пацану новый спортивный велосипед.

***Если ты не в силах исправить то, что натворил, искренне извинись за содеянное.***

Эта история дает простой посыл, что тот самый 1% людей не имеет пола, возраста, материального положения – эти люди находятся среди нас, и в какой-то момент времени это мы с вами. Поэтому учитесь правильно нарушать правила и Welcome to Club 1%.

## 2. Отмени поводы для радости

*Радость сущего – единственное истинное счастье – не может прийти к тебе через какую-либо форму, обладание, достижение, человека или событие – через то, что происходит или случается. Эта радость никогда не может прийти к тебе – никогда. Она возникает из бесформенного измерения внутри тебя, из самого сознания, и поэтому является одним целым с тем, кто ты есть.*

**ЭКХАРТ ТОЛЛЕ,**

*самый популярный автор духовной литературы*

*Когда счастье имеет причину, оно не продлится долго. Радость без всякого повода останется навсегда.*

**ОШО БХАГВАН ШРИ РАДЖНИШ,**

*индийский религиозный и духовный лидер*

Я не мог всерьез поверить, что совладелец нефтяной компании и один из крупнейших в нашем городе предпринимателей является постояльцем этой небольшой и достаточно «проходной» чайханы. Я то и дело замечал здесь А.В. во время обеденных ланчей в окружении молодых людей. Их «застолье» всегда сопровождалось бурной беседой. Однажды утром я заехал в это укромное место, чтобы выпить кружку чая и составить расписание своего рабочего дня, как вновь увидел его в этом заведении. Однако на этот раз А.В. сидел один за столиком у окна, сняв правый ботинок и закинув ногу под себя. Черный чай, надломленная плюшка и варенье. Облокотившись на кулак левой руки, он смотрел то в середину стола, то отводил свой взгляд в окно.

Мне показалось, или я хотел так думать в этот момент, что ему не хватало общения. По крайней мере, я не мог упустить такой шанс лично его поприветствовать. Я специально пересел за соседний столик так, что наши взгляды пересеклись. «Какая встреча! Если вам это не мешает, можете присесть за мой столик!» – тут же воскликнул А.В., и я с радостью согласился.

Мы познакомились с ним на площадке co-working «Точка кипения», где представляли экспертную группу каждый по своему направлению. Я выступал в поддержку малого и среднего предпринимательства и в красках раскрывал проблемы нашего региона. А.В. понравились мои тезисы и детальная погруженность в вопросы, которые касались и его бизнеса тоже. Возможно, что в этот раз он бы хотел продолжить ту тему, но, честно говоря, меня интересовали совсем другие вопросы. Например, что же он при всех своих возможностях делает в этой «столовке»? Вот комментарий А.В. на этот счет:

*«Я не из тех людей, которые избегают дорогих ресторанов и званых ужинов, напротив, мне это даже нравится. При этом я давно понял, что получаю совершенно одинаковое удовольствие, где бы я не находился – в элитном заведении или обычной кафешке. Я – компанейский человек, но нисколько не расстроился, если бы провел это утро один. Хотя в компании с хорошим человеком – это вдвойне приятно.*

*Вспоминаю свои юношеские годы, когда я фактически за еду помогал местной пекарне разгружать газель с продуктами. Там были мешки с мукой, картошкой, ящики с яблоками. После проделанной работы мне наливали большую чашку горячего чая и накладывали полную тарелку только что испеченных булочек. Мои любимые были с капустой и рыбой. Я садился за столик возле окна и смотрел на прохожих, которые с утра торопятся на свою работу. В этот момент я испытывал полную свободу от всей внешней суеты. Вот и сейчас, сидя*

*за этим столиком, я погружаюсь в атмосферу наблюдателя со стороны, и мне нравится осознавать, что я смог сохранить в себе эту свободу».*

Сейчас состояние А.В., жителя периферийного городка, превышает \$100 млн. А когда-то во время финансового кризиса 2008 года он вынужден был распродать все свое личное имущество, включающее автомобили, квартиру и большой загородный дом, чтобы закрыть образовавшиеся долги и поддерживать бизнес на плаву. Из активов остался только один гостиничный комплекс. Вот в эту гостиницу он и переехал жить со всей своей семьей. Прошло уже больше 15 лет, его финансовое положение стало лучше прежнего, а он так и не сменил свое «временное» место жительства:

***«Теперь мне не нужны хоромы, отдельный дом или виллы за границей, хотя я вполне могу себе это позволить. Я осознал, насколько могу быть счастлив и без этого всего. Скромность стала главным признаком моего успеха».***

\* \* \*

Однажды мне удалось поработать с одним уфимским бизнес-тренером, который, если так можно выразиться, «проповедует» философию под названием «Цени момент». Суть этой мысли заключается в том, чтобы «кайфовать» от того состояния, в котором ты находишься здесь и сейчас: читаешь книгу на балконе, стоишь в пробке и слушаешь музыку по радио или находишься на пробежке. Чтобы быть гармоничным внутри себя, не нужно искать для этого подходящего момента, окружения или каких-то материальных вещей. Просто лови себя на мысли, что **то место, где ты сейчас находишься, – это мечта для многих других людей**. Это создает много мотивации двигаться дальше и карабкаться еще выше, главное – не останавливаться на достигнутом. На этот счет у меня как автора родилось следующее стихотворение:

Остановись, когда о чем-то сожалеешь.  
Не думай, что тебе не повезло.  
Не жалуйся на то, что ты имеешь —  
Для многих это вовсе не дано.

В делах не допускай пол-оборота.  
Коллег не осуждай, не сквернословь.  
Твоя «невыносимая» работа —  
Мечта для тех, кто землю пашет «руки в кровь».

Не раздражайся от горы грязных пеленок,  
От детских криков, просыпаний всех ночных.  
Твой непослушный непоседливый ребенок —  
Мечта для тех, кто не сумел родить своих.

Не нужно обижаться на полмира.  
Завидовать тому, у кого дом.  
Твоя какая б ни была квартира —  
Мечта для тех, кто ночь проводит под мостом.

Люби семью свою, людей вокруг себя.

Цени здоровье, крепкий сон, что есть еда.  
Ведь всё, что так не ценно для тебя, —  
Мечта для тех, в чьих странах голод и война.

\* \* \*

В 2015 году мне предложили должность директора офиса банка, который находился на грани закрытия. Я принял это как некий вызов для себя: смогу ли вытащить поставленные показатели за ближайшие три месяца или помогу отделению успешно закрыться. Небольшая, но слаженная команда менеджеров поддерживали меня в стремлении стать лучшими, и менее чем за три месяца мы сделали невероятное – из топ-пятерки аутсайдеров мы перешли в состав десятки хедлайнеров из 80 офисов по всей стране. Далее все шло как по маслу: победа во внутренних конкурсах, повышение сотрудников, открытие новых направлений и дополнительный набор специалистов. За 2,5 года штат небольшого офиса вырос в два раза. Но я находился на «декретной ставке», и когда прежний руководитель заявил о своем намерении выйти на работу, я принял это без сожаления. Ведь за плечами была проделана огромная работа и получен колоссальный опыт, в том числе преодоления кризисных ситуаций 2017—2018 годов в банковской сфере. В мой последний рабочий день к нам с визитом приехал региональный управляющий, и у меня была заготовлена прощальная речь с благодарностью ко всем своим сотрудникам. Но она не состоялась – мне предложили занять должность управляющего в центральном офисе, где в последующем я исполнял обязанности директора по развитию бизнеса в регионе.

***Не привязывай свое состояние радости к определенным условиям или событиям. Живи и делай свое дело по совести. То, что тебе полагается, придет само.***

\* \* \*

Еще в начале своего профессионального пути, работая в одном из федеральных банков, у нас в офисе был корпоративный автомобиль. Мы пользовались им в случаях, если встреча проходила на территории клиента – и, как правило, это были предприятия на окраинах города с разбитыми подъездными путями. Во время одной из таких поездок я разговорился с нашим водителем. Как оказалось, Владимир долгое время работал в сфере оказания услуг по перевозкам для крупных коммерческих организаций. В основном это были нефтяники, и он лично возил их генеральных директоров. Когда к нам в Оренбург в 2010 году с визитом приезжал президент Дмитрий Медведев, Владимир был тем самым водителем, который управлял автомобилем с главой нашего государства. Но с достижением пенсионного возраста в таких структурах сотрудников «не держат» и провожают на пенсию. «Я понимал, что моей семье не будет хватать этих денег и мне нужно будет найти другую работу. Но, устраиваясь водителем в небольшие компании, я и месяца не мог там продержаться – депрессия съедала меня изнутри», – рассказал Владимир. Осознание того, что теперь ты будешь возить рядовых сотрудников по разным непопулярным районам и за зарплату в разы меньше прежней – это нужно суметь принять. Тогда я задал ему следующий вопрос: «А что теперь с Вашими ощущениями?» Он ответил:

***«Я получаю колоссальное удовольствие, когда доставляю вас на эти встречи! Это правда. Просто я стал представлять, что, возможно, возжу сейчас будущих директоров, министров, а может даже и будущего президента нашей страны!»***

\* \* \*

Садхгуру, самый влиятельный человек в Индии, йогин и мистик, говорит: *«Все что мы делаем и совершаем, мы делаем либо осознанно, либо импульсивно. Надо научиться действовать осознанно в любых случаях. Тогда никто не сможет помешать вам быть радостными и жить радостно. Если же вы действуете по воле случая, не ждите ничего хорошего от такой реакции. Вряд ли у вас получится чувствовать радость. Мы всегда действуем, исходя из ситуации, в которой находимся. Если вы хотите жить в радости, никто не сможет вам это запретить. Но вы всегда должны четко отслеживать свои эмоции. Неважно, что происходит вокруг. Если вы хотите быть радостным, будьте таким. И неважно, какие мысли у окружающих. Если им хочется негативить – пусть они наслаждаются этим».*

Счастливый человек, наполненный радостью изнутри, способен на многое. Его действия наполнены смыслом, чувства – искренностью, слова – теплом. Доверие к таким людям возрастает, все внешние барьеры исчезают. Жизненный путь, как в личной жизни, так и в бизнесе, становится открытым и беспрепятственным. Остается только с удовольствием двигаться к намеченным целям.

\* \* \*

Р. S. Попробуйте найти в сети Интернет хотя бы одну фотографию Ника Вуйчича грустного или без улыбки. Этот человек родился с синдромом тетраамелии – заболевание, при котором у человека отсутствуют руки и ноги. При этом он живет полноценной жизнью, красавица-жена и два абсолютно здоровых ребенка. Сложно представить, но на своих мотивационных тренингах он преднамеренно падает и поднимается без какой-либо опоры, демонстрируя лишь желание и силу своего духа. А еще (обязательно посмотрите видео в YouTube!) он отлично плавает, напоминая в своих движениях дельфина. Сегодня Ник Вуйчич – один из известных людей на Земле, мотивационный оратор, меценат и писатель. Яркий пример того, как нужно радоваться жизни и добиваться невероятных успехов.

***Здоровый дух может полностью восполнить слабости твоего тела.***

Каждый из нас может ввести эту практику в свою жизнь и не привязывать свое внутреннее состояние к внешним факторам. Отменив для себя все поводы для радости, вы сможете испытывать это состояние ровно тогда, когда захотите сами. Так делают немногие, их всего 1% по-настоящему счастливых людей. Как только у вас это получится, двери «Клуба 1% успешных людей» сразу же для вас приоткроются. Попробуйте!

### 3. Как можно дольше оставайся глупцом

*Поэтому великий китаец всегда помнил о своих скромных познаниях и не стеснялся спрашивать, резонно полагая, что если задавший вопрос рискует показаться глупцом на пять минут, то промолчавший останется им на всю жизнь.*

**ЕВГЕНИЙ КРУШЕЛЬНИЦКИЙ,**  
*журналист, автор научно-популярных и публицистических книг*

*Самый непобедимый человек – это тот, кому не страшно быть глупым.*

**ВАСИЛИЙ КЛЮЧЕВСКИЙ,**  
*русский историк*

Не люблю, когда поджигает время, но это был тот самый момент. Я спешил на важную встречу с директором одной крупной инвестиционной компании. Из-за отсутствия вблизи свободных парковочных мест машину пришлось оставить на другой улице и практически два квартала идти пешком. Солнце полностью было закрыто тучами, и вот-вот с неба сорвутся первые капли. В целом мне нравится такая летняя пасмурная погода – одновременно тепло и уже в воздухе чувствуется запах дождя. Но не сейчас, когда это может навредить моему внешнему виду.

Наконец-то лестница и вход в офисное здание. Двое мужчин, облокотившись на перила, достали по одной сигаретке:

– *Молодой человек, у Вас не будет спички?* – обратился ко мне тот, который был постарше. К таким людям в силу их преклонного возраста обычно на улице уважительно обращаются «отец».

– *Нет, не курю,* – покачивая головой, ответил я.

– *Согласитесь, прекрасная погода, чтобы отправиться на рыбалку?* – с юношеским восторгом продолжил незнакомец.

– *Вполне возможно,* – ответил я и, опустив глаза, продолжил движение в сторону входной двери, дав понять, что не располагаю временем для общения.

В этой компании работал мой друг, и периодически меня приглашали в качестве гостя на их закрытые мероприятия, организованные для своих клиентов, – отличное место для нетворкинга, где собирались одни из самых успешных людей нашего города. Бывая на их вечерах, я давно мечтал познакомиться со ставшим уже легендой сотрудником отдела привлечения и продаж, назовем его М.Ф. (но в жизни к нему обращались исключительно по отчеству, без имени). Он был самым успешным продавцом и «долгожителем» компании. Особенность заключалась в том, что его возраст был далеко за 70 лет. И это не мешало ему обходить в активности всю «продвинутую молодежь». Но, как правило, такие «тусовки» он по каким-то причинам не посещал.

Так в один из пятничных вечеров мне позвонил друг и пригласил в бар на очередной их корпоративный вечер, который был уже в самом разгаре:

– *Ты же хотел пообщаться с М.Ф. в непринужденной обстановке. Сегодня у тебя есть такой шанс!*

Я, не раздумывая, вызвал такси и направился в указанное место. Большинство сотрудников мне были хорошо знакомы, поэтому встретили меня ожидаемо тепло. И вот он тот самый знаменитый гуру продаж. Я сразу же подсел к М.Ф. и приветственно пожал ему руку, признавшись о своем желании с ним познакомиться. Он воспринял это как должное. Обста-

новка вечера сделала наше общение очень открытым и откровенным. Ключевым моим запросом было понять, как столько лет можно оставаться на плаву в агрессивных продажах?

– *Я постоянно учусь. Не по книгам и видеокурсам. А у людей, которые приходят к нам в компанию работать в продажах, как и я. За всю свою карьеру я не считал нужным становиться для кого-то наставником или, не дай Бог, указать своему коллеге, как правильно нужно работать. Напротив, я с головой погружался в их технику продаж и закидывал вопросами про их прошлый опыт и взрывные успехи. За двадцать лет в этой компании через меня прошло столько «звездных продавцов», что можно написать целую книгу. Я знаю, что для многих своих «сослуживцев» я выгляжу как старый глупый дед, который пытается урвать за молодежью. А я лишь беру лучшее от каждого из них...*

– *Так Вам давно пора переквалифицироваться в коуча, тренера по продажам или занять теплое место в кабинете руководителя?* – перебил я М.Ф., действительно не понимая его приверженность этой тяжелой доли «продавана».

– *На этом месте я чувствую себя как рыба в воде. И, знаешь, я тебе признаюсь в главном, что все мои многочисленные продажи сделаны благодаря лишь одному единственному инструменту. Так сложилось, что мои клиенты практически все мужики, и когда я их встречаю в офисе, то не веду заумных разговоров про инвестиции, стратегии и всякого рода рыночные тренды и конъюнктуры. Я перевожу разговор о рыбалке...*

– *О рыбалке?* – удивленно уточнил я, и мой разум вдруг резко показал картинку в моей голове: я вспомнил пасмурную погоду, крыльцо у входа в офис их компании и того пожилого человека с сигаретой в руке. Это был М.Ф., который уже тогда, увидев во мне потенциального клиента, решил сразу же подсадить «на крючок».

– *Да, как оказалось, все любят говорить о рыбалке. И мы можем часами вести отвлеченные разговоры, а в конце мои клиенты доверяют свои миллионы в мое управление. Вот и весь секрет...*

Все гениальное, как всегда, оказалось просто. На момент написания книги М.Ф. уволился из компании. И однажды я пересекся с ним в одном из торговых центров. Мы поприветствовали друг друга, и я поинтересовался, как он смог оставить свою любимую работу: «*Мне уже много лет, и я хочу успеть потратить все свои заработанные деньги. Настало время признать в себе мастера, а значит путь развития и познания для меня закончен*», – засмеявшись, ответил М.Ф.

***Не позволяй возрасту и трудовому стажу останавливать свое развитие. Повторяй слова В.И. Ленина: «Учиться, учиться и еще раз учиться».***

\* \* \*

На очередном заседании общественного совета при Министерстве финансов появился новый активист, с которым я не успел познакомиться до начала собрания. Это была встреча совета с министром финансов по итогам прошедшего года. Традиционный круглый стол за кружкой чая, где мы утверждаем план работы на предстоящий период, а министр озвучивает итоговые цифры по закрытию года.

Как правило, такие посленовогодние встречи проходят формально, ведь все, что могли сделать, уже сделали, а то, что предстоит сделать, все впереди. Приглашенный слушатель буквально после каждой реплики министра уточнял отдельные положения его доклада, подогревая наше заседание на активное обсуждение разного рода вопросов. Чувствовалось, что новый «гость» совета с неподдельным интересом пытается разобраться в вопросах финансов. Признаться честно, мы давно хотели видеть в наших рядах не только состоявшихся специали-

стов из разных сфер деятельности, а простого «человека с улицы», который сможет посмотреть на деятельность исполнительных органов власти со стороны, взглядом обычного жителя города, не погруженного в сложные экономические процессы. Такой «свежий взгляд» позитивно сказался бы на продвижении финансовой грамотности в широкие массы.

После заседания состоялось общее фото и кулуарное знакомство. Оказалось, что человек, которого я принял за «свободного слушателя», был член-корреспондент РАН, специалист в области управления экономическими процессами в базовых отраслях промышленности, доктор экономических наук.

***Будь полностью вовлечен в разговор, не стесняйся задавать даже самые простые вопросы, развивай диалог – так делают профессионалы.***

\* \* \*

Нас было несколько приглашенных практиков из разных сфер деятельности. Мы выступали перед первокурсниками университета с мотивационной речью накануне предстоящего учебного процесса. В зале собралась молодежь, которой, по-видимому, не нужны были нравовучения и советы от старших, потому что они и так все знают сами. Большинство из них, опустив голову, «сидели» в телефоне, кто-то даже слушал музыку в наушниках, но отдельные взгляды на себе можно было поймать, и это уже можно было считать победой. Выделялся среди всей этой толпы юноша, который карандашом в своем блокноте делал за нами пометки. А стоит заметить, что прозвучало на этой встрече много полезного: от рекомендуемой к прочтению бизнес-литературы, до личных контактов спикеров. Они предлагали связаться с ними в случае, если у студента появляется идея, которую можно превратить в реальный проект и на этом заработать. Это были живые спонсоры в прямом доступе. Кстати, я тоже записал контакты своих коллег, чтобы воспользоваться их предложением для финансирования своих бизнес-проектов.

Моя ключевая мысль, которой я поделился с учащимися, была проверена практикой и работала всегда на 100%. Каких бы высот я не достигал в своем деле, в том числе и в прямых продажах, приходя на новое место работы, первым делом я знакомлюсь с коллективом и узнаю, кто среди них лучший. Кто больше всех продает, выигрывает в конкурсах, заключает много договоров или бьет рекорды по чекам. В федеральных компаниях, как правило, офисы разбросаны по всей стране, и «звезды продаж» тоже находятся в отдаленных городах. Но мне это не мешает. Я открываю внутренний телефонный справочник, нахожу контактный номер этого человека и звоню ему: *«Олег, добрый день! Меня зовут Виталий, я новый сотрудник нашей компании. Узнал от коллег, что вы лучший в нашем деле, и я горю желанием, чтобы поучиться у вас. Могли бы вы мне уделить какое-то время и дать несколько советов, с чего мне стоит начать?»* За всю свою многолетнюю практику ни один из определенных мною же наставников мне не отказал в помощи. Такой путь позволяет выйти на реальный результат уже в первую неделю работы, экономя месяцы обучения и адаптации, как это принято в ряде компаний.

Однажды утром в моем кабинете зазвонил телефон. Это был внутренний звонок, я поднял трубку: *«Виталий Васильевич, добрый день! Меня зовут Владимир, я новый сотрудник нашей компании. Не понаслышке знаю, что вы лучший в нашем деле, и я горю желанием поучиться у вас. Могли бы вы мне уделить время и дать несколько советов с чего мне лучше начать?»* На какое-то время я немного растерялся, но быстро ответил: *«Несомненно. А для начала расскажите немного о себе»*. Как оказалось, это был один из тех студентов, перед которыми я когда-то выступал. Его семья переехала в Москву, он перевелся на заочное обучение и устроился работать в банк. Вспомнив мой совет, он сделал правильное решение. За полтора

года Владимир вырос до управляющего офисом за достигнутые показатели и углубленные знания во внутренних процессах банка. Лично у меня на это ушло когда-то пять лет.

***Кем бы ты ни был и каких бы высот не достиг, активно пользуйся опытом своих преуспевающих коллег – это значительно сокращает время на пути к успеху.***

\* \* \*

Р. С. Помните историю про глупого китайца, который бесплатно стирал вещи горняков, занимающихся золотодобычей. Все посмеивались над ним и не понимали, в чем смысл такого промысла. Люди толпами ходили в его прачечную, а «несмышленный» работяга никому не отказывал. Как оказалось в последующем, всего за несколько месяцев такой работы китаец намыл столько золотой пыли из карманов и складок одежды золотоискателей, что это обеспечило достойную жизнь всей его семье на долгие годы.

***Никогда не бросай просто так идею, которую все вокруг считают глупой. Возможно, никто не смог в ней разглядеть истинной сути, которая сможет тебя обогатить.***

Мне лично приходилось не раз оказываться в ситуации, когда в попытках разобраться в том или ином вопросе, погружаясь в детали, собирая мнения и рекомендации специалистов, изучая матчасть и тестируя новые варианты, ты выглядишь в глазах окружающих глупцом. Этот статус закрепляется за тобой ровно до того момента, когда ты получаешь конечный результат своих трудов, тогда «зал рукоплещет и занавес закрывается». Но такой путь предпочитают немногие. Внешний образ, картинка и мнение общества часто берут верх и тормозят наше развитие или вовсе заставляют отказаться от своих стремлений и мечты. Только 1% людей действительно понимают, что суть важнее внешних суждений. Если тебе это знакомо, то загляни в свой карман, возможно, в нем давно уже лежит билет на вступление в «Клуб 1% успешных людей».

## 4. Используй мечту как приправу для жизни

*Конечно, это мечта – заниматься любимым делом, да еще и деньги за это получать. Это редко кому удается – и на Западе, и у нас. Большинство людей в мире по 8 часов в день проводят на нелюбимой работе. 8 часов – треть жизни! Потом они 8 часов спят – еще треть жизни. И еще немножечко времени у них остается на то, чтобы пройти по магазинам, посмотреть телевизор и детишкам «козу» соорудить. Вот и вся жизнь.*

**СЕРГЕЙ БОДРОВ,**  
*советский и российский киноактер*

*Мечты придают миру интерес и смысл. Мечты, если они последовательны и разумны, становятся еще прекраснее, когда они создают реальный мир по своему образу и подобию.*

**АНАТОЛЬ ФРАНС,**  
*французский писатель и литературный критик*

Герои, которых нам посчастливилось застать живыми. Около двух десятков ветеранов Великой Отечественной войны традиционно собирались в актовом зале нашей сельской школы на праздничный концерт 9 Мая. Их приход вызывал во мне максимальный уровень патриотизма: грудь, увешанная медалями и орденами; ярко-красные гвоздики в их уставших руках и слезы на глазах от самых страшных воспоминаний прошедших лет, когда мы, учащиеся начальных классов, со сцены пели для них военные песни.

А сколько гордости вызывали наши солдаты! Провожали в армию всем колхозом под гармошку с песнями и плясками до самого перрона железнодорожного вокзала. Тогда еще служили по два года, и приход на гражданку наших земляков был поистине знатным событием: уходили молодые ребята, а возвращались повзрослевшие мужики в беретах, кителях, тельняшках. Мы с завистью кусали себе локти, потому что внимание всех девчонок сразу же переключалось на армейцев.

Я хорошо помню то утро, когда на уроке истории (это был 8-й класс) наш классный руководитель сделал объявление, что проходит конкурс по набору курсантов в Свердловское суворовское военное училище. Требования заключались в хорошей успеваемости и сдаче нормативов по физической культуре. Дальше я уже никого и ничего не слушал. Я понял, что у меня появилась мечта. Когда дома я рассказал родителям о своем желании стать кадетом военного училища, семья меня поддержала. Слова отца прозвучали одобрительно: «*Из тебя получится хороший офицер!*» Я спал и видел, как строевым шагом и армейской выправкой прохожу по Красной площади в составе одной из лучших военных частей. И это меня здорово окрыляло.

Школьный физрук взялся за мою спортивную подготовку, учителя «накидывали» дополнительный материал для прохождения вступительных экзаменов, а одноклассники радовались как за себя и провожали добрым словом. И вот за тысячу километров от родного дома я оказываюсь на плацу с другими желающими надеть на себя заветный синий китель с золотыми пуговицами. Набор – 6 человек на место. Целых пять дней строгого отбора: экзамены по дисциплинам, спортивные состязания и казарменные условия. Сдал все, но провалился на любви к сладкому. Из-за одного стаканчика мороженого у меня на коже проявилась экзема, которую я так старательно маскировал. «*Мы же не будем тебя снабжать мазями и таблетками во время всего обучения!*» – приговор дерматолога был окончательным.

Мы молча ехали с мамой домой в полупустом плацкартном вагоне, я смотрел в окно и поддавался гипнозу равномерного стука колес поезда. «*Неужели это все?!*» – безответный вопрос бродил в моей голове. На одной из станций к нам подседа пожилая пара: бабуля постоянно ворчала на деда, а тот в ответ лишь хмурил брови, но молчал. Вдруг неожиданно она обратилась к моей маме: «*Не переживайте так сильно, не нужно было ему поступать – иначе бы все пули были его. Сын ваш должен два высших образования получить, а военную форму он еще успеет поносить*». После этих слов бабуля вновь стала ворчать на супруга, и вскоре они улеглись спать. А для меня речь незнакомки словно свежий воздух стала надеждой на долгие годы вперед. Я просто верил, что все так и будет. Все так и вышло!

После окончания первого вуза, не дожидаясь получения диплома (окончил университет на отлично), я досрочно взял повестку в военкомате и отправился в призывной пункт. Военком оценил мое рвение служить Родине и сразу же отправил меня в казарму. Только на десятый день службы, когда в выходные дни нам выдали телефоны, я известил родителей, что их сын – солдат! По окончании обучения в учебке мне присвоили звание младшего сержанта с присуждением специальности 3-го класса по управлению боевой ракетноносной машины С300. И по дальнейшему распределению я попал в город-герой Наро-Фоминск в 202-ю зенитно-ракетную бригаду, которая в 2010 году была признана одним из лучших соединений ПВО Западного военного округа Сухопутных войск. И в 2011 году 202-я ЗРБ была удостоена права участвовать в военном параде на Красной площади. Как вы понимаете, я просто не мог упустить такого шанса попасть в шеренги избранных. Но моей главной задачей как механика-водителя была подготовка боевой техники для участия в военных учениях на полигоне Капустин Яр – это соизмеримое по значимости с парадом событие, которое было на ежедневном контроле военного штаба.

Нужно было искать компромисс. И так случилось, что одна из боевых машин вышла из строя и погрязла в болотной трясине в лесах под Наро-Фоминском. Чтобы гусеницы снова заскрипели в движении, нужно было обеспечить доступ к днищу машины. Поэтому, когда в зиму болото подмерзло, к нему сделали подкоп в виде узкого туннеля. Но общая масса боевого комплекса составляла более 40 тонн, и оставалась опасность, что в любой момент могла произойти просадка. Нужен был герой. И я нашелся, только с условием включения меня в парадный строй. По утрам я участвовал в тренировочных маршах на полигоне Алабино (точная копия Красной площади), а вечерами выезжал на болото чинить С300. Через три месяца прозвучал рев машины, и боевая установка одним рывком вырвалась из земельных оков. И теперь мне предстояло в парадной форме строевым шагом в составе лучшего военного подразделения заслуженно пройти по Красной площади – это одно из грандиозных событий в моей жизни. Вот и представьте себе, с каким багажом достижений я возвращался домой, да и в принципе продолжаю идти по жизни. Ведь ежегодные парады 9 Мая для меня не просто праздничные выходные дни, это часть моей жизни, которая заставляет меня (без лишней скромности пишу об этом) гордиться собой. Кстати говоря, чуть позже, в 2014 году, я поступил на второе высшее и тоже окончил вуз с красным дипломом. Слова той бабули в поезде я не воспринимаю как пророчество – возможно, они мне пришлось по душе в тот момент, и я их просто принял за свою личную установку.

***Не отождествляй мечту с конкретными обстоятельствами. Все течет, все меняется. Только звезды сходятся единожды. Просто будь готов к этому моменту.***

\* \* \*

Когда я работал управляющим в банке, ко мне на встречу пришла женщина-волонтер. Она помогала благотворительному фонду в организации сбора денежных средств. Цель ее визита – установить на территории нашего офиса ящик для пожертвований. Я не стал возражать против такой благой инициативы. По мере наполнения ящика Н.А. приходила к нам для инкассации. Однажды мы разговорились.

*«У меня у самой ребенок-инвалид, за которым требуется постоянный уход и большие ресурсы для реабилитации. Я все проблемы знаю изнутри. С федеральных и крупных фондов помощи дождаться нереально, там большие очереди. Порой, чтобы семье из поселка помогли купить инвалидную коляску, приходится ждать несколько лет. Когда я узнала, что у нас образовался местный начинающий благотворительный фонд, который в первую очередь направлен на помощь сельским жителям с детьми-инвалидами, то решила всеми своими силами поддержать его развитие. Тем более я в прошлом работала в продажах, у меня много идей, как поднять узнаваемость фонда и увеличить сборы при минимальных тратах. Лишь бы директор организации меня услышал. Кстати, я уже полгорода обставила этими ящиками».*

Глаза Н.А. во время разговора загорались, когда она говорила об успехах фонда и скольким людям они уже смогли оказать поддержку. Ее мечта была – помочь как можно больше нуждающимся, которые были таким вниманием просто обделены, в том числе и со стороны государства, и остались со своими проблемами один на один. Я ей пожелал только успеха в этом нелегком деле.

Прошло почти два года, прежде чем я смог еще раз увидеть Н.А. В этот период к нам приходил другой волонтер. Когда мы вскрывали ящик и подписывали акты об инкассации, то Н.А. поставили подпись как директор фонда. Я это сразу же подметил.

*«Как, я Вам еще не рассказала? Теперь я руковожу Благотворительным фондом. Прежний директор признался, что затеял все ради личной выгоды, думал, что будет получать какой-то доход. Но только не в этом деле, где все регламентировано и отслеживается законом. Лишь 10% от всех сборов можно брать на организацию процесса, в том числе и зарплату сотрудников. На практике выходит, что здесь должен работать человек не ради денег, а за идею. Вот он мне сам и предложил занять его место».*

При Н.А. фонд резко стал набирать обороты. Она действительно смогла привлечь большое внимание со стороны общественности, бизнеса и местных меценатов. Ее идеи заработали, а вместе с ними возросли объемы той помощи, которая так необходима нашим землякам. Штат организации пополнился новыми сотрудниками. Сегодня Н.А. известная личность в регионе, которая смогла реализовать не только свою мечту, но и мечты уже десятка тысяч других людей.

***Не отождествляй мечту с материальными благами. Деньги лишь производная от достигнутых целей. Будь вовлечен в процесс, и результат не заставит себя ждать.***

\* \* \*

В моей семье мама писала потрясающие стихи и была для меня примером грамотности и красноречия. И я с самого юного возраста старался подражать ей в этом. Еще в юношеские годы я приклеил на свою «Доску желаний» картинку, где изображена рука, держащая перо на фоне чернильницы. Подпись снизу *«Пиши, поэт!»*. В тот момент я поймал себя на мысли, что было бы здорово, если бы я достиг такого звания. И тут же мое сознание меня одернуло, что это нереально. Для меня поэты – это А.С. Пушкин, М.Ю. Лермонтов, А.А. Блок, С.А. Есенин – где они, где я?! Мне просто нравится писать стихи и экспериментировать в поэзии. Я этим живу, и мне не хочется останавливаться. На разных отрезках жизни у меня появля-

лись небольшие творческие сборники типа любовной лирики, студенческие записки, армейские зарисовки, философские произведения.

В какой-то момент я стал писать на заказ поздравления, стихи, посвященные конкретным историческим событиям, памятным датам и известным личностям. Однажды мне пришлось написать от лица девушки откровенное признание в своих чувствах к мужчине. Заказчик остался довольным.

Были произведения, которые я писал в соавторстве с другими поэтами. А позже к нам подключались музыканты и писали на эти стихи музыку. В какой-то момент я запустил челлендж по прочтению своих стихотворений другими творческими личностями: такая серия видеоклипов объединила собой людей из разных профессий – от банковского работника до выпускников школ актерского мастерства. На прочтение стихотворения, посвященного памяти Владимира Семеновича Высоцкого, отозвался гражданин Украины с очень похожим на знаменитого советского поэта и актера тембром голоса. Так проект фактически перешел в статус международного творчества.

Затем было участие в литературных конкурсах. На полке стали появляться сборники стихов с моим участием. Позже я получил общественную награду за вклад в укрепление национального самосознания и патриотизма, возрождение интереса к героической истории России – медаль «Георгиевская лента 250 лет». Время подошло к ноябрю 2020 года, когда меня пригласили в ряды Российского союза писателей. Целенаправленно спланировать для себя такую дорогу к детской мечте было просто невозможно. Но плоды моей работы смогли достичь желаемого результата – я стал поэтом.

*Не отождествляю мечту со статусом. Наполняй жизнь содержанием, а звания и регалии придут сами.*

\* \* \*

В замечательной, на мой взгляд, телевизионной программе «100 к 1», основанной на социологических опросах населения, задавали вопрос: «Кем мечтают стать современные дети?». Самыми популярными ответами стали:

- президент;
- бизнесмен;
- олигарх или миллионер;
- банкир.

Только лишь на пятой строчке, то есть достаточно редкий ответ, был космонавт. И неудивительно, что дети перестали хотеть летать в космос. Я вспоминаю историю, когда на лекции космонавта Валентина Лебедева один из слушателей спросил:

– А в чем подвиг Гагарина?

В. Лебедев, окинув аудиторию взглядом, ответил:

– Ты видел 10-этажный дом?! Ну вот представь, что все это горячее. А наверху сидишь ты в маленьком шарике. Внизу поджигают со словами: Юра, ты обязательно вернешься, мы все посчитали!

Эту безумно опасную профессию однажды один человек сделал мечтой всего человечества. И имя его Юрий Алексеевич Гагарин. На этот счет представляю авторское стихотворение, которое расскажет о биографии нашего земляка, Герое Советского Союза.

А знаете, каким он парнем был?!  
С каким задором следовал по жизни.  
Хозяин неба в авиации служил,

Советский летчик-космонавт, Герой Отчизны!  
В 60-х был направлен в город Чкалов,  
Полеты в космос тогда были в разработке.  
Без лишних помыслов, фантазий и сигналов  
Он стал курсантом Оренбургской нашей «лётки».

Занятия свои не пропускал,  
В полетах в высоту был неустанный.  
На МиГ-15 свои взлеты совершал,  
А крылья дал ему поселок Караванный.

Училище окончил на отлично,  
С любовью к простоте степных ландшафтов.  
И по призванию души, патриотично  
Зачислен был в отряды космонавтов.

А между практикой в полетах до диплома  
В речных заплывах он участвовать любил  
И на Урале у аэродрома  
Он с другом вышку для прыжков соорудил.

Здесь, в Оренбурге, началась и жизнь семейная,  
В стесненной коммуналке в шесть семей.  
Дом 35-й, что на улице Чичерина,  
Теперь известен как Гагаринский музей.

Супруга Валентина была местной,  
Их в танце вальса познакомила судьба.  
Всю свою жизнь она для мужа была честной,  
И двух прекрасных ему дочек родила.

И знайте всё ж, каким он парнем был,  
Со всеми вежлив и чистосердечен.  
Полет вокруг орбиты совершив,  
Остался скромным и, как прежде, человечным.

Девчонки делали косички, сбоку бант,  
Чтобы Гагаринский поймать хотя бы взор.  
Он улетал с Земли как старший лейтенант,  
А приземлился уже в звании майор.

Он избран был для подвига державой,  
Космическими снаряжен доспехами.  
Дослушав песнь Булата Окуджавы,  
Он, улыбаясь, произнес свое «Поехали!».

Для миллионов он считается кумиром,  
С полной отвагой он для Родины служил.  
И признан был героем целым миром,

Мы не забудем, каким парнем Юрий был!

***Не отождествляй мечту с шаблонными желаниями миллионов.  
Будь безумцем в своих мыслях, и тогда в жизни ты сможешь достичь  
космических высот.***

\* \* \*

Р. С. Общемировая статистика на вопрос «О чем мечтают люди?» приводит следующие данные:

- 16% жителей Земли мечтают о деньгах;
- 12% опрошенных желают счастья своим детям;
- 8% людей всего мира хотят собственное жилье;
- 6% респондентов намерены сменить свою работу;
- 5% живущих на планете людей думают о своем здоровье;
- 4% все-таки за излишества (машины, драгоценности, богатства) в своей жизни;
- и только 1% людей на всей нашей необъятной планете мечтают о приключениях!

Согласно Википедии, приключение – это захватывающее происшествие, неожиданное событие или случай в жизни, цепь нечаянных событий и непредвиденных случаев; неожиданная быль, замечательное свершение, волнующее похождение, интересное испытание, возбуждающий переворот или любовная авантюра.

***Не отождествляй мечту с тем, что является производным  
непосредственно от самой жизни. Стремись преобразовать себя  
изнутри, в этом и состоит истинная истина всех наших желаний.***

Всего лишь 1% людей знают, что, для того чтобы достичь успеха, нужно использовать мечту как приправу для жизни: не стоит иметь «пресные» желания или, напротив, стремиться к «приторным» оттенкам своих порывов. Все это быстро демотивирует и заставляет опустить руки. Мечта должна обеспечить достаточный уровень энергии, которая будет зажигать изнутри на новые свершения. Обязательно практикуй эти правила в жизни и вступай в ряды того самого 1% людей.

## 5. Энергия в словах минус энергия в действиях

*Мозг не чувствует разницы, делитесь вы реальными достижениями или же своими планами на будущее. Когда вы рассказываете о конечной цели, мозг автоматически ставит галочку «цель достигнута». Доказано учеными, проверено электроникой.*

**ИВАН ПИРОГ,**  
*психолог, писатель*

*Меньше говорите. Больше делайте. Слова покажут Ваши ум, но действия – Вашу значимость.*

**БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН,**  
*один из отцов-основателей США*

Эта компания вполне могла позволить себе оформить в лизинг несколько десятков комбайнов или полностью обновить весь парк сельскохозяйственной техники. Но запрос поступил только на одну 5-дверную Ниву 2131. Такие сделки, как правило, закрываются, не напрягаясь, по телефону. Но во мне кипела кровь менеджера по продажам, ведь мы не заключаем договора дистанционно, как колл-центр. Для нас ключевыми являются переговоры на живых встречах. Тем более познакомиться лично с человеком, который достиг невероятных вершин в агропромышленном холдинге, было почетно и перспективно. Общение с такими людьми всегда открывали для меня новые грани отношения к своему делу и жизни в целом.

Я приехал по указанному адресу и вначале подумал, что навигатор привел меня не туда. Но номер на здании был виден с дороги. Это то самое место: двухэтажное строение, отделанное белым сайдингом, на первом этаже располагалась автомобильная мойка. Всего в нескольких метрах возводилась небольшая часовня из красного кирпича. Внешне было видно, что все шло к завершению: много строительного материала, разведенный цемент, оконные рамы, готовые к установке. Вот-вот и купол скоро покроют золотом.

На входной двери в здании был установлен домофон и камера. Я нажал на кнопку, прозвучало несколько гудков, и магнитные замки разомкнулись. Я направился по лестнице вверх. В одной из открытых дверей меня встречал очень энергичный и доброжелательно настроенный мужчина. Это был сам генеральный директор: «*Прошу Вас, проходите!*»

В.А. также энергично проследовал вглубь кабинета и молча сел возле окна за брифинг-приставку своего рабочего стола, дав мне время освоиться. Видимо, для него уже была ожидаемой реакция тех, кто приходит на встречу впервые. И я не стал исключением: несколько минут бегло, но очарованно я рассматривал стены, увешанные иконами. Все они были в позолоченной оправе, большие и маленькие, написанные красками и вышитые из бисера, сводчатые и резные, – возникало ощущение, что ты стоишь на пороге алтаря, а не в кабинете генерального директора коммерческой компании. Рабочий стол полностью свободный от бумаг, только две книги: Библия и большой том в красной обложке – «*Происхождение слова*».

– *Часовня перед зданием тоже Ваша?* – заинтересовавшись увиденным, я стал сопоставлять картинки у себя в голове.

– *Да, скоро уже достроим,* – широко улыбаясь ответил В.А., заметив, под каким впечатлением я нахожусь.

– *Я впервые вижу такое откровенное проявление руководителя компании своей приверженности религии,* – продолжал я, присаживаясь за стол.

– *На самом деле я ярый пропагандист слова Божия... а все эти иконы, которые Вы можете здесь наблюдать, подарены мне теми, кому я когда-то помог,* – перешел на более серьезный тон мой собеседник.

– Я не понимаю, как вы связаны с церковью? – разговор явно уходил в сторону от переговоров по лизингу и покупки автомобиля, но это точно было интересно нам обоим. В.А. знал ценность и значимость слова, и он однозначно хотел до меня это донести.

– Когда-то я руководил коллективным хозяйством. У нас хватало земли и техники, чтобы на ней трудилось почти 200 человек работающего населения. Но два неурожайных года подряд сделали свое дело: кредиты, залоги, долги, задержка по зарплате. Я то и дело бегал по судам, разговаривал с прокуратурой, уговаривал рабочих подождать... Меня это сильно выматывало, но, честно говоря, ситуация не становилась лучше. Колхоз обанкротился, а я просто сбежал в город, оставив людей, которые мне верили, без денег. Это целые семьи, их дети, которые хотят кушать каждый день и которых нужно собирать в школу... Я пытался потом открывать что-то новое, но груз ответственности прошлого меня бил по рукам. Ничего не получалось. Я был опустошен изнутри, а у меня у самого семья, двое детей. Из чувства отчаяния, не видя иного выхода, я пошел в церковь.

**Батюшка предложил мне отправиться на целый год в «крестный ход».**

Дело еще было в том, что церковнослужитель – мой знакомый, и он знал, что я веду здоровый образ жизни и вообще не употребляю спиртные напитки. С самых юных лет я дружу со спортом, у меня разряд по КМС, а, проходя службу в армии, я углубился в тему о вреде алкоголя и даже читал пару лекций для сослуживцев. Батюшка предложил мне «искупление» за мои грехи, чтобы я принял участие в церковной миссии – целый год вместе с церковнослужителями посещать села и города, где моя задача будет выступать с лекциями о вреде пьянок.

**Если я не в состоянии помочь делом, значит должен помогать словом.**

Минимум по три часа длились мои выступления, а потом работа с каждым, кто оставался в зале и просил помочь разобраться с их зависимостью. Многие обвиняли в своих неудачах и выпивке свою супругу, которая их не понимает, начальство на работе, которое слишком много требует, государство, которое им ни в чем не помогает. Я превратился в психолога и духовного наставника. И у меня очень хорошо получалось. Жены многих алкоголиков приходили ко мне с благодарностью, что почувствовали перемены в личной жизни, что чаще стали видеть своих мужиков трезвыми. После таких дней я был просто вымотан, я не мог ничего больше делать, кроме как спать. Однажды после очередного выступления мне позвонила моя жена и сказала, что у нашей дочери снова был приступ. Совпадение или нет, но, как только я начинал читать свои лекции, мой ребенок, находясь за сотни километров, впадал в истерику, и это продолжалось по три-пять часов, пока мои приемы не заканчивались. Я решил остановиться. Меня хватило на 8 месяцев.

**Это мощная практика заставила меня понять, насколько много энергии забирают все наши беседы и разговоры. Запомни, если ты вымотан, а ситуация требует решений, не поддавайся этому давлению, созданному обстоятельствами. Для начала следует просто выспаться и набраться сил!**

История имеет счастливое продолжение. В.А. много думал над тем, какие ошибки он совершил, управляя своим первым колхозом. А вернее, что он НЕ сделал, чтобы предотвратить последствия: задержание снега зимой на полях, закуп более устойчивой культуры, сеять не только пшеницу, но и другие злаки, страховать поля от неурожая, незадействованные участки сдавать в аренду частным фермерам, участвовать в программах государственной поддержки. И много других прекрасных идей и правильных управленческих решений. Почувствовав в себе силы, он решил вернуться в сельское хозяйство. И начал с заброшенных колхо-

зов, имеющих большой потенциал (среди первых – плодородные земли Бузулука, чернозем). В.А. забирал хозяйства со всеми долгами, дабы оправдаться за прошлое. Нелегко и не сразу, но у него стало получаться. При правильной обработке угодий, посеве характерными культурами, рациональном использовании участков, урожайность на его землях стали бить рекорды прошлых времен.

На момент нашей встречи все долги прошлых лет по заработной плате были выплачены. Более того, со слов В.А., ни один из его действующих работников не был замечен пьяным на работе. Он лично проводит беседы с каждым сотрудником. Еще более удивительно слышать от него то, что в этом сезонном бизнесе его рабочие круглогодично получают заработную плату, несмотря на то что в зимнее время работы практически не ведутся. Это позволяет сдерживать собранную команду, поддерживать их вовлеченность в процесс и болеть за общее дело.

***Не трать энергию на оправдания, перенаправь ее на поиск новых возможностей.***

\* \* \*

В студенческие годы я делал свои первые шаги в публичных выступлениях. На третьем курсе после проведения отборочных внутривузовских олимпиад было принято решение, что именно я представлю нашу кафедру и университет в целом на Всероссийской научной конференции. Длительность конференции составляла двое суток, около сотни участников из разных городов, время выступающего ограничена семью минутами. Ответственное и очень волнительное мероприятие.

У меня была хорошая работа, подкрепленная научными исследованиями и авторскими разработками, апробированными в процессе деятельности региональных властей. Тем не менее на уровне интуиции я понимал, что это не самое главное. Мне предстояло выступать в начале первого дня, и множество выступающих было после. Нужно было запомниться членам комиссии. И я поставил себе цель быть максимально убедительным и энергичным.

YouTube мне в помощь. Я просматривал выступления самых ярких политиков и артистов, слушал экспертов, выступающих на площадке TED, репетировал перед зеркалом, отбатывал каждую фразу, проигрывал в голове разные реакции слушателей, в том числе и самих членов комиссии. И так два раза в день на протяжении двух недель. А за день до конференции я устроил себе паузу – время тишины от любого информационного потока. На фоне переживаний я вообще избегал разговоров с кем-либо. И вот когда настало время выхода, я шел без единой капли волнения – мне просто хотелось сделать свое дело. Во мне кипела энергия, которая просилась наружу.

По итогам конференции председатель комиссии позвонила моему научному руководителю, чтобы поздравить нас с первым местом.

***Концентрируйся, чтобы использовать энергию точно. Тогда достигнешь максимального эффекта.***

\* \* \*

Офисное здание владельца крупной трубопроводной компании находится за пределами городских массивов. Но зато на парковке всегда есть свободные места. Павел Андреевич принимал меня в своем рабочем кабинете, и, когда договоренности были достигнуты, он предложил посетить другой его кабинет. Это своего рода комната-музей: общая площадь примерно 20 кв. м и все стены увешаны картинами. Как пояснил руководитель, это его хобби – находить и покупать произведения живописи местных именитых художников, многих из которых с нами

давно уже нет. За отдельные полотна представители из столицы предлагали Павлу Андреевичу чеки с сотнями тысяч долларов, но его позиция неизменчива: *«Такое искусство не продается!»*

– *Это моя комната релакса. Бывает, что после многочасовых переговоров я прихожу сюда и могу часами рассматривать и без того хорошо известные мне картины. А когда выхожу, я уже новый, обновленный изнутри человек. Или, напротив, когда позиции с партнерами не клеятся, нервы на пределе, мои коллеги могут найти меня только здесь.*

Мы еще долго беседовали с Павлом Андреевичем о его увлечении и отдельных произведениях, и я действительно наблюдал перед собой трансформацию человека – из сдержанного на эмоции руководителя компании в молодого энергичного экскурсовода первой смены. Я сделал для себя еще один вывод.

***Развивай свое хобби и творчество – они хорошо восполняют энергию.***

\* \* \*

Традиционно мы собираемся 27 декабря в бане у нашего общего друга на его день рождения. Преимущественный состав – это люди бизнеса. И зачастую разговор сводится к тому, что собравшиеся начинают делиться своими успехами за прошедший год и планами на предстоящий. Так, еще лет 7 назад Андрей, собственник сети розничных продуктовых магазинов, высказал мысль, что будущее предпринимателей за производителями товаров и услуг. Что спекулятивный бизнес становится невыгодным и вскоре только большие игроки останутся на рынке. Поэтому Андрей решил открыть свой цех по производству макаронных изделий. Для этого он уже практически договорился с поставками высшего сорта муки с Казахстана (так намного дешевле, чем закупать у местных), «за копейки» практически снял готовое под размещение производственной линии помещение у одного фермера в деревне и практически подписал договора с федеральными сетями магазинов на размещение своей продукции на их полках. Остались лишь небольшие детали.

Когда через год мы традиционно собрались в бане у нашего друга, Андрей в своих планах не сдвинулся с места ни на шаг. Зато другой наш друг, предприниматель Владимир, воодушевившись намерениями Андрея, открыл свою пекарню, которая стала приносить ему хорошую прибыль. На момент написания этой книги я поинтересовался у Андрея, как дела идут с запуском цеха. Он ответил: *«Ты знаешь, в голове у меня цех вовсе уже работает!»*

***Не давай успокоиться своему мозгу, высказав все на словах. Пусть он проявляется только на деле.***

\* \* \*

Р. С. Я помню историю про молодого парня, который на целый год ушел жить в горы в одиночестве, чтобы испытать на себе практику молчания. Это поиск себя, своего места в жизни, желаний. Вернувшись, он открыл свой первый хостел, потом еще один, и еще. В свои 20 лет он стал владельцем крупного гостиничного бизнеса в своем городе. Что же дает эта практика? Цитирую:

*«В настоящее время люди вынуждены много разговаривать: дома, на работе, в общественных местах и так далее. На это уходит достаточно много энергии. Практика молчания как бы возвращает ее обратно и сохраняет внутри тела. Здесь также подключается техника осознанного дыхания: энергия поступает с каждым вдохом. За счет нее вы сможете очиститься от негативных эмоций и добиться желаемого».*

***Используй практику молчания. Освободившаяся энергия позволяет раскрыть внутренний потенциал.***

Согласно толковому словарю, болтология – это пустые, ничего не значащие разговоры (обычно облеченные в серьезную форму) при полном отсутствии полезной деятельности; демагогия. К сожалению, большинство из нас целенаправленно, а иногда бессознательно развивают в себе эту непродуктивную привычку, когда попросту затрачивается энергия. Истории успешных людей доказывают, что от такого вредного навыка нужно отказываться. Лишь немногие делают выбор в пользу осознанности в словах и своих поступках, концентрируясь на действии. Подумай и реши для себя: *«А на чьей стороне ты?»*

## **6. Не стой в очереди, если не знаешь причины ее образования**

– *Счастье приходит к тому, кто умеет ждать.*

– *Да, конечно, только смотри не просиди всю жизнь в зале ожидания...*

*Из романа «Американская трагедия».*

**ТЕОДОР ДРАЙЗЕР, писатель, журналист**

*Чем дольше ты ждешь, тем больше вероятность, что ты ждешь не там.*

*Из романа «Мне тебя обещали».*

**ЭЛЬЧИН САФАРЛИ, современный писатель**

На территории Ирана действуют только национальные банки, регулирование которых обусловлено религиозной спецификой ислама. Плюс ко всему действие американских санкций и слабая международная практика внешнеторговых операций усложняют проведение взаиморасчетов с иностранными компаниями. С такой проблемой ко мне обратился один из моих давних клиентов А.А. Но, к сожалению, и наш банк не вел внешнеэкономическую деятельность с этим государством. Я знал, что многие банки занимаются этим направлением, и в будущем сотрудничество может быть налажено. Но А.А. не из тех предпринимателей, которые занимают выжидательную позицию:

***«Не стоит прогибаться под изменчивый мир – пусть лучше он прогнется под нас».***

Он тот самый человек, по инициативе которого среди банковских продуктов появилась корпоративная карта. Она необходима бизнесу для проведения в том числе хозяйственных и представительских расходов. В начале 2000-х годов А.А. организовал грузоперевозки ГСМ на Дальний Восток. Тогда с наличкой было проще, и водители спокойно могли заправляться у частников более дешевым топливом. Но по мере становления российского законодательства доля безналичных расчетов стала расти, а по снятию наличных средств с расчетного счета «гайки были затянуты». Переводы средств со счета компании на личные карты водителей просто блокировались, к тому же в дальнейшем у сотрудников могли быть проблемы с налоговой. Спасала только выдача подотчетных средств, но эта бумажная волокита его не устраивала. Тогда-то А.А. и пошел по банкам с предложением сделать такую карту, которая будет привязана к расчетному счету организации. Таким образом расчеты по ней будут видны и понятны банку и контролирующим органам. Большинство финансовых структур знали об этой проблематике и просто мирились с существующими обстоятельствами.

Однажды один из коммерческих банков пригласил предпринимателя в головной офис. На этой встрече ему предложили пройти опрос от экспертов по тем болевым точкам, которые испытывал его бизнес при осуществлении корпоративных расчетов с водителями компании. Через пару месяцев в рамках пилотного проекта фирма А.А. была первой, которая оформила корпоративную карту.

***Не вставай в очередь, которая не обслуживается. Ищи «свободное окно», и тогда ты станешь в нем первым.***

Когда я уже перешел работать из банка в лизинговую компанию, А.А. оформлял через нас несколько дополнительных грузовых фур в свою компанию. Договор на поставки овощей с Ирана все-таки был подписан. Работа велась через официальное представительство государ-

ственной корпорации на территории нашей страны. Такой вариант был согласован с главой соответствующего ведомства иранского государства. Как?

– *Мы вместе с ним мылись в одной бане. Я подписался на очень большие объемы закупок. Если все смогу вывезти сам, то останусь единственной компанией из России, которая работает с Ираном в этом направлении. Если не потяну, то буду делиться своими заказами с другими компаниями.*

Я не берусь судить о достоверности места проведения обозначенных переговоров, но точно могу подтвердить достигнутую суть договоренностей. И вот какое правило отсюда следует:

***«Не стой в очереди, в которой нет установленного порядка. Найди новый путь, где ты станешь первопроходцем, и установи в нем свои правила».***

\* \* \*

Мой коллега и очень успешный банковский специалист Илья в силу своего накопленного опыта и профессиональных достижений вполне заслуженно стал претендовать на повышение должности. Руководство на его запрос отреагировало положительно. Но в кадровом расписании их подразделения не было предусмотрено штатной единицы выше, чем главный менеджер. Ответ с головного офиса был прост:

*«Введение должности начальника отдела возможно при росте объемов бизнеса вашего филиала, при котором потребуются расширение штата сотрудников».*

Проще говоря, это была неопределенная перспектива, при которой режим ожидания мог продолжаться бесконечно. Илья нашел другой способ – перевестись в головной офис, где возможностей было гораздо больше. Спустя месяц он переехал в столицу нашей Родины. И с имеющимся послужным списком ему «гарантированно пообещали начальника» через 3—4 месяца работы в том же темпе и результатами, которые он демонстрировал ранее. Илья согласился.

С похожей историей карьерных достижений в его отделе оказался Владимир, который приехал в Москву из города Сочи. Две амбициозные личности, которых просто тянуло на новые проекты и личное развитие. Очевидно, что они быстро нашли общий язык и совсем скоро их схожее мышление привело к решению открыть совместный бизнес. Владимир предложил организовать маршрут доставки грузов между их родными городами. Предварительный анализ показал, что спрос в этом направлении у заказчиков есть и эта ниша точно испытывает дефицит в перевозчиках.

Принятие Ильей и Владимиром решения отправиться в сложный путь предпринимательства совпал с информацией о сокращении штата в их отделе. То есть речь о повышении в должности уже не стояла – лучшим вариантом было сохранить свои текущие места. Но для них это уже было неинтересно. Свой первый миллион ребята заработали через полтора месяца после запуска маршрута. Ветка оказалась действительно востребованной. А дальше – больше.

Сегодня Илья тестирует новое направление в бизнесе – открывает коптильный цех в Подмосковье. И хочется с этих страниц пожелать ему только успеха во всех его начинаниях!

***Находясь в одной очереди, не останавливай своего развития в других направлениях. Новые возможности могут быть намного ценнее текущих предложений. Сделай правильный выбор.***

\* \* \*

Виктория прошла большой путь настоящего спортсмена – от внутрироссийских соревнований до победных мест на международных танцевальных фестивалях. Вести тренерскую деятельность было ее давней мечтой, и когда прошла новость, что в нашем регионе открывается именитая питерская школа танцев, Вика сразу же подала туда заявку на вакансию тренера. Ответ пришел быстро, что ее кандидатура заинтересовала компанию, и нужно ожидать звонка. Но на этом все. Звонить в Санкт-Петербург было бесполезно, поскольку дальше оператора дело не двигалось. А от специалистов можно было добиться только ключевых фраз: «*Ждите, Вам обязательно перезвонят*» или «*Следите за всей информацией на официальной странице нашего сайта*».

Долго не думая, Виктория собрала чемодан и поехала покорять культурную столицу. Ее приняли в один из филиалов этой школы с условием работы в паре с опытным тренером и сдельной минимальной оплатой, которой едва хватало, чтобы платить за арендуемое жилье. За полгода практики она сильно выросла как тренер и получила ключевые профессиональные навыки. Но дела компании стали ухудшаться. «Старые» матерые сотрудники увольнялись и переходили работать на другие танцевальные площадки. Дело было в том, что компанию продали новым владельцам, и внутренняя политика школы сильно поменялась. Произошло это в тот самый момент, когда Вика пыталась выяснить, почему открытие филиала в нашем городе приостановили. Стало понятно, что дальнейшего территориального развития не будет. И, как ни странно, Виктория в этом увидела хорошую возможность для себя.

Вернувшись в родной город как тренер известной школы, она стала вести частную практику. Первая пара ребят под ее наставничеством стала покорять один пьедестал почета за другим. В региональных новостях мы все чаще видим ее имя. Ожидаемым стало большое количество предложений поработать с другими детьми. Сегодня Вика готовится к открытию своего танцевального зала, где будет работать уже ее команда тренеров.

***Не стой в очереди, где потеряны перспективы. Воспользуйся этим спросом для создания своего продукта и сам удовлетвори потребности общества.***

\* \* \*

Р. С. Нравится мне этот анекдот:

Приехал мужик из далекой глубинки на Москву поглядеть. Идет вдоль ВДНХ, смотрит по сторонам, любитесь. Вдруг замечает длинную очередь. Ну он и присоединился к ней.

А очередь эта к стенду ведет. В середине него дырка, и каждый туда голову просовывает, а затем начинает ругаться и забегает за стенд.

Подходит очередь мужика. Сует он голову, а там нет ничего. Как вдруг, кто-то ладошкой бьет ему по лицу. Ну мужик разозлился, побежал за стенд, смотрит, а там нет никого. Только чья-то голова в дырку высывается.

***Не становись в очередь, если не знаешь причины ее образования.***

Проведи небольшую работу над собой: сядь и подумай, находишься ли ты сейчас в режиме ожидания? Ждешь ли чьей-то отмашки, чьего-то решения, каких-то условий или «особого приглашения»? Часто ли оправдываешь свою инертность тем, что твоя очередь еще не настала? К сожалению, для большинства «зал ожидания» – это излюбленное место: ты вроде бы находишься на пути к заявленной цели, но при этом ничего делать не нужно, только ждать. Но в жизни так не работает. Очередь продвигается только для тех, кто готов с ней разбираться. Как? Правила выше. Начни их применять и займи свое место в «Клубе 1% успешных людей».

## 7. Правильно проиграть – все равно что выиграть

*Все проигрывают в какой-то момент своей жизни. Но чтобы стать настоящим победителем, ты должен понимать, что проигрыш – это часть победы.*

**РАЙАН СТИВЕН ЛОХТЕ,**  
*пловец, шестикратный олимпийский чемпион*

*...поражение мотивирует сильных. Только сильный человек, столкнувшись с неудачей, может сделать дополнительное усилие и победить.*

**ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ ПУТИН,**  
*президент Российской Федерации*

Когда рывки ветра усиливались, я просто останавливался как вкопанный на месте, боясь пошевелиться. Мне казалось, что вот-вот и здание схлопнется как картонный домик. Это производственное помещение создано еще в советские годы: высота потолков на уровне 5-этажного дома, крыша выполнена из массивных плит, которые еле удерживались на полуразваленных стенах из красного кирпича. В правом верхнем углу часть стены уже обрушилась, и проникающие внутрь солнечные лучи являлись единственным источником освещения. Под ногами утоптанная земля, пропитанная промышленным маслом и мазутом. В какой-то степени я даже испытывал ностальгию, потому что запах смазочных материалов уводил меня в детство в машинотракторную мастерскую, где отец обслуживал свой Кировец Т 150. Но тогда я резво бегал среди всей сельхозтехники, а сегодня здесь вынужден реагировать на любой «чих» и «смотреть в оба».

Я сам напросился на эту встречу к человеку, который с нуля построил бизнес на станкостроении. Он согласился раскрыть мне свой успех и пообещал, что я буду находиться под большим впечатлением от увиденного. В своих оценках он оказался прав.

– Я купил этот завод за 2 млн рублей, а планирую сделать на нем в десятки раз больше! – воскликнул В.Н. и протянул мне строительную каску.

– Конечно, только небольшой косметический ремонт – и здесь все зацветет новой жизнью, – второпях надевая защиту на голову, я попытался пошутить, всем видом показывая свою встревоженность местом нахождения.

– Хорошо, идите за мной, – он махнул рукой в направлении больших ворот, разделяющих общую территорию цеха от административно-хозяйственной зоны.

– Как на этом, да и вообще в принципе в таких условиях можно делать бизнес? Здесь даже находиться опасно, – внутреннее возмущение и непонимание того, куда я попал, стало выходить наружу.

– Да, да, один момент и мы пройдем в мой офис, там более комфортные условия, – смеясь говорил В.Н. – Я просто хотел погрузить Вас в ту обстановку, в которую я попал десять лет назад, когда об этом бизнесе даже и не догадывался.

Тогда у меня была небольшая фирма по производству тротуарной плитки. Проблем с заказами не было, объемы потихоньку росли, и я задумался приобрести в собственность большой просторный цех, где можно будет запустить новую производственную линию, создавать запасы и все в этом роде. В тот момент мы снимали гаражи под каждый новый заказ. Давний партнер, зная о моих планах, предложил мне очень выгодную сделку: на торги был выставлен один из корпусов завода, который еще со времен Советского союза производил крепежные металлические изделия. Площадь более тысячи квадратов, находящийся в городской черте. Мне на стол положили технический план, с телефона показали фотографии. Я

*настолько доверился человеку, что не посчитал нужным выезжать на место самому. И мы сразу же стали оформлять бумаги, поскольку покупателей, как меня заверили, там было несколько. Вопрос времени был критичен. К тому же мы сдавали объект – прокладывали плиткой площадь возле набережной. Только спустя две недели я смог выдвинуться на свой долгожданный цех как собственник этого заводского здания. Когда я увидел реальную картину, мое состояние было похоже на Ваше,*

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.