

МАКСИМ БАТЫРЕВ  
(КОМБАТ)



ПРАВИЛА  
МОЕЙ ЖИЗНИ



МИОО

**Максим Батырев**  
**45 татуировок личности.**  
**Правила моей жизни**  
Серия «МИФ Саморазвитие»  
Серия «Правила Комбата»

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=39433480](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39433480)*

*Максим Батырев (Комбат). 45 татуировок личности. Правила моей жизни: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2024*

*ISBN 978-5-00195-199-5*

### **Аннотация**

Имя Максима Батырева широко известно в российском бизнес-сообществе. Его карьерный путь можно без преувеличения назвать выдающимся. Рядовая должность сотрудника отдела продаж – 15 лет назад. Собственная компания Batyrev Consulting Group, работающая по семи направлениям, – сегодня.

Лучший продавец. Лучший руководитель отдела. Лучший коммерческий директор года России. Лучший автор года России в номинации «Бизнес-литература». Лучший бизнес-спикер года. Автор одних из самых продаваемых бизнес-книг в России – «45

татуировок менеджера» и «45 татуировок продавана». Максим Батырев уверен, что это лишь начало большого жизненного Пути.

Такие достижения не приходят сами собой. За ними стоит тяжелая работа, ошибки и «шишки», уроки и выводы. Многие из них навсегда врезаются в сердце и сознание, словно татуировки. 45 своих «татуировок», ставших правилами жизни, Максим Батырев открывает в этой книге. Из каждого эпизода своей жизни он выводит правила взаимодействия с миром, семьей, самим собой – и все удачи и трудности складываются в картину того, как в любой ситуации оставаться собой и шагать все выше по лестнице саморазвития.

Наверняка многие из этих правил вы сможете применить в своей жизни. И наверняка найдете, чем их дополнить.

### **Фишка книги**

Ссылки на тематические статьи и видеоролики, оформленные в виде QR-кодов.

### **Для кого книга**

Для всех, кто находится в начале осознанного пути к успеху.

# Содержание

0. Очень важное вступление, которое нужно прочитать	6
1. Никогда не говори, что ты чего-то не можешь	10
2. Нет хайпу! Да – труду и самодисциплине!	18
3. Чем хуже, тем лучше	25
4. Кокон раскрывается на время	32
5. Самое темное время – перед рассветом	38
Конец ознакомительного фрагмента.	43

# Максим Батырев (Комбат)

## 45 Татуировок личности.

## Правила моей жизни

*Издано с разрешения автора*

*Все права защищены.*

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

© Максим Батырев, 2019

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2022

\* \* \*

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

# 0. Очень важное вступление, которое нужно прочитать

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

*М. Ю. Лермонтов*

*Полный бред, когда говорят, что я вдруг открыл  
в себе дарование, – я просто много работал!*  
*Джон Леннон*

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

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

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

---

<sup>1</sup> Обе книги вышли в издательстве «Манн, Иванов и Фербер». Первая – в 2013-м, вторая – в 2016 году.

И я решил, что не имею на это права.

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

Да, здесь описаны те мои татуировки, которые сформировали меня как человека. Возможно, книга получилась чересчур откровенной и кое-чего мне писать не стоило. Прошу вас меня не осуждать, ведь это моя жизнь, и я выбрал жить согласно этим принципам.

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

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

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

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

Понимаю.

Понимаю и горжусь этим.

Принципы порой важнее всего остального. Именно люди

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

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

Вот таких:



[batyrevgroup.ru/hello](http://batyrevgroup.ru/hello)

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



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

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

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

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

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

*к черту, беритесь и делайте.*

*Ректор бизнес-школы «Синергия» Григорий Аветов*

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

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

Книги [«45 татуировок менеджера»](#) и [«45 татуировок продавца»](#) – самые продаваемые бизнес-книги в истории России.

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

График моих выступлений расписан почти на два года вперед.

Сейчас у меня своя компания Batyrev Consulting Group, работающая по семи направлениям. В их числе организация «Комбат-туров» – погружения в бизнес-среду других стран, проведение широкомасштабных конференций по оздоровлению родительства и Ежегодного всероссийского форума для подростков, продажа бизнес-игр «Менеджерское

братство» и проведение корпоративных квестов по мотивам моих книг, аудит, настройка и реанимация отделов продаж и много чего еще.

Это не хвастовство и не реклама.

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

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

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

Мог. И мечтал.

Конечно, не так масштабно. Довольно аккуратно и несмело. Но каждый раз, находясь на каком-то уровне, я мечтал о том, что когда-нибудь окажусь на несколько уровней выше. Находил себе живые примеры, читал много книг, был недоволен текущей ситуацией. Я никогда не скрывал, чего я хочу, мечтал громко и публично, и это всегда слышали мои сотрудники, руководители, мое окружение, а спустя три-пять-семь лет все они удивлялись, что я пришел к своей мечте. И продолжал идти дальше.

Сейчас в моем круге появляется все больше людей, которые по-настоящему меняют мир, создают отрасли, двигают экономику и вдохновляют тысячи и миллионы других людей

на подвиги своим примером.

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

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

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

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

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

Вы можете все, я уверен в этом.

Каждый может все.

И если человек не добивается чего-то в жизни – это его личный выбор. Он жалеет себя, находит кучу причин

и внешних обстоятельств, почему «это невозможно», либо грешит на свои внутренние проблемы и «тараканов».

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

Потому что добиваться результатов тяжелее, чем их не добиваться.

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

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

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

Потому что это не мое.

Потому что я выбрал семью.

Потому что, потому что, потому что.

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

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

Я знаю парня, который был профессиональным аккордеонистом и даже выигрывал федеральные конкурсы, а потом

резко сменил род занятий и через пару лет стал чемпионом России по настольному теннису.

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

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

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

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

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

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

Алексей Талай заставляет рыдать и восхищаться тысячные залы!

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

Все мы – люди с безграничными возможностями.

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

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

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

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

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

А потом, спустя много лет, когда вышел фильм «День независимости» и начал бить все рекорды продаж, отец увидел в каком-то журнале кассовые сборы этого фильма, позвонил мне и прямо-таки кричал в трубку: «Уилл, слышишь меня, сынок? Слышишь?! Никогда, НИКОГДА не говори, что есть что-то такое,



чего ты не мог бы сделать! Ты можешь все!» И тогда я вспомнил эту бетонную стену...

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

Пусть это станет и вашей татуировкой на внутренней стороне сердца.

Каждый может всё.

Вы можете всё!

## 2. Нет хайпу! Да – труду и самодисциплине!

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

*Билл Гейтс*

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

*Дэн Кеннеди*

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

На сайте [модные-слова.рф](http://модные-слова.рф) есть такое определение:

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

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

Параллельно с моей карьерой в корпоративном мире очень активно развивались технологии, в том числе и интернет-технологии. И потом понеслось... айфоны в подарок за лайки, курсы «Как стать миллионером за три месяца»,

взаимные подписчики за перепосты, похудение за один вебинар, коллаборация блогеров, сжигание собственного жира за якобы разыгрываемую иномарку, автоворонки продаж, когда вообще делать ничего не надо – «сиди да лови входящий поток клиентов». И что самое интересное – начали появляться герои, которые легко поднялись на хайпе. То есть было довольно много живых примеров.

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

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

- Пошел в чиновники – и вот тебе все блага цивилизации! Квартира от государства, дача от государства, машина с мигалкой от государства, «крыша» от государства!

- Пошел в бизнесмены – вот тебе миллионы прибыли, поток клиентов нескончаемый, лояльные сотрудники и добрая налоговая инспекция.

• Пошел в «Газпром» – ну, тут всем всё понятно. Тут сбываются мечты. Причем сразу.

Да не бывает такого, братцы!

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

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

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

Один только биткоин чего стоит. Ни один человек, который вкладывался в него, не может вразумительно ответить, что это такое, но все прекрасно понимают, что стоимость определяется спросом. И пока желающих хайпануть на криптовалютах будет много, его стоимость будет расти. Мне очень интересно, вспомнит ли кто-нибудь через десять лет, в 2028 году, что такое биткоин?

Люди хотят много и сразу: разбогатеть, похудеть, прославиться, стать сильными, успешными и красивыми. На этом

построены целые индустрии.

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

И поэтому, когда я получаю предложения в своих социальных сетях про накрутки подписчиков, лайков и прочую дребедень (а это происходит ежедневно), я улыбаюсь и продолжаю эти предложения игнорировать. Я хочу настоящие результаты, а не резиновую аудиторию. И если вы не только читаете мои книги, но и следите за моими аккаунтами в соцсетях – благодарю вас за это! За то, что вы, настоящий и живой, есть у меня.

Я, между прочим, в свое время тоже хотел легких денег и даже со своей мизерной зарплаты покупал билеты «Русского лото», надеясь, что фортуна будет милостива и подкинет мне пару миллионов рублей или квартиру в Москве. Но что-то никак не получалось выиграть больше 150 рублей. Эх...)))

А потом взял калькулятор, сел и посчитал, каковы мои шансы на существенный выигрыш. Знаете, сколько они составляют?

0,001316 %

Это вероятность крупного выигрыша по одному лотерейному билету.

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

Да, кто-то выигрывает, но, скорее всего, это буду не я. Поэтому я сел и сделал себе татуировку: **«Нет хайпу! Да – труду**

**и самодисциплине!»**

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

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

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

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

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

– И ведьмы и черты чтобы были тоже? – спросил Чук.

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

что мы уже давно приехали.

– А на чем бы он полетел, Гек?

– Ну, на чем... Замахал бы руками или там еще как.

Он уж сам знает.

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

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

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

– И хорошо он нагадывал?

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

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

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



### 3. Чем хуже, тем лучше

*Посвящается Роману Борzych*

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

*Вратарь<sup>2</sup> сборной России по футболу Игорь Акинфеев*

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

*Майк Тайсон*

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

Несмотря на то что накануне тура организаторы написали с десяток писем: что необходимо взять с собой, что иметь в виду при планировании, к чему готовиться и чего ожидать, – я довольно легкомысленно отнесся к сборам. Ну как же, я занят с утра до ночи, у меня мастер-классы и перелеты, в Москве сходить в туристический магазин некогда... В общем, сборы я отложил на самый последний момент, а большую часть вещей купил в военторге недалеко

---

<sup>2</sup> 1 октября 2018 года Акинфеев объявил о завершении карьеры в сборной России. Прим. ред.

от дома: вещмешок вместо туристического рюкзака, берцы вместо трекинговых ботинок, алюминиевую ложку вместо удобного складного набора и так далее.

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

Эх, знал бы я, что 20 километров в городе и 20 километров в горах – это совсем разные вещи!.. Кстати, нужно отметить, что в горы я тогда пошел впервые в жизни.

Как выяснилось позже, примерно половина группы оказалась не готова к непростым условиям, к отсутствию дорог и комфорта, к питанию из общего котелка и к бивачным работам, к тому, что мы все попадем в дикие условия и нам будет очень непросто преодолевать километр за километром. Надо отдать должное участникам: все они проявили мужество и почти никто не ныл, наоборот, несмотря на усталость, мы старались поддерживать и подбадривать друг друга.

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

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

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

– Вот это мы запомним навсегда! Ведь чем хуже, тем лучше! – говорил он во время перехода через горную реку, прыгая по большим валунам и страхуя товарищей от соскальзывания в холодную воду.

Еще работая директором по продажам, я заметил, что люди, которые выросли не в конфетно-шоколадных условиях, а в условиях преодоления и закалки, становятся лучшими сотрудниками. Однажды я даже собрал всех своих чемпионов по продажам в одной комнате и рассказал им об этом:

– Вот у тебя папы не было, а мама работала нянечкой в детском саду и совсем немного зарабатывала на вас с сестрой – по сравнению с одноклассниками вы жили небогато. А вот ты хоть и из семьи коммерсантов, но должна была с детства доказывать родителям, что ты их достойна, и начала работать чуть ли не в школьном возрасте. Ты в составе сборной по волейболу на региональных соревнованиях завоевывал золотые медали; у тебя было шесть тренировок в неделю, и это помимо учебы. Ну а ты старший ребенок в многодетной семье, где родители часто уезжали в длительные командировки, и тебе приходилось играть роль мамы и папы с 12 лет.

Что самое интересное, ни один из моих сотрудников никогда не задумывался о том, что у него было «тяжелое дет-

ство», и не признавал этого, но я-то точно знаю, чем мои чемпионы отличались от других бойцов.

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

Это было прекрасное лето и прекрасное детство!

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

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

Чем хуже, тем лучше.

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

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

Вернемся к моему первому походу в горы.

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

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

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

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

водопад.

Все смешалось в потоках воды — люди, катамараны, провизия, оружие, палатки, весла, одежда.

В общем, хорошо, что все выжили, несмотря на сильные ушибы и переломы. Но потеряли и запасы еды, и обувь, и одеяла, и аптечку, и спички... всё потеряли. Даже неопре-  
новые ботинки послетали с ног.

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

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

Я говорю:

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

Как вы думаете, что он мне ответил?

Теперь каждый раз, когда случаются какие-то неприятно-

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

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

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

**Чем хуже, тем лучше, братцы.**

Помните об этом!

## 4. Кокон раскрывается на время

*Лучше сделать и пожалеть, чем не сделать  
и пожалеть.*

*Народная мудрость*

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

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

Оказывается, перед тем как стать бабочкой, гусеница



окукливается – образует вокруг себя кокон, внутри которого трансформируется. И в момент, когда она уже готова появиться на свет в новой роли, кокон трескается, и еще не бабочка, но уже и не гусеница должна начать активно работать, чтобы расправить крылья. Активно работать, чтобы перейти на новый качественный уровень.

Самое интересное, что возможность покинуть кокон у бабочки лишь временная. Если она не выберется в нужный момент, кокон затвердеет, и она умрет внутри. Ей уже не суждено будет расправить крылья и взлететь.

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

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

Или занимаетесь вы спортом, и тут вас приглашают принять участие в соревнованиях на первенство области. Вы понимаете, что эта командировка стоит денег, времени, особых

усилий на подготовку, а у вас образовались срочные дела, вы обещали кому-то помощь... и раз – поехал в эту командировку ваш коллега по спортивной секции и стал чемпионом. «Ай-яй-яй! Да я же у него несколько раз выигрывал! На его месте должен был быть я!»

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

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

Все возможности всегда временные.

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

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

В основном я провожу управленческие мастер-классы. Из шести разных программ пять посвящены менеджменту. Но у меня есть единственный мастер-

класс для отделов продаж. И я там обращаюсь к продавцам, которые сидят в зале: «Ребята, я очень требовательный клиент, но я могу купить то, что вы продаёте, потому что у меня есть деньги. Попробуйте в течение дня мне что-нибудь продать. Вы же все продавцы! Испытайте свою продаванскую судьбу!»

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

Как вы думаете, сколько человек попробовали это сделать?

---

Не больше двадцати.

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

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

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

Я точно не хочу толкать людей на то, что им не свойствен-

но. Я не буду призывать вас открыть свой бизнес, если вы зарабатываете хорошие деньги, будучи наемным сотрудником, вложить свой капитал в сомнительную финансовую пирамиду или попробовать что-то безнравственное, но, если жизнь открывает возможности, по крайней мере не нужно поворачиваться к ним задницей. Просто нужно помнить, что все возможности временные. Вам не выйти из кокона, если вы не воспользуетесь ими.

Помните анекдот про человека, который просил Бога о выигрыше в лотерею? Он ежедневно молился, жаловался на жизнь, плакал и умолял Господа дать ему шанс. Наконец небеса разверзлись, и оттуда послышался голос: «Дай *мне* шанс! Купи лотерейный билет!»

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

Поразмыслив, он отказался. В его речи было много слов типа «стабильность», «риски», «интересно, но», «не сейчас». Обычные слова человека, который отказывается от своего шанса. Я не виню этого человека, он очень хо-

роший, более того, я его прекрасно понимаю. Всегда очень сложно решиться вылезти из своего привычного, теплого, насиженного и такого предсказуемого кокона. Я бы не упоминал эту историю, если бы не одно «но». Он позвонил через два месяца и сказал, что согласен.

«Дорогой мой, я не могу тебя взять, потому что уже две недели этим проектом занимается другой человек», – вот что мне пришлось ответить с большим сожалением.

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

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

## 5. Самое темное время – перед рассветом

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

*Давид Вилья, лучший бомбардир в истории футбольной сборной Испании*

#меняневзяли. Тренд недели – писать, куда тебя не взяли. И мне таки есть что сказать. Меня не взяли на работу в 187 компаний. Сто восемьдесят семь компаний. Я окончил университет в 2008-м. Самый разгар банковского кризиса. Пока я ходил с ранцем на последние лекции, тысячи банкиров выходили из банков с коробками личных вещей. Взять лондонский Сити штурмом было нельзя, и я начал осаду. Составил в Excel список всех известных мне банков, инвестфондов и начал слать резюме. Пятьдесят послали сразу. Еще пятьдесят – после прохождения онлайн-тестов. Остальные послали после интервью. Три месяца все свободное время я слал резюме и ездил с одного интервью на другое. Первые отказы страшно расстраивали. Потом я выслушивал отказы безразлично. В итоге попал в инвестиционное подразделение французского #BNPParibas, куда меня взяли без опыта работы и на крутую позицию.

*Осада – дело скучное, но надежное.  
Пост в фейсбуке моего молдавского друга Игоря  
Ниссенбойма*

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

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

А потом, когда мы спускались, поддерживая друг друга, скользя по мокрым камням и прикрывая руками лицо, чтобы град сильно не бил по нему, мы получили свою награду. Погода так же резко поменялась в обратную сторону, тучи начали рассасываться прямо на глазах, солнце ярко освещало каждую каплю в открывшейся нашему взору долине. А в ней располагалось красивейшее горное озеро, над которым висела великолепная яркая радуга, каких я не видел никогда в жизни.

Я до сих пор отчетливо помню все свои эмоции и то чудо, которое открылось нам после этого дождя.

Вот уж точно говорят: **самое темное время – перед рассветом.**

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

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

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

...В 2008 году после окончания средней школы я отправился в один военный вуз в г. Арбузоград.



Учился неплохо, все шло своим чередом, занимался спортом, от программы не отставал. Два раза в год, как и все курсанты, ездил домой в отпуск... Первый курс был для меня настоящим испытанием... Потом второй, третий, казалось бы, всего через два года я стану высококвалифицированным специалистом, офицером, гордости не было предела... И вот подходит к концу четвертый курс, впереди летняя сессия и долгожданный 30-дневный отпуск. На тот момент у меня было написано ни много ни мало 60 % выпускной квалификационной работы. Сессия прошла на ура! Мы все ее сдали. Осталось три дня до отпуска. Билеты уже у всех на руках. И вот в один из таких дней во время, отведенное на самостоятельную подготовку, мы с другом решили пойти в курсантский магазин, покушать мороженого. Мы ведь уже почти офицеры! На дворе лето! Отпуск через два дня!

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

Следующий день изменил мою жизнь в корне!

Особый отдел в нашем вузе работал на ура! Уже в 17 часов следующего дня мы с товарищем стояли

перед замначальника института по воспитательной работе, который сообщил нам, что через два дня, когда приедет начальство, мы будем отчислены за нарушение воинской дисциплины и неподчинение старшему по званию!

# 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.