

СЕРГЕЙ ФАЛДИН

10 МЕНТОРОВ

КАК БЫТЬ СОБОЙ И СТАТЬ УСПЕШНЫМ
В ЖИЗНИ И БИЗНЕСЕ

ОЛЕГ ТУМАНОВ (IVI.RU)
ФЁДОР ОВЧИННИКОВ (ДОДО ПИЦЦА)
ВАНЯ ХМЕЛЕВСКОЙ (INMYROOM)
АНДРЕЙ СЕБРАНТ (ЯНДЕКС)
МАКСИМ НОГОТКОВ (СВЯЗНОЙ)
ДМИТРИЙ ДУМИК (CHATFUEL)
АЛЕКС БРАЖНИК
АЛЕКСЕЙ ИЛЬИН (АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР)
РОМАН КУМАР ВИАС (QMARKETING)
МАКСИМ ФАЛДИН (LITTLE GENTRYS)

12+

Сергей Фалдин

10 менторов

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43685695

SelfPub; 2019

ISBN 978-5-532-09332-4

Аннотация

«Все ответы на наши вопросы уже есть – они просто в головах других людей» Не получив правильных ответов, Сергей Фалдин ушёл из лучшего бизнес-университета в США, чтобы самостоятельно разобраться в том, как правильно строить бизнес и проживать эту жизнь и пообщался с руководителями топ-компаний России. «...Ментор – это не супергерой Marvel. Это самый обычный человек, как правило, опытный и прошедший определённый путь. У таких людей есть карта этого пути, и часто они готовы ею поделиться и рассказать, чего стоит ожидать, а чего лучше избежать. В этой книге их десять и они все – ваши.»

Содержание

Предисловие	5
Как всё начиналось	5
Кто такие «менторы»?	12
10 вопросов...	19
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Отдельное спасибо:

Евгению Белову, моему другу и партнёру, который помог сделать этот проект реальностью. Ты – красавчик.

Ангелине Фокиной, моему ангелу, она была со мной на протяжении этого пути и поддерживала во всём. Ты – моя любовь.

Моей семье: Светлане, Екатерине, Елене и Максиму Фалдиным, которые верят в меня всегда. Вы – лучшее, что у меня есть.

Всем моим десяти менторам, которые согласились принять участие в этом проекте и поделиться своим опытом с новым поколением. Вы – очень крутые.

Предисловие

Как всё начиналось

Do what you can, with what you have, where you are.
Theodore Roosevelt

Чтобы понять, «зачем» я создал этот проект, надо начать с «**когда**».

2016 был сложным годом для меня. Я заканчивал обычную московскую школу и поставил всё на то, чтобы поступить в самый престижный бизнес-университет США: Babson College. Мой отец, будучи успешным российским бизнесменом и, в свою очередь, закончив Стэнфорд, вкладывал большие ресурсы в то, чтобы это стало реальностью.

Два года усиленной подготовки с тремя репетиторами, пять сданных экзаменов и более *пятнадцати* написанных эссе. И вот в середине 2016 года я получил предложение от университета.

Я уехал учиться в США.

Но спустя 7 месяцев обучения бизнесу я был абсолютно потерян.

Уроки по финансам, бухгалтерии и статистике были полезными, но я не понимал, зачем учиться чему-то, что при-

обретается исключительно с опытом. Более того, я начал думать о том, что всё это время я старался «ставить галочки» и делать то, что должен, а не то, что действительно хочу. Я не был уверен, что хочу быть предпринимателем и пойти по стопам отца.

Я хотел найти свой путь.

В университете нас учили интересным вещам. Я с удовольствием посещал курсы по финансам, предпринимательству, бухгалтерии, но одна мысль не давала мне покоя: профессора – люди, которые сами никогда не делали бизнес и не руководили им. Они понятия не имеют о том, что значит строить бизнес, и преподают исключительно теорию, которую сами выучили из учебников.

Чем больше я сидел в своей комнате американского общежития и читал истории успеха других людей, тем больше я понимал, что **сейчас** – самые важные годы моей жизни. Стив Джобс создал Apple в 20 лет. Билл Гейтс запустил Microsoft в 19. Именно **сейчас** надо делать что-то, что станет основой для моего будущего успеха. Именно **сейчас** у меня максимальное количество энергии, к тому же абсолютно нечего терять.

Я чувствовал, что в университете трачу время впустую.

Долгие разговоры с моими однокурсниками из разных уголков планеты не помогали. Они были согласны со мной во всём и так же, как и я, чувствовали, что нужно делать что-то большее, чем просто сидеть за учебниками четыре года.

Но они не могли ничего поделать. Их грызли ожидания родителей, общества, обязательства перед собой. Они чувствовали, что «должны».

«Надо закончить университет, получить диплом, а потом уже что-то делать», – говорили их родители и мои. Но я чувствовал, что это необязательно должно быть так.

Можно по-другому. Помню, как я сидел в комнате своего общежития и думал об этом. Я тогда взял ручку, листок бумаги и нарисовал вертикальную линию, разделив бумагу на 2 столбика. Я назвал левый столбец «за», правый – «против».

Далее я принялся составлять список всех аргументов, по которым мне стоит уйти или остаться в университете. Прошло 2 минуты. Внезапно я перестал писать и поднял голову.

Я понял, что просто искал рациональные причины остаться, хотя сам уже принял решение. Я встал из-за стола, порвал листок и выбросил в мусорку, которую делил с двумя своими соседями по общежитию. Так я решил уйти из университета и вернуться в Москву.

И так как мой путь к обучению в США был не только и не столько моим, сколько моего отца, я написал ему письмо. Вот фрагмент этого письма:

Дорогой папа!

Я хочу разговаривать с тобой как взрослый со взрослым. Как совершеннолетний сын с отцом. Как ты 20 лет назад хотел поговорить со своим отцом.

Я принял решение уйти из Бабсона.

Когда я делал выбор в пользу Бабсона, я смотрел на рейтинги топовых бизнес-вузов США. Увы, сейчас я разочаровался в бизнес-вузах в целом. Я не понимаю и отказываюсь понимать, что значит «учиться бизнесу». Ценность образования в 17–20 лет ничтожна, потому что оно выбрано неправильно. А иначе и не бывает в таком возрасте.

*У меня нет сомнений на тему «потерянного времени»: **время никогда не «потеряно», откуда ты уверен в правильности своих действий.** Два года я был уверен в правильности своего намерения. Последние 6 месяцев сомневался, а теперь окончательно понял, что нет. Значит, пора что-то менять.*

Я воспитан тобой мыслить индивидуально, иметь независимость мышления.

Это первое серьёзное решение в моей жизни. Если тебе это всё кажется бредом, незрелостью, то твоё решение уйти в МГУ из МИСиСа твоему отцу казалось таким же. Вспомни себя 20 лет назад.

*Когда ещё, если не сейчас, пробовать и ошибаться? У меня аж дух захватывает от мысли о том, что я могу жить по своим правилам **сейчас.***

В конце концов, я просто хочу быть счастливым и жить свою жизнь, как ты учил:)

Верь в меня. Я тебя очень люблю, пап.

Твой сын,

Сергей Фалдин

Я нажал кнопку «Отправить» и пошёл собираться. Тогда

я ещё не понимал, насколько это письмо могло звучать категорично.

Через пару часов я получил ответ:

Прочитал. Два раза прочитал. И вот что я тебе скажу.

Я понял и принял это твоё решение. Оно твоё и только твоё, как и все последующие. You are on your own now. И тебе – только тебе – нести ответственность. Жизнь одна, и тебе её жить.

Березовский как-то сказал: «Нам некому передать свои достижения и не на кого списать свои ошибки».

Максим Фалдин

Эта переписка стала началом моего взросления.

Несколько дней спустя, летя в самолёте рейсом Нью-Йорк – Москва, я усердно думал над тем, что буду делать дома.

«Как продолжить учиться, не сидя в университете?»

Учиться надо, исходя из цели. Я это понимал. Я думал о том, как часто я в детстве представлял себе картинку успеха. Я видел картинку, но совершенно не понимал, какой путь за ней стоит.

«Вот бы спросить у кого-нибудь из успешных людей, как именно они добились успеха...»

У многих успешных людей, чьи истории я скрупулёзно читал в Бабсоне, были менторы. Мне тоже нужен был ментор: кто-то, кто направит меня на правильный путь, даст совет

и ответит на все мои вопросы. Кто сказал, что образование должно быть только формальным? Это могло бы стать **моим** образованием.

Всё детство я был окружён успешными людьми: предпринимателями, коллегами, друзьями и партнёрами семьи.

«Что если я просто спрошу у них и у таких же, как они?»

Более того: что если я задам все вопросы, которые меня интересуют, не одному, а, скажем, *десяти* самым успешным людям, до которых я только смогу добраться? И что если я запишу это всё в формате интервью, чтобы передать своим друзьям в России, которые так же, как и я, мучаются с проблемами самоопределения и фундаментальными вопросами про жизнь, бизнес и образование?

«А вдруг никто не согласится?» – начал сомневаться я.

Самое худшее, что может произойти, думал я – получить отказ. И отказы были, их было много.

На протяжении шести месяцев я писал, звонил и спрашивал у всех подряд контакты людей, которые могли бы мне помочь. На удивление многие люди шли навстречу и поддерживали меня в этом пути.

То, что перед вами сейчас – книга, которая как книга никогда не планировалась. Эта книга – скорее, результат эксперимента и моего пути самообразования в течение последних 2 лет.

Все интервью лежат в открытом доступе на YouTube. Их

можно посмотреть в открытом доступе, погуглив фразу «10 менторов». Поэтому я ни в коем случае не жду, что вы прочитаете её целиком (хотя это было бы здорово). Скорее, моей целью было создать настольную книгу, к которой можно возвращаться снова и снова за советом, лайфхаком, мотивацией или напоминанием себе о том, что на самом деле всё хорошо.

Читайте. Делайте записи. Улучшайтесь. И продолжайте узнавать больше про себя и про мир, в котором мы живём.

Кто такие «менторы»?

Об этом расскажу чуть позже. Для начала – история.

Шёл второй день программы orientation в Бабсоне. В американских вузах принято первую неделю учёбы отводить на знакомство: друг с другом, университетом, кампусом и всем тем, что будет окружать студентов последующие 4 года. Я всего пару дней назад приземлился в Бостоне и ещё до конца не оправился от 8-часовой разницы во времени с Москвой.

Мой поток разбили на мини-группы по 10–15 человек. Моя группа в тот день ходила по кампусу, следуя за «ментором»: как правило, старшекурсником, который помогал освоиться студентам на новом месте. Мы выполняли различные упражнения на тимбилдинг, играли в игры на знакомство друг с другом и делали всё, чтобы «растопить лёд».

Одно упражнение мне особенно запомнилось.

Мы вышли на лужайку в центре кампуса и встали в круг перед нашим «ментором». Темнокожий парень в очках по имени Крис, на вид с 3 или 4 курса, достал карандаш и говорит:

– Будем играть с вами в игру. Вы закроете глаза, а я спрячу этот карандаш здесь, на лужайке, – говорил он, очертив рукой периметр в воздухе. – Как только я скажу «Go!», вашей задачей будет ходить и молча искать карандаш глазами. Как только найдёте, просто молча поднимите руку и сойдите

с лужайки. Но искать именно молча и глазами... Understood?

Все кивнули.

Затем, как договаривались, все закрыли глаза, пока «ментор» Крис прятал карандаш куда-то на лужайке. Простояв около минуты с закрытыми глазами, я услышал громкий. «Gooo!!!» Я открыл глаза и начал ходить по траве в поисках карандаша. Рядом со мной суетились другие студенты, делая то же самое.

Я увидел, как некоторые успешно завершали игру, молча поднимали руку и сходили с травы на асфальт. «Быстро», – подумал я и вновь пробежался взглядом по области, в которой должен был находиться карандаш. Вдруг вдалеке я увидел что-то маленькое и жёлтое. Подойдя поближе, я разглядел предмет лучше: это был тот самый карандаш. Я довольно улыбнулся, поднял руку, посмотрев на «ментора» Крису, и сошёл с лужайки на асфальт.

– Отлично! Молодцы. Great job! – сказал Крис, когда последний студент сошёл с травы, успешно выполнив задание. – Теперь мы попробуем ещё раз. Только в этот раз вы можете просить у меня подсказку. Запомните: если вы поймёте, что вам нужна помощь, просто попросите её у меня. Sounds good?

Студенты молча кивнули, и кто-то громко крикнул «Yes!».

«Пфф, помощь. Я и так справлюсь с поиском какого-то там карандаша», – подумал я, закрывая глаза, чтобы быть

готовым начать второй раунд.

– Ready, set, go!! – услышал я и резко открыл глаза.

В этот раз все студенты двигались намного быстрее, пытаюсь победить друг друга. Быстрее двигался и я, глазами сканируя каждый сантиметр области, в которой должен был находиться карандаш.

Прошло тридцать секунд.

Я второй раз обошёл область, в которой должен быть карандаш. Но пока его не видел. «В этот раз сложнее», – подумал я.

Прошла минута...

На удивление в этом раунде я не увидел, чтобы кто-то быстро закончил упражнение. Наоборот, казалось, все студенты были в замешательстве: куда мог пропасть кислотно-жёлтый карандаш на 20 квадратных метрах зелёной травы?! «Должно быть, Крис спрятал его под травинками», – подумал я и принялся руками разгребать траву под собой.

Прошло две минуты с начала упражнения.

Я услышал смех, поднял голову и увидел, как парень в серой толстовке с надписью «BABSON» сошёл с травы на асфальт. Я почувствовал, как кровь подступает к голове и я начинаю злиться. Если этот парень нашёл карандаш, значит, он где-то есть! Но где?!

Я продолжил искать. В голове то и дело проносилась фраза Криса: *«Если вы поймёте, что вам нужна помощь, просто попросите её у меня»*. Но нет. Помощи в поисках каранда-

ша просить я не собирался. К тому же мы же предприниматели, в лучшем предпринимательском университете США! Кто мы такие, чтобы просить о помощи? Мы должны делать всё сами.

Я продолжал искать.

...прошло ещё тридцать секунд...

Это было просто невысказано! Я увидел, как ещё двое студентов сошли с травы, тихо хихикая и бормоча что-то про себя. А карандаша нет и нет. Я в четвёртый раз обошёл периметр и почувствовал, что начинаю терять надежду. *«Наверное, у тех студентов, что нашли карандаш, есть какое-то особенное чутьё на карандаши»*, – подумал я с издёвкой и продолжил искать.

...ещё 30 секунд...

Я огляделся по сторонам. На траве стоял я, а также ещё 4 таких же отчаянных студента, как и я. Большинство потока стояло на асфальте и внимательно наблюдало за нашими движениями. *«А что если воспользоваться помощью?..»* – задумался я. – *Нет, нет, нет!! Я должен найти карандаш сам... почему это так трудно?!»* – тут же осёк я сам себя.

Я злился и продолжил искать с большей силой.

Я посмотрел на ребят, которые ищут карандаш вместе со мной. Такие же упёртые, такие же отчаянные, ищут этот несчастный карандаш. Мне стало их жалко. А ведь я был такой же, как и они. Что за дурацкое упражнение?

«А, чёрт с ним! Попрошу о помощи. Это просто дурацкий»

карандаш», – сказал я себе и посмотрел на Криса, который стоял вместе с нами на лужайке всё это время.

То, что я увидел, поразило меня. Наш «ментор» Крис стоял в центре лужайки, скрестив руки, и внимательно наблюдал за происходящим. За его левым ухом торчал жёлтый карандаш. Он был там всё это время.

– Молодцы, молодцы, great job! – начал хлопать Крис, показывая, что упражнение закончено. – Это было весело, – говорил он, и все студенты засмеялись. – Чему это упражнение нас научило? Я вам сказал: вы можете просить о помощи, просто ask for help. Некоторые из вас воспользовались возможностями. Другие же... – Крис посмотрел мне прямо в глаза, – ...решили, что помощь им не нужна и они всё делают сами. Пускай это будет вам уроком. Если у вас есть возможность просить о помощи, берите её. Всегда просите о помощи. Нет ничего плохого в том, чтобы получить поддержку в своём деле, что бы это ни было...

О чём говорит эта история? Правильно. О том, что если есть возможность просить о помощи – это надо делать. Какой смысл в том, чтобы пытаться делать всё самому? Человек, который добился всего сам, и человек, который добился всего сам, но с помощью и поддержкой людей, окружающих его, одинаково успешны. Только один – выгоревший и уставший, а другой – счастливый и полный благодарности людям вокруг него. Этого очень часто не понимают у нас в стране и ещё чаще не понимают амбициозные ребята, которые при-

выкли достигать всего сами.

Успех в жизни, работе, бизнесе – это никогда не история волка-одиночки, побеждающего врага за врагом. Это всегда история коллективного труда, команды, коллег, партнёров, менторов и помощников на пути. Где бы вы ни были, всегда есть кто-то, кто может вам помочь.

Достаточно просто поднять голову...

Я часто вспоминаю историю карандаша в Бабсоне, когда сталкиваюсь с какой-либо проблемой. Эта история, которая произошла на второй день моего обучения в университете, научила меня большему, чем последующие 7 месяцев классов по финансам и статистике.

Просить о помощи – нормально. Именно про это проект «10 менторов» и книга, которую вы сейчас держите в руках.

Ментор – это не Господь Бог. И даже не супергерой Marvel. Это самый обычный человек, как правило, опытный и прошедший определённый путь. У таких людей есть карта этого пути, и часто они готовы ею поделиться и рассказать, чего стоит ожидать, а чего лучше избежать.

Я не говорю, что мы способны (или должны пытаться) научиться на чужих ошибках. Ошибки всё равно будут нашими, и нам с вами на них учиться. И иногда успех сводится к тому, чтобы просто не ошибаться слишком часто. С помощью правильных менторов рядом и правильно заданных им вопросов молодой человек способен сильно сократить время на достижение своих целей и увеличить свои шансы на

успех.

Вернувшись в Москву из университета, я оглянулся по сторонам и понял, что такие люди в моей жизни есть.

Осталось лишь задать им правильные вопросы.

10 вопросов...

В 20 лет много вопросов и мало ответов.

А уметь задавать правильные вопросы – это то, что, по словам Тима Феррисса, позволяет на порядок улучшить отдачу в разных аспектах жизни (от 10х до 100х, от 100х до 1000х и так далее).

«Зачастую всё, что стоит перед тобой и достижением твоих целей – это просто улучшенный список вопросов».

Важно уметь задавать правильные вопросы – себе и окружающим.

Когда я задумывал этот проект, я уделил достаточно большое количество времени тому, чтобы грамотно сформулировать вопросы. В них нет никакой особенной логики. Скорее, это вопросы-темы, которые взрослому молодому человеку особенно важны.

Единственная логика в моих вопросах – это последовательность. Порой последовательность вопросов может быть важнее самих вопросов. Если начать интервью с такого широкого и фундаментального вопроса, как «что важно?» (№ 10), вряд ли получится получить на него достойный ответ. И наоборот, если начать интервью с простого: «Если мы встретимся и познакомимся на улице и я спрошу, кто ты, что ты ответишь?» – это даёт человеку возможность гладко

встроиться в разговор и привыкнуть к камере.

Ниже вопросы, которые стали основой для этого проекта. В ходе повествования вы заметите, что некоторые вопросы я не задавал, а некоторые, наоборот, задавал всего один раз:

1. Рутинa. *Есть ли что-то, что ты делаешь каждый день, как привычку или рутину/ритуал? Если да, расскажи, что это и что оно тебе даёт.*

У многих предпринимателей и high-achievers (людей, способных достигать больших целей) есть определённые привычки и ритуалы, которые помогают им функционировать на высоком уровне (например, медитация).

Мне было интересно, есть ли что-то подобное у моих гостей. К тому же для вас – моих зрителей и читателей – это что-то конкретное и практичное, что вы сможете внедрить в свою жизнь сразу же после прочтения.

Этот вопрос ещё отличный для старта: он простой и не требует глубокого размышления.

2. Книги. *Назови от 1 до 3 книг, которые сильно повлияли на тебя и твою профессиональную жизнь.*

«Какая твоя любимая книга» – плохой вопрос. Книг слишком много, трудно выбрать «любимую». Вопрос «какие 1–3 книги перевернули твоё мировоззрение за последние 5

лет» – хороший вопрос. Он даёт чёткий таймфрейм и количество, чтобы человек смог спокойно выбрать несколько вариантов. Иногда я использовал вариацию «какие книги ты чаще всего дарил», как в случае с Максимом Ноготковым (ментор № 5).

3. Образование. *Если бы ты мог создать свой собственный университет, каким бы он был? Кто бы там учился и что бы там преподавали? И как?*

Для меня – самый любимый вопрос. Когда я ушёл из университета, я сильно переживал: нужно ли туда возвращаться? Нужна ли пресловутая «корочка»?

Я старался избегать вопроса «в лоб»: «Нужно ли высшее образование в 21 веке?» Но этот вопрос как раз про это. Проблема с вопросом «в лоб» в том, что ты заранее формируешь точку зрения – и ищешь ей подтверждение. Вопрос «каким должно быть образование, по-твоему?» даёт гостю свободу спекулировать и говорить честно.

Иногда я давал дополнительный вопрос в виде: «Как продолжать учиться в современном мире, имея доступ к бесконечному объёму информации?» – что тоже интересно.

4. Ошибки. *Расскажи историю о том, как ошибка, поражение стали промежуточным этапом для твоего дальнейшего успеха.*

Часто в интервью (если не в 99 % случаев) говорят про истории успеха. И часто гость рассказывает красивую, логичную историю, как будто так всё и было запланировано. Но, как говорил Стив Джобс: «You can never connect the dots looking forward». Логика и драматургия появляются всегда постфактум, в ретроспективе.

Чаще же успех – это результат ошибки, которая стала полезным уроком. Про это говорят мало, а потому я решил спросить.

5. Фокус. *Что ты делаешь, когда чувствуешь себя загруженным и расфокусированным?*

Папа (Максим Фалдин – ментор № 10) мне в детстве говорил, что все предприниматели больны ADD (Attention Deficit Disorder), – это синдром дефицита внимания. Хочется переключаться с одного проекта на другой, сложно держать фокус на одном достаточно долго для того, чтобы увидеть результат. Это путь в никуда.

Чтобы чего-то достичь, нужно вкладываться в это долго и регулярно, с дисциплиной, усидчивостью и фокусом. Как этот фокус приобрести? Ответы от менторов в книге.

6. Совет 20-летнему. *Какой совет ты бы дал 20-летнему парню или девушке, человеку, который только начинает?*

Каких советов ты бы посоветовал избегать?

Это самый сок интервью для меня и моих ровесников. Как правило, здесь максимальное количество полезной информации и пищи для размышлений.

Я намеренно старался избегать «совета себе 20-летнему», хотя иногда всё же задавал его там, где это было к месту. Проблема с этим вопросом в том, что мало кто хочет что-либо изменить. Успешные люди оказались там, где они оказались, *именно* потому, что случилось то, что случилось.

Намного интереснее узнать, что сказал бы ментор человеку, который только выпускается из школы, университета и вступает в этот новый, «реальный» (в отличие от учёбы) мир.

7. Преимущество. *В чём, по-твоему, твоё главное личное и/или профессиональное преимущество перед всеми остальными?*

Это вопрос про self-awareness, осознанность. Успешные люди хорошо знают себя, свои достоинства и недостатки. Я хотел посмотреть на ответы моих героев и показать, что старый лозунг «know thyself» («знай себя») говорил правду.

8. Плохие советы. *Какие плохие (или неправильные) советы ты слышишь в своей сфере деятельности?*

В современном мире много шума. Как отличить шум от

сигналов? Этот вопрос – про это.

9. Thiel. *Назови известную для тебя истину, с которой большинство людей не согласны (Thiel Question).*

Последние 2 вопроса – самые интересные и сложные одновременно.

Это вопрос из книжки «От 0 к 1» Питера Тилья, и называется он «contrarian question». В книге Тиль рассказывает, что стартап должен стремиться стать монополией, т. е. избегать конкуренции на больших рынках и формировать собственные рынки, быть большой рыбой в маленьком пруду.

Чтобы там оказаться, нужно часто идти против течения. Иметь истину, с которой большинство людей не согласны. Ответом на этот вопрос должна стать твоя новая компания.

Но этот вопрос можно и перенести на жизнь. Почти все успешные люди добились успеха потому, что пошли когда-то против течения. Не хотели соответствовать нормам времени, социума и play it safe (играть безопасно).

10. Что важно?

Сложно что-то добавить. Это максимально широкий вопрос, в формате «отвечай как хочешь».

Но у него есть забавная история происхождения.

Дело в том, что я придумал его для знакомства с девушками. Ты парень и сидишь с девушкой на первом свидании в

ресторане. Обычно начинаются расспросы из области «расскажи про себя» и так далее. А я первым делом спрашивал: «Что важно?» – и молча ждал ответа.

Во-первых, это отличный способ рассмешить спутницу. Хотя она и побудет в замешательстве некоторое время. Во-вторых, это позиционирует тебя как человека интересного и вдумчивого. Самое главное, этот вопрос сразу отсеивает тех девушек, с которыми общаться не стоит. Ответ на вопрос «что важно?» очень показателен.

Общение с ментором, разумеется, не равно общению с девушкой. Но этот вопрос тем не менее отражает глубину личности и образ мышления.

P. S. Благодаря этому вопросу я познакомился с девушкой, с которой живу вместе уже 3-й год. Пользуйтесь.

Те, кто смотрел интервью на YouTube, знакомы с этими вопросами. Но в любом случае, смотрели вы видеоинтервью или нет, я хочу попросить вас потратить 30 секунд на то, чтобы подумать и попробовать ответить на каждый из этих вопросов. Это либо станет для вас любопытным интеллектуальным упражнением, либо спровоцирует определённые размышления. В любом случае читать эту книгу вам будет намного интереснее (и полезнее), если вы лично познакомитесь с вопросами заранее.

Поехали:

1. Рутинa. Есть ли что-то, что ты делаешь каждый день, привычка или ритуал? Если да, расскажи, что это тебе даёт.

2. Книги. Назови от 1 до 3 книг, которые сильно повлияли на тебя и твою профессиональную жизнь.

3. Образование. Если бы ты мог создать свой собственный университет, каким бы он был? Кто бы там учился, что бы там преподавали и *как*?

4. Ошибки. Расскажи историю о том, как ошибка, поражение стали промежуточным этапом для твоего дальнейшего успеха.

5. Расфокус. Что ты делаешь, когда чувствуешь себя перегруженным и расфокусированным?

6. Совет. Какой совет ты бы дал 20-летнему парню, девушке, которые только начинают? Каких советов ты бы посоветовал избегать?

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.