



Николай Мрочковский  
Алексей Толкачев

М 88 Мрочковский Н., Толкачев А.  
Экстремальный тайм-менеджмент. — СПб.: Издательско-Торго-  
вый Дом «СКИФИЯ», 2011. — 292 с.

Стандартные теории тайм-менеджмента не работают в условиях, в которые погружается активный человек, который хочет достигать как целей в своей карьере или бизнесе, так и жить насыщенной гармоничной жизнью.

Настоящее работающее правило успешного человека — это «Стихийное действие» или «Экстремальный тайм-менеджмент!»

Эта книга в легкой форме в виде красивой истории рассказывает о том, как нужно строить планы, что делать, чтобы они сбывались, как планировать свою жизнь и развиваться гармонично.

Все это происходит в жизни молодого 27-летнего человека, который терпит большую неудачу из-за того, что не умеет грамотно планировать, а затем встречает по мере своего роста очень много уроков и учителей, которые помогают ему достичь небывалых высот.

Книга, помимо художественной части, построена в виде тренинга. Мы настоятельно рекомендуем выполнять все задания, которые даются в книге, вместе с главным героем.

Осторожно: в книгу включены мощные техники эффективности, которые способны в корне изменить Вашу жизнь.

ISBN 978-5-903463-55-8

УДК 65.011  
ББК 65.290-2

© Мрочковский Н., 2011  
© Толкачев А., 2011  
© ИТД «СКИФИЯ», 2011

## Оглавление

Благодарности .....	6
<b>Глава 1. Бурное начало.</b> .....	9
Суббота .....	9
Не смейся над чужими неудачами! .....	12
Работа не волк! .....	19
Мой новый сосед .....	24
Благородные напитки .....	29
Договор, изменивший все! .....	35
Жонглером по жизни .....	45
Отстающие сферы жизни .....	48
<b>Глава 2. Начинаем разгоняться!</b> .....	71
Понедельник — день тяжелый .....	71
Смелый поступок .....	76
Секрет концентрации .....	89
Оправдания или результат? .....	96
Правильный план на день .....	103
Новые знакомства .....	107
Марихуана и Резервы .....	112
Как сделать, чтобы планы сбывались? .....	114
Долой баракло .....	118

<b>Глава 3. Сбрасываем Гири!</b>	123
Отличное начало дня!	123
Конфликт	128
Третьяковская галерея	135
Освобождение головы от бардака	143
<b>Глава 4. Дневник Успеха</b>	153
Быстрые задачи	153
Картинг	156
Планирование отдыха	158
Разбор полетов	167
Дневник Успеха	171
<b>Глава 5. Клуб</b>	177
Ночь на все 100%	186
Бешеный механик	189
Мужской разговор	193
Как избавиться от долгов	200
<b>Глава 6. Самое противное дело</b>	205
Отрицательная Мотивация	205
Гора с плеч	209
Источник энергии	212
Эмоции и действие	216
<b>Глава 7. Прыжки с парашютом!</b>	221
Как просыпаться рано утром?	221
Чайник и самовар	228
Прыжок в бездну	233
Чемпион мира	237
Подведение итогов за неделю.	240

Алёна	243
Колесо раскручивается	245
<b>Глава 8. Мой первый бизнес</b>	251
Парк Победы	251
Первый шаг в бизнесе	255
Зачем тебе все это?	257
Экстремальное ускорение	260
<b>Глава 9. Ни шагу назад!</b>	265
Мосты сожжены	265
Работа на результат	268
<b>Глава 10. Успех неизбежен</b>	273
Результат!	273
Моя экстремальная жизнь	274
Куда расти дальше?	277
<b>Заключение</b>	285
Специальный подарок для наших читателей — бесплатный видеокурс «7 Навыков Высокой Эффективности»	287
Дополнительный секретный подарок!	288

## Благодарности

Мы благодарны всем читателям нашего сайта **4winners.ru**, которые активно участвовали вместе с нами в написании данной книги, помогали находить ошибки и нестыковки, а также вносили массу ценных идей в сюжет.

Мы очень признательны нашим женам Юле и Лене, которые поддерживали нас в трудные времена и верили даже тогда, когда никто не верил.

Успех любого спортсмена — это успех как минимум двух людей: самого спортсмена и его тренера. Поэтому выражаем благодарность тренерам Алексея по горным лыжам и прыжкам с парашютом Андрею Николаевичу Шихалеву, Гайрату Иршатовичу Манаеву, Марку Алексеевичу Потапову, а также всей команде, с которой Алексей достиг звания Чемпиона мира по парашютно-горнолыжному двоеборью: Алексею Буренину, Антону Филиппову и Аязу Каримову.

Персонально хотим поблагодарить Татьяну Бадю, Егора Арсланова, Константина Бенко, Анну Полякову, Олега Горячо, Сергея Бехтерева, Антона Макурина, Михаила Тришина, Ивана Зимбицкого, Геннадия

Димитрова которые внесли ряд ценных критических замечаний на этапе подготовки книги.

И, конечно же, огромное спасибо нашим замечательным родителям, без которых эта книга никогда бы не была написана!

В свою очередь, надеемся, что читатель, изучая наш опыт в виде небольшой художественной истории, сможет извлечь для себя максимум ценной информации, которая поможет в управлении своим временем и формировании собственного успеха.

*Николай Мрачковский и Алексей Толкачев,*  
**www.4winners.ru**



## Глава 1. Бурное начало

### Суббота

На экране высветилось «Шеф», и настроение разом опустилось ниже плинтуса. Естественно, в мой столь долгожданный выходной ничего хорошего этот вечерний звонок не сулил. И какого... ему от меня нужно?.. На мгновение мелькнула мысль: может, выключить его к чертовой матери, нет меня и все тут, пусть хоть обзвонится. Однако эту спасительную идею тут же забраковала проснувшаяся совесть — ведь я же здесь, вижу звонок, как могу не ответить.

— Алло... — тоскливо выдохнул я в трубку

— Привет Глеб, как твой выходной?

— До этого момента все было отлично, Платон Аркадьевич! — с кислой миной признался я, предчувствуя неладное.

— Глеб, у нас опять завал на работе, много новых машин, без тебя никак.

— Завтра же воскресенье, а это по нашему российскому трудовому кодексу всю жизнь был

выходной! — предпринял я робкую попытку сопротивления.

— Глеб, не строй из себя идиота! Какой трудовой кодекс? Мне нужна твоя помощь, жду завтра в 9 на работе... — и видимо, чтобы хоть чуть-чуть подсластить мне пилюлю, добавил: — Оплачиваю время по спецтарифу. До завтра. Пока.

— Аааа...

Попытка быстро выстроить стройную цепочку контраргументов была прервана короткими гудками.

Платон Аркадьевич был очень жестким и серьезным начальником. К нему то и дело заезжали явно большие люди на черных мерседесах. А на один из корпоративов, посвященных дню победы, приехал генерал военно-воздушных сил и лично подарил именные часы. Оттуда, видимо, и пошел слух, что Шеф — бывший полковник какой-то из спецслужб — то ли ФСБ, то ли СВР. Точных сведений никто не знал, но шутки с ним были плохи.

«Завтра я выйду на работу, а он укатит куда-нибудь развлекаться со своей секретаршей», — думал я, красочно представляя Платона Аркадьевича в компании с нашей молоденькой секретаршей. Классно быть начальником! Можно ничего не делать, кроме как заставлять своих подчиненных вкалывать семь дней в неделю за себя, а на заработанные ими деньги отдыхать с девочками в теплых странах. Мне бы так...

С моей личной жизнью все обстояло иначе. С Катей в последнее время случались ссоры из-за

того, что я постоянно пропадаю на работе. Почему-то мои объяснения ее не очень устраивали — в последний раз она отреагировала очень резко.

А ведь я стараюсь! И для нее в том числе — чтобы в ресторан хороший сходить, съездить вместе отдохнуть... когда-нибудь (так, в мечтах пока). Но вроде помирились? И договорились завтра в кино сходить. А теперь опять все срывается. Эх, зачем я взял эту трубку? Не отвечал бы, и все хорошо...

Я прилег на диван, думая о том, как бы поаккуратнее сказать Кате «извини, но сегодня опять не получится, но вот уж в следующее воскресенье обязательно...». Представляю, какие чувства вызовет у нее эта фраза ...Кать... Катенька... да, понимаю это не впервые ...надо же заколдованный круг ...вот тебе на, я же собирался пойти в тренажерный зал завтра... и снова придется отложить.

Мысли обгоняли одна другую, как машины на автогонках. Я вспоминал, как радовался, когда только устроился в автосалон. В то время я был на седьмом небе от счастья. Мои друзья из института завидовали, ведь я первым получил нормальную работу во вроде бы перспективной компании.

У меня были мечты о том, что скоро заработаю кучу денег, найду красивую невесту и уеду жить куда-нибудь за границу, куплю дом на берегу океана, буду каждое утро бегать по побережью, заниматься своим здоровьем, воспитывать детей и многие другие воздушные замки, которые рисует воображение нормального молодого парня. Вот только мои мечты так и оставались в далеком будущем.



Денег никак не удавалось скопить, работа в скором времени превратилась в рутину, личная жизнь тоже шла так себе. Красивое рельефное тело, гордым обладателем которого я был в институтские годы, обрюзгло, появился живот... С этими ободряющими мыслями я провалился в сон.

### Не смейся над чужими неудачами!

Громкие крики за окном нещадно врезались в мой еще не отошедший ото сна мозг. Выругавшись, я целиком залез под одеяло, рассчитывая, что оно заставит-таки затихнуть крик — хотя бы в моей голове. Не помогло. Потеряв надежду на дальнейший сон, со все еще слипающимися глазами, я с тоской оглядел свою скромную однокомнатную квартиру.

Пыльный ковер в центре комнаты, на котором валялись носки и джинсы, пара стульев, шкаф 40-х годов, в который мне нельзя было ничего класть. В нем хранила свои вещи хозяйка. Единственное, что порадовало глаз, это недавно купленный в кредит большой плазменный телевизор. Нащупав на полу пульт, я включил MTV и снова залез под одеяло.

Типичная квартира холостяка. Ладно, хоть родители ко мне не так часто заезжают, а то мама дала бы жару! Крики тем временем продолжа-

лись. «Да что там такое?» — выдернуло меня из кровати любопытство.

Жильцы из соседнего подъезда, видимо, решили переехать и не нашли ничего умнее, чем спускать свое пианино через окно. Захватывающее событие, пять баллов за изобретательность! Раз уж в кино сегодня не попаду, так хотя бы этим реалисти-шоу насладиться можно по полной. Боясь оторвать взгляд от суперпредставления, я уселся на подоконник, вслепую нащупывая сигареты.

Закурив и оглянувшись на соседние балконы и окна, я понял, что не одинок. В разных углах дома десятка полтора человек высунулись посмотреть на зрелище. Еще несколько зевак ждали кульминации внизу. При таком количестве заинтересованных взглядов она просто не могла не состояться.

Хлопенькие веревки, на которые понадеялись соседи, начали постепенно, нитка за ниткой рваться. Публика застыла и...

Пианино, наконец, сорвалось вниз. Время полета растянулось как в «Матрице». Представьте: гигантская черная деревянная коробка падает вниз — в этом действительно было что-то разрушительно красивое и притягательное! Говорят, у человека есть два самых главных стремления — к созиданию и к разрушению. В данный момент я был с этим утверждением полностью согласен, по крайней мере, со второй половиной.

Инструмент с оглушительным музыкальным грохотом ударился о землю. Повезло, что никого

не было рядом. Кроме насмерть перепугавшейся дворняги, которая после злосчастного падения пианино навеки покинула обжитой двор. Впрочем, потери все же были — двор лишился скамейки, на разоренной клумбе громоздились останки бывлой музыкальной роскоши.

Это надо же было придумать такое! Спускать пианино через окно, да еще и с 7-го этажа. Хотя бы поинтересовались у знающих людей, как это делается. Наверное, послушали «умных», которые видели это в кино. Хорошо, меня там внизу не было. Представляю себе заголовки газет: «27-летний парень не вынес классической музыки», «Придавлен роялем, упавшим с небес» или «Не вся музыка одинаково полезна».

Жаль, не успел захватить фотоаппарат, чтобы заснять и выложить видео в интернете. Наверняка бы занял первое место в списке самых интересных сюжетов дня, а может даже и недели. Собрал бы много комментариев, глядишь, стал бы известным!

Кто-то из знакомых однажды сказал: «Нет лучшего счастья, чем смотреть на горе соседей». Похоже, так оно и есть — во всех окнах застыли улыбающиеся лица соседей.

Немного понаблюдав за сбором обломков того, что ранее было пианино, я машинально перевел взгляд на часы. Не-е-е-ет!!! Без пяти девять. Тут же вспомнился вчерашний звонок Шефа. Засада! Ровно через 5 минут он ждет меня, честного и трудо-

любивого менеджера, на рабочем месте. А я от него еще весьма далеко. Никак не в 5 минут...

Найдя телефон с пиликающим будильником под подушкой, вспомнил, как утром несколько раз его переводил, чтобы поспать еще несколько минут. Проклиная свою дурацкую привычку поспать «еще 5 минут», я забежал в душ. Из душа на кухню. Забросив в себя бутерброд с колбасой, оделся и бегом на улицу. Поймаю попутку — на ней доберусь гораздо быстрее, чем на метро.

Телефон зазвонил, когда я сел в машину. Абонента я угадал раньше определителя.

— Глеб, сколько тебя можно ждать?

— Платон Аркадьевич, уже скоро! Одна нога здесь, другая там, — оправдывался я. Водитель ухмыльнулся и нажал на газ.

— Глеб, хватить конопатить мне мозги, где ты? Либо через 5 минут ты тут, либо через десять пеняй на себя.

— Платон Аркадьевич, — протянул я голосом козленка, которого поймал волк. Но на противоположном конце уже звучали короткие гудки.

Черррт! Я начинал раздражаться все больше и больше. Да с какой стати я вообще должен выходить в воскресенье, в свой заслуженный выходной? К тому же едва ли не первый в этом месяце — Шеф ведь постоянно меня дергает, будто других сотрудников у него нет. От мысли о вселенской несправедливости по отношению к моей персоне стало совсем тягостно. Крайне неприятное чувство, особенно на голодный желудок.



Пролетая по нашему району, я заметил страстно целующуюся парочку, возле машины на обочине. Да ведь это мой одноклассник Жорик с какой-то красавицей! Вот ведь повезло человеку — работает грузчиком, и всегда при деньгах. Печатает он их что ли? Да и девушку какую себе нашел! А она что в нем нашла? Я-то намного перспективнее его буду...

Только вот почему-то еду весь взмыленный на работу в воскресное утро. И из окна чужого автомобиля наблюдаю за чужим же счастьем. Любви нет, счастья нет, денег — вроде есть, но как будто нет, друзья почти забыли, в отпуске два года не был...

Надо ли говорить, что я прекрасно понимал, что шансов добраться до работы за 5 минут у меня нет. Но была и другая, спасительная сторона. При всех обвинениях и «наездах» Шеф, скорее всего, меня не уволит. Ведь я единственный достойный сотрудник в офисе, который приносит больше всех выручки. На меня можно положиться, я готов терпеть все его закидоны, работать до 12 ночи и жертвовать во благо фирмы выходными... Но не все же время!

Настроение было скверным. На работу уже опоздал, в спортзал сегодня точно не пойду... А главное, в очередной раз сорвались планы провести время с Катей... Скоро вообще забуду, как она выглядит.

Да, вообще все наперекосяк — еще планг от душа течет в ванной, починить все некогда. Вода

льется на пол и, принимая душ, каждый раз заливаю всю ванную. Сегодня опять пришлось вытирать пол наскоро, вонючей тряпкой, которая даже высохнуть не успела с прошлого раза. Плитус дома отвалился, давно пора бы его прибить. А позавчера звонила мама — в который раз пообещал ей «зайти завтра», и это завтра опять не наступило. И так уже две недели... Да еще много чего нужно сделать, и когда это все успеть — просто ума не приложу.

За этими грустными мыслями я не заметил, как мы подъехали к автосалону. Рассчитавшись с водителем, я вышел из машины, предвкушая «приятную» беседу с шефом. Дальше все произошло как при замедленной киносъемке... Я с ужасом увидел через стекло автомобиля оставшиеся лежать на заднем сидении коммуникатор и кошелек. МОЙ сотовый и МОЙ кошелек. Водила резко дал по газам.

— Сто-о-о-ой! — крик отчаяния, вырвался из моей груди вслед уже разогнавшемуся автомобилю.

Машина с каждой секундой уносила все дальше и дальше. Перед моим мысленным взором тоскливо проплывали заработанные потом и кровью двадцать тысяч рублей, оставленные в кошельке на сидении. Все надежды на новый костюм испарились вместе с умчавшимся водилой. То-то он обрадуется, обнаружив находку! Хорошие чаевые получились.

В коммуникаторе были все контакты, все клиенты, все связи, все пароли к кредитным и

дебетовым карточкам, да мало ли чего еще... В завершение блокбастера «Мое поганое утро» мимо промчалась иномарка — аккуратно по луже, обдав меня с ног до головы.

— Козел! — выругался я сквозь зубы. Капли грязной холодной воды стекали по моей еще минутку назад белой рубашке. Все вещи испачканы. Настроение испохаблено. К горлу подкатил комок. Мне, взрослому мужику, хотелось плакать. Хорошо хоть разучился, а то бы совсем красавцем был.

Мерзкий день. Работа, которая начисто лишает меня выходных. Отвратительный ухмылявшийся «бомбила», которому теперь достанутся мои денежки и новый мобильник. Платон Аркадьевич, который ни во что меня не ставит. Весь мир явно играл против меня!

Я, возможно, сам виноват, что не проснулся вовремя. Но ведь сегодня воскресенье — выходной день. Все нормальные люди отдыхают со своими семьями или даже еще спят. А я чего?

Стою такой вот 27-летний неудачник, сутулый и грязный, лишившийся денег и телефона, с отчаянием на лице — и едва сдерживаю слезы. Стою в воскресенье в 9:28 утра перед своей работой, на которой меня ждет взбучка. Выгляжу так, будто пил всю ночь, а потом спал в парке на скамейке...

И вдруг я заметил, как смотрят на меня прохожие. Они ехидно улыбаются. Точно так же смотрел я с час назад на выезжающих жильцов, уронивших пианино. Не везет, так не везет!

## Работа не волк!

Встреча с очаровательной длинноногой моделью Настей, исполнявшей роль секретарши Шефа, обычно воодушевляла меня. Но в этот раз лишь усугубила тоску. В таком жалком виде появиться перед красавицей, к которой были равнодушны все мужчины в офисе, — хуже не придумаешь.

Официально работа Насти заключалась в том, чтобы радовать глаз клиентов. Впрочем, все подозревали гораздо большее. Вслух, однако, говорить не решались, ограничиваясь восхищенным созерцанием.

— Привет Глеб, — расплылась в улыбке Настя, совершенно не обращая внимания на мой весьма плачевный вид. — Как спалось?

— Отлично, Настя. Просто великолепно! — выдавил я, пытаясь улыбнуться в ответ.

Однако нашей милой беседе не суждено было длиться долго — грозный шум на другом конце салона, заставил меня оглянуться. Подобно быку, устремившемуся на красную тряпку, расталкивая сонных сотрудников, мчался Шеф.

Разговор с шефом всегда был неприятным.

— Ты пьян?

— Нет, Платон Аркадьевич, просто машина обрызгала.

— Я же тебе нормально вчера сказал: к девяти утра, у нас много работы. Полно клиентов приехало, новые машины ждут. Кого я к ним пошлю? Вот этого бомжа, который стоит передо



мной? — спокойно, но с давлением выговаривал мне Шеф.

Водопад начальственного недовольства продолжал литься еще минут пять. Само по себе я бы это вытерпел, не привыкать. Но вот сцена морального насилия на виду у Насти была особенно унижительна.

И все же меня всегда учили, что не надо конфликтовать со старшими, а особенно с начальниками. Поэтому я продолжал стоять по стойке смирно. Опустив голову и разглядывая белоснежную плитку со следами своих грязных ботинок, я демонстрировал Шефу покорность и осознание своей вины.

— Приведи себя в порядок и иди к клиентам, упустишь хоть одного — светлого будущего тебе не видать, — сказал Платон Аркадьевич, напоследок окинув меня своим фирменным взглядом чекиста, и ушел в кабинет.

Не поднимая глаз от пола, я побрел в туалет. Попытки оттереть салфетками следы грязи привели к тому, что из запачканной местами она стала равномерно грязной. К счастью, где-то у меня должен быть свитер. Однажды зимой отключили отопление, я специально принес его в офис и, к счастью, забыл. Ну что, ждать очередной подлянки? Свитер окажется изъеден молью или залит чернилами? Или, быть может, я все же забрал его домой и забыл об этом?..

Видимо, фортуна решила хоть ненадолго повернуться ко мне нужной стороной — свитер был

на месте. И даже во вполне нормальном состоянии. Мятый слегка, но по сравнению с остальным моим гардеробом — почти идеальный. Натянув его поверх грязной рубашки и кое-как очистив брюки, я вышел к клиентам.

В салоне наблюдался нездоровый ажиотаж. Обычно в воскресенье народ отдыхает, и посетителей немного. Однако после очередной конференции по развитию бизнеса от наших производителей, на которую съездил Шеф, салон вдруг превратился в муравейник. Каждый день с десятков новых крупных заказов. Оно, конечно, хорошо, деньги никогда лишними не бывают... Так ведь приходится пропадать на работе с утра до ночи. Кроме непосредственно общения с клиентами постоянно наваливалась куча других непонятно откуда возникающих задач.

Поэтому мне очень не нравились эти конференции Шефа. Вечно приезжает с шилом в одном месте и не только все менять начинает, но и вдобавок увольняет тех, кто недостаточно быстро шевелится. А сам Шеф, если захочет, может шевелиться очень даже прилично — попробуй догони!

Несмотря на косые взгляды посетителей на пятна, местами проступающие из под свитера, мне удалось обработать большое количество заказов. Воскресный день пролетел на одном дыхании.

Очнулся я только когда пошел в кабинет за очередными бумагами — настенные часы показывали 19:10. Что ж за жизнь такая! Я ведь 10 минут

назад должен был встретиться с Катей! Дальше долго вспоминал ее номер телефона, записывая все возможные варианты цифр на листке. «Вроде бы этот», — подумал я, набирая ее с офисного телефона. Пока шли длинные гудки, сочинял различные варианты, тут же отбрасывая их за неправдоподобностью.

— Алло, Кать, привет! Ты уже возле кинотеатра? — начал я неуверенно.

— Глеб это ты? Номер незнакомый высветился... Фильм вот-вот начнется, пока реклама идет, я жду тебя. Ты где?

— Кать, я телефон оставил в такси, когда ехал на работу. Извини, клиентов сегодня много было, совсем кино вылетело из головы. Это все потому, что меня вчера Шеф вызвал... — мямлил я, отлично понимая, что судорожные оправдания звучат не слишком убедительно.

— Ты снова на работе?

— Да, Кать, я тебе сейчас все объясню.

— Глеб, я устала от твоих объяснений. Ты целыми днями торчишь в своем офисе. Мы с тобой только смсками общаемся, да по телефону. А жизнь проходит. Все мои одногруппницы гуляют, ходят в кино, получают подарки... Многие уже замуж вышли и детей родили... И они надо мной смеются, — Катю явно понесло. — А я вижу тебя только раз в неделю, да и то не всегда. Ты мне очень нравишься Глеб, но я так не могу. Я не хочу, чтобы наши отношения продолжались. Мне надоело. Не звони мне больше.

— Кать, Кать, подожди, я все объясню... — на другом конце противно зазвучали короткие гудки. Ну что за странная мода у женщин бросать трубку?! Хотя бы выслушала что к чему.

Вроде бы и встречаемся с Катей всего пару месяцев... И огромной любви не наблюдается ни с моей, ни с ее стороны... А все равно стало паршиво. Неприятно, когда тебя бросают — бьет по самолюбию.

Таким меня застал Шеф, влетевший в кабинет:

— Глеб, ты извини, что наехал на тебя утром, просто терпеть не могу, когда люди опаздывают, — Шеф продемонстрировал свое уникальное умение превращаться из тирана в моего лучшего друга. — Сегодня очень хороший день! За воскресенье мы продали больше, чем в пятницу и субботу!

Платон Аркадьевич смотрел на меня, явно ожидая, что я поддержу его восторги. Но мне под конец этого отвратительного дня не хотелось подыгрывать ему. Заметив это, Шеф добавил сухо:

— Ты молодец! Все давай домой, погуляй с девочкой. Завтра понедельник и новая неделя, нужно ускоряться!



## Мой новый сосед

Выйдя из офиса с премией от Шефа в кармане, я тут же купил себе новую модель телефона — вместо той, что досталась водиле. Однако после первых 10 минут восторженного изучения нового устройства радость от покупки сменилась тоской. Звонить мне было некому. Друзей толком не осталось, девушка ушла, идти кроме как в пустую квартиру некуда.

Я достал сигарету и закурил. Мне 27 лет, подумать только, а казалось, совсем недавно отмечали окончание института...

С одной стороны, я много чего достиг, даже если сравнивать с ребятами из нашего класса. Они работают мелкими офисными клерками либо обычными инженерами на заводе, а я-то уже руководитель. Менеджер по продажам в нормальном автосалоне. Доход, как говорят, выше среднего. Только отчего-то это «выше среднего» сильно ниже того, сколько я хочу. Все никак не получается скопить нужную сумму на машину или на первый взнос по ипотеке.

При всем при этом работа отнимает очень много времени. Стал меньше заниматься собой, давно в качалке не появлялся. Когда в последний раз играли в футбол, замучила отдышка. Финальным ударом стал брезгливый взгляд симпатичных девчонок на мой «животик» в прошлое воскресенье на пляже. Не то чтобы я сильно нуждался в женском внимании, просто раньше многие загля-

дывались на меня (в институте я активно занимался плаванием).

Докурив сигарету, я запустил ее в урну и спустился в метро. Видимо, из подсознательного желания окончательно испортить себе настроение, я придирчиво осматривал свое отражение в дверях поезда пока ехал домой. Давно не стриженные русые волосы, сутуловатые плечи, когда-то стильная, а теперь весьма потрепанная одежда, грязные башмаки и старый свитер. Да, и явно серьезный живот проглядывается даже через одежду...

Сегодня я заработал больше, чем за предыдущие несколько дней вместе взятых. Но что с этого толку, если даже пива не с кем выпить? Захватив в ближайшем супермаркете родного Перово пару бутылок пива и прикурив сигарету, я не спеша подошел к дому. Несколько черно-белых клавиш от рояля на асфальте напомнили об утреннем инциденте. Я вновь прокрутил в мыслях сцену падения.

Из соседнего дома, построенного совсем недавно, вышла пара, видимо, муж и жена. Свет фонаря, осветивший их через пару мгновений, заставил мою челюсть отвалиться, как будто к ней привязали гирию. Хорошо хоть остатки самообладания удержали высывающийся язык, иначе бы точно выглядел ротвейлером.

Виной тому была выходящая женщина — о такой красоте я не мог и мечтать! Более того, я не подозревал, что такие женщины вообще существуют где-то помимо обложек элитных гляцевых

журналов. Да и это в основном заслуга фотошопа. А тут она проходит рядом со мной! Живая!!! Однако и ее спутник был парень не промах: дорогой костюм, явно спортивное телосложение и уверенный вид.

Для меня эта пара выглядела людьми с картинки из какой-то лучшей жизни. Такие, наверно, живут где-нибудь в очень далекой идеальной стране, но никак не в Перово. Казалось, они буквально источают поток успеха, красоты, силы и уверенности в себе.

Пока я стоял истуканом и вовсю глазел на непривычную красоту, идеальная пара уже дошла до машины. «Ну вот, посмотрел на красивую жизнь и хватит, тебе никогда этого не достичь, так нечего и мечтать зря», — вертелось в моей голове, пока я провожал их взглядом.

Когда я доставал ключи от домофона, запотевшие бутылки с пивом предательски выскользнули из рук и разбились об асфальт. От неожиданности я вздрогнул. В нос ударил свежий запах пива. Проходивший мимо мужик матюгнулся в мой адрес. Сгорая от стыда, я втянул голову в плечи и попробовал отпинать осколки в кусты. Из этого мало что получилось. А значит, надо поскорее сматываться, пока не появилась какая-нибудь возмущенная старушка и не заставила все убирать.

Оглянувшись, я заметил, что мужчина из новостройки смотрит на меня. Его пристальный уверенный взгляд почему-то оказался мне очень некомфортным. Как будто он залез внутрь, и уви-

дел все, что там есть. Показывать это «все» мне решительно не хотелось, и я попытался избежать визуальной трепанации, отведя взгляд в сторону.

Однако парень на этом не остановился, видимо решив продолжить мои мучения, он подошел ближе, слегка улыбаясь. Что еще ему от меня надо? Может, пора дать деру, заволновался я. А то как врежет за то, что я своим пивом ему вечер испортил...

Подойдя на расстояние пары шагов, он внезапно улыбнулся совсем дружелюбно и как-то даже по-озорному.

— Привет! Я Макс, — протягивая руку, представился парень с обложки о красивой жизни.

— Глеб, — ответил я, неуверенно пожимая руку. Мне все еще было совершенно непонятно, что могло потребоваться от меня такому человеку.

— Мы только сегодня переехали в наш новый дом, и я тут никого еще не знаю. Ты первый сосед, с которым я познакомился! — по-прежнему улыбаясь, пояснил Макс. Полная непринужденность! И говорит со мной как будто он мой давний друг. Я испытал чувство одновременной зависти и жгучего интереса к этому человеку.

— А ты чего такой хмурый, Глеб? — спросил Макс, ненароком посмотрев на осколки бутылок, которые были у меня под ногами.

— У меня же нет такой шикарной машины и сногсшибательной подружки, — попробовал от-



шутиться я. Макс опять посмотрел мне прямо в глаза, отчего я почувствовал неуместность своей шутки.

— Да хреново все просто — неожиданно выпалил я.

— Да, вижу, Глеб, дела у тебя не ахти. Давай сделаем так. Я сейчас отвезу супругу в SPA-салон, потом освобожусь. Можем встретиться. Остался ты, друг, без пива, так что предлагаю перейти на благородные напитки, — с этим словами он весело подмигнул мне. — Буду рад, если ты покажешь район. Ну и побеседуем заодно. Если надумаешь, позвони мне через 40 минут, — протягивая визитку, сказал Макс. Он вновь посмотрел мне в глаза, а я по привычке отвел взгляд в сторону.

— Договорились! — попробовал ответить я таким же бодрым голосом. Получилось не очень.

Я лишь заворожено проводил взглядом его блестящий черный Infinity FX-45. Автомобиль плавно и невероятно элегантно, несмотря на достаточно приличные габариты, вырулил на дорогу.

И зачем успешному новоселу вообще разговаривать с явным неудачником в грязной одежде вроде меня? — размышлял я, чувствуя какой-то подвох. Может, он меня хочет кинуть, или посмеяться надо мной, или мало еще что.

Еще минут пять стоял я, как вкопанный. С сожалением посмотрев на осколки своих бутылок,

поднялся к себе. В тот момент я еще не знал, что новое знакомство столь кардинально изменит всю мою дальнейшую жизнь...

### Благородные напитки

Бездумно переключая каналы телевизора, я прокручивал в голове события дня. Потеря телефона с кошельком, вновь окончившиеся ничем отношения, обвинения Шефа, очередные выходные, пролетевшие мимо моей жизни. Разбитые бутылки пива до сих пор маячили перед глазами.

Признаюсь, к пиву я был неравнодушен. Давно и устойчиво. Когда-то в институте начали вместо пар бегать к ближайшему магазинчику. И до сих пор выпить вечером пивко два-три раза в неделю было одной из редких приятных привычек моей жизни...

Проникнувшись бесконечной жалостью к себе, я вышел на балкон и закурил. Убирая пачку в карман, я нащупал рукой плотную поверхность визитки. Имя моего странного соседа встало перед глазами: Максим Громов.

Огонек сигареты уже подошел к пальцам, а я все продолжал с сомнением глядеть на визитку с минималистическим дизайном. Она представляла собой чистый белый прямоугольник с черной надписью имени и фамилии и номером телефона. Набирать или нет?

Во-первых, это всего лишь какой-то непонятный новый сосед, о котором мне толком ничего не известно. Так почему я должен ему звонить? Визитка что ли обязывает? Во-вторых, я совершенно не представлял, что ему сказать. Привет, как дела? Ну как у него могут быть дела, когда у него сверкающая машина и не менее ослепительная женщина... Да и время позднее — лучше бы пораньше лечь спать, ведь завтра уже понедельник. С этими мыслями я бросил визитку с балкона...

Только я начал следить за тем, как она крутится в потоке воздуха, падая вниз, как вдруг ветер подхватил ее, и она словно по волшебству прилипла к окну, потом медленно сползла на бетонный пол моего балкона. Я с некоторым мистическим сомнением вновь взял ее в руки.

С другой стороны, что-то в Максе притягивало меня. То ли открытость и доброжелательность, то ли уверенность и внутренняя сила. Рядом с ним, казалось, пространство наэлектризовывалось исходящей от него энергией.

И почему-то меня тянуло с ним пообщаться. Возможно, я видел в нем человека, которым я мечтал стать сам. Именно так: мечтал, но не стал. И уже смирился с тем, что никогда не стану. И даже нашел себе вполне убедительные оправдания. Короткая встреча с Максом как будто нарушила хрупкое равновесие, в котором я жил. Стыдно сказать, в глубине души появилась надежда а может, еще не все потеряно? Эта мысль

меня одновременно и жутко пугала, и невероятно манила...

У Макса есть потрясающая жена, отличная машина, спортивная внешность, красивая одежда, часы и все необходимые атрибуты успешного мужчины. А самое главное — у него было время и, что совсем уж удивительно, желание познакомиться с новым соседом в грязных шмотках и с пивом под мышкой. А вдруг и я смогу стать как он — ведь не просто так он со мной заговорил?

Хотя именно это меня очень удивило. Ведь судя по внешним атрибутам, Макс занимался очень серьезными вещами, скорее всего, солидным бизнесом или даже криминалом. Иные объяснения его красивой жизни в голову не приходили. Только вот ни разу не встречал я таких успешных бизнесменов или бандитов, которые улыбались, у которых все было хорошо в жизни. Да еще и находилось время пообщаться с депрессивными соседями-неудачниками вроде меня.

«Как-то странно все это», — думал я, запуская с балкона бычок. Проходившая внизу бабуля, почуяв летящую в ее сторону угрозу, резко подняла голову наверх. Нырнув за ограждения балкона, я на карачках отполз обратно в квартиру. Попадаться на глаза разъяренной старушке, проклиная наставшие ужасные времена, нравы и молодежь, желания не было.

А еще Макс упомянул про какие-то «благородные напитки» — что он имел в виду? Наверное, хороший коньяк или виски. При его уровне



жизни это неудивительно — можно себе позволить. Мне все сильнее хотелось выпить, а тут вроде Макс сам намекнул.

Все еще продолжая сомневаться, я взял свой новый телефон, вписал в него первый контакт с вернувшейся визитки и нажал на кнопку вызова.

— Алло! — раздался бодрый голос Макса. На заднем плане слышался смех нескольких бабышень. Не иначе как в SPA-салоне оказывают услуги более широкого спектра, нежели оздоровительные процедуры. А еще женат, говорит. Эх, злорадство — не самая лучшая моя черта.

— Э-э-э-э, Макс привет, это Глеб. — С дрожью в голосе проговорил я. — Мы сегодня познакомились у подъезда, я твой сосед.

— Глеб, привет дружище! А я думаю, кто мне с незнакомого номера звонит! — на заднем плане вновь раздался заразительный женский смех. Даже по телефону от Макса веяло уверенностью, деньгами, красивыми женщинами и успешной жизнью.

— Макс, я наверно не вовремя...

— Глеб, мы с тобой договаривались, значит никаких проблем! Слово Макса — это слово Макса. Через 15 минут буду возле дома — выходи, покажешь мне окрестности, заодно и выпьем.

— Да, конечно!

— Отлично, до встречи!

Я положил трубку и ощутил странный внутренний подъем. После, казалось бы, совсем непродолжительного разговора я воодушевился и почувствовал себя гораздо лучше. Странно, но есть люди,

энергия которых передается даже по телефону. Макс был из их числа. А может, мне все это показалось, и дело было лишь в его бодром голосе. Или в предстоящем распитии таинственных напитков.

Через 10 минут я уже стоял на улице, а через двадцать мы сидели в кафешке неподалеку от дома.

— Что будешь пить? — пролистав меню и хитро улыбнувшись, поинтересовался Макс.

— Не знаю, — неуверенно ответил я, почему-то насчет коньяка и виски появились сомнения. Но все же уточнил: — Ты говорил про какие-то благородные напитки.

— Да, позволь тогда я закажу, — в глазах Макса вновь мелькнула хитринка.

Он слегка привстал и что-то шепнул подошедшей официантке. Та расплылась в улыбке, тихонько засмеялась и удалилась. Как это у него получается? Такое ощущение, что красивые женщины сами тянутся к нему.

Я с любопытством рассматривал Макса. Высокий брюнет крепкого телосложения, на вид лет тридцать. Судя по всему, регулярно занимается спортом. Одет очень стильно, но не вызывающе. Все элементы одежды очень хорошо подходили друг к другу. Я в своих старых джинсах чувствовал себя рядом с ним не очень комфортно.

— Ты ее уже знаешь? — подозрительно уточнил я, кивнув в сторону официантки.

— Ровно столько же, сколько и ты — пожал плечами Макс, как ни в чем не бывало.

— Понятно, просто подумал, что это твоя давняя знакомая. В смысле ты разговаривал с ней как со старой знакомой.

— Глеб, все гораздо банальнее. Все девушки любят, когда им шепчут на ушко всякую милую чепуху, да еще и улыбаясь при этом! — сразил меня простой жизненной мудростью Макс.

Пока мы обсуждали официантку, принесли два стеклянных чайничка. Сдержать брезгливую гримасу удалось с трудом. Слишком уж силен был настрой в воскресенье вечером выпить чего-то крепче чая. Когда Макс говорил о «благородных напитках», я решил что речь о виски или коньяке, теперь же я разочаровано смотрел на эти два стеклянных чайника.

— А что ты так нахмурился? — спросил меня Макс.

— Да ничего, — так просто, стараясь как-то отвертеться, сказал я.

— Честно говоря, я ожидал такой реакции. Но лишить себя удовольствия лицезреть твою обиженную физиономию при взгляде на чайники я не мог, — рассмеялся Макс. И уже серьезнее добавил: — Ты знаешь, благородными напитками я называю то, что придает человеку силу и благородство. Если говорить о водке и коньяке, то они скорее придают слабость и безрассудство. Ты лучше попробуй, прежде чем судить. Это особенный чай.

В этот момент до меня донесся приятный аромат облепихового чая. Плеснув в чашку светло-

желтый напиток, я еще сильнее прочувствовал его аромат. А сделав глоток, ощутил мягкий вкус, от которого повеяло детством. Много лет назад мы с родителями ездили на дачу, собирали облепиху и делали из нее варенье. Сейчас запах был точно такой же.

— Потрясающе вкусно! Ощущение, что я на несколько минут погрузился в свое далекое детство, — смущенно признался я.

Макс сделал маленький глоток и ответил:

— Именно поэтому я люблю этот чай — он уносит далеко в детские годы. Предупрежу тебя сразу — это не слишком популярная позиция. Скажи друзьям, что вечером в выходной пьешь в кафе облепиховый чай — они только покрутят у виска пальцем. Или припишут тебе проблемы со здоровьем, — улыбнулся Макс. И добавил внезапно уже другим, властным тоном: — Но успешные люди не обращают внимания на жесты и окрики окружающих — они идут своим путем.

Договор, изменивший все!

Время летело очень быстро. Общаясь с Максом, я и не заметил, как рассказал всю свою жизнь. Начиная с того, как в студенческие годы меня бросила девушка и заканчивая сегодняшним «днем неудачника», когда от меня ушли кошелек, телефон и Катя.



— Макс, может, тебе и смешно, но меня достало, что работа постоянно лишает меня личной жизни, что нет времени прибить плинтус дома и достать нормальный шланг для душа. Да и вообще, убратись бы не мешало. Я уже две недели не был у родителей, хотя до них всего 15 минут на метро. Друзья больше не звонят. Такое ощущение, что с каждым днем проблем становится все больше и больше. Я все глубже и глубже зарываюсь в яму, из которой невозможно вылезти...

Мой монолог длился минут десять. Наконец, я иссяк. Вывалив на нового знакомого всю грудку своих проблем, я неожиданно почувствовал облегчение. Хотя что это на меня нашло? Мы едва знакомы, а я уже поверяю сокровенные мысли, которыми не делился даже с самыми близкими людьми.

— Это все?

— Ну да, — ответил я, — а разве этого мало?

— Скажи, а что ты сделал и продолжаешь делать каждый день для того, чтобы получать удовольствие от жизни? Чтобы прийти к успеху, в конце концов, гордиться собой? — холодно спросил Макс.

— Ой, только не надо мне всяких путей к успеху и позитивных настроев.

— Глеб, я так понимаю, ты хочешь, чтобы у тебя были веселые и классные друзья, любимая девушка, деньги и довольные тобой родители. Ты, скорее всего, уже давно хочешь съездить куда-нибудь, отдохнуть и развлечься. Думаешь над тем, как сделать свое тело спортивным. Так?

— Так.

— Тогда что конкретно ты делаешь, чтобы реализовать свои мечты?

— А что я могу делать? — разозлился я. — Ведь у меня нет на это времени! — «Думает, если он богат и есть крутая тачка, красивая женщина, то ему можно так издеваться надо мной?» — размышлял я про себя.

Только я повысил голос, как заметил пронзительный взгляд Макса, от которого мурашки побежали по спине, он стал четко рубить слова:

— Ты ничего не сделал для того, чтобы достичь успеха. Более того, ты не предпринимаешь никаких шагов чтобы измениться. Ты болтаешься по жизни, как известная субстанция в проруби. И все, на что тебя хватает, — это жаловаться на свою неудавшуюся жизнь да обстоятельства, которые обошлись с тобой несправедливо. Так с какой стати ты ждешь красивой успешной жизни?

— Успех надо заслужить — продолжал хлестать фразами Макс — Потом и кровью, бессонными ночами и работой по 16 часов в сутки 7 дней в неделю. Так и только так рождаются чемпионы. И либо ты находишь кучу оправданий, почему у тебя до сих пор все плохо, либо вкалываешь каждый день как папа Карло. Для того чтобы однажды почувствовать вкус победы и получить от этого удовольствие.

Это был нокаут. Минут пять прошли в полной тишине, даже посетители за соседними столиками, казалось, затихли. Зажавшись в самую

глубь кресла, я боялся пошевелиться. В голове бушевала буря. Когда я услышал такие слова в свой адрес, меня сначала взяла обида. Я поделился сокровенным, а меня оскорбили, причем очень жестко. Спустя несколько минут обида сменилась злостью, злость — жалостью к себе. С одной стороны, я понимал Макс прав, и мне надо хотя бы найти силы признаться в этом. С другой — очень хотелось объяснить, что это все не только моя вина...

— Макс, ты, наверное, прав, — предпринял я робкую попытку, — но ведь у меня реально нет времени на все это.

— У тебя его нет потому, что ты этого не хочешь, — Макс постепенно отходил от своей уничижительной тирады, и его речь становилась все более доброжелательной. — Вот скажи мне, что хорошего уже есть в твоей жизни? Чего ты достиг?

— Пожалуй, у меня достаточно неплохой доход, — я с радостью ухватился за хоть какую-то соломинку. — Еще год назад я считал сегодняшнюю зарплату пределом мечтаний. Работа и деньги — это, скорее всего, единственное, чем я доволен. Хотя в последнее время деньги уже не приносят той радости, что раньше. Я даже иногда не знаю, на что их потратить — практически нет времени.

— Отлично! Уже что-то! — наливая новую чашку чая, сказал наконец подобревший Макс. — У тебя есть работа, выполнение которой доставляет

тебе удовольствие, и есть деньги. А знаешь, почему? Потому что для тебя это было ВАЖНЫМ. А остальные сферы жизни не имели большого значения.

— Для тебя не было важным здоровье, — посмотрев на мой живот, сказал Макс. — Хорошие отношения с противоположным полом, друзья, даже родители для тебя не так важны, как твоя работа. В противном случае, если бы эти сферы были для тебя также важны, у тебя все было бы хорошо со здоровьем, друзьями, женщинами и даже с родителями.

— Макс подожди, — перебил я. — Но если я, например, хочу серьезных отношений, у меня должны быть деньги, чтобы я мог обеспечить свою девушку. И время, чтобы проводить его совместно. Так?

— Так. — Ответил Макс.

— Если я хочу заниматься спортом, нужно время на тренировки. Так?

— Да, так.

— Чтобы мне общаться с друзьями, тоже время нужно. Верно?

— Не поспоришь, — кивнул Макс.

— Поэтому я решил: лучше сейчас поработаю, накоплю определенную сумму денег и потом реализую все остальное. Разве не правильно, ведь все так делают? — по моим ощущениям, я выстроил линию защиты, очень сильную с точки зрения логики.

Однако Макс вновь разбил меня в пух и прах.



— Нет, не правильно, Глеб. Ты сам себя загоняешь в ловушку, которая называется «откладывание на потом». Запомни от того, как ты проживаешь свой сегодняшний день, и зависит твое будущее. Если ты свой день проживаешь, постоянно находясь на работе, то момент, когда у тебя «будет время» и ты начнешь заниматься тем, чем хочешь, никогда не наступит. Не наступит даже тогда, когда ты накопишь определенную сумму денег и захочешь найти девушку или сделать себе отменное здоровье.

Я вздохнул, но Макс и не думал останавливаться:

— Перестань обманывать самого ценного в твоей жизни человека, того, на которого ты каждое утро смотришь в зеркало. Если ты сейчас ничего не будешь делать для того, чтобы жить полноценной насыщенной жизнью, то, увы, это не наступит никогда. Запомни — в твоей жизни есть только то, что для тебя является важным.

Самое обидное, что слова Макса действительно задевали самые глубокие струны моей души — они говорили «Он прав». Но мозг по привычке лихорадочно пытался найти все новые и новые оправдания и контраргументы. Почувствовав себя совсем изнеможенным, я решил взять тайм-аут.

— Макс, подожди пару минут, сейчас вернусь — мне нужно в туалет, никогда не пил столько чая... — Я просто сбежал.

Зайдя в туалет, я плеснул в лицо холодной воды и уставился на свое отражение. Увы, оно

мало чем отличалось от обычного. Разве что волосы еще сильнее взлохмачены, а на лице — непривычная помесь удивления и страха. В голове до сих пор звучали слова Макса: «В твоей жизни есть только то, что для тебя является важным». Придав прическе более-менее приличный вид, я начал нервно ходить туда-обратно.

Хорошо, что меня никто не видел: парень с непростым выражением лица, мечущийся по двухметровой уборной — это что-то! Такое количество ошеломляюще правдивых мыслей на свой счет мне никогда не приходилось слышать. К сожалению, небольшая пауза в разговоре не позволила мне придумать хоть сколько-нибудь убедительные аргументы, чтобы возразить Максиму. Поэтому я вернулся, и спросил:

— Так ты считаешь, что живот, который я отрастил, был для меня важным?

— Конечно, так же как и все остальное, что есть в твоей жизни.

Мне стало совсем не по себе. Впервые меня как котенка, ткнули мордой в жесткую правду, заставив увидеть себя со стороны. Но все же я еще пытался сопротивляться.

— Макс, нельзя все сразу успевать. Не бывает так, чтобы и деньги хорошие зарабатывать, и чтобы личная жизнь была. И за здоровьем успевать следить, спортом заниматься, и чтобы родителей не забывать, да и еще отдыхать ездить. Это ведь невозможно, нельзя разорваться!

— С чего ты это решил? — ехидно улыбаясь,

спросил Макс, и с довольным видом откинулся в кресле.

Он вновь заткнул меня за пояс — одет в стильный костюм, дорогие часы, уверен в себе. Перед глазами пронеслась наша первая встреча — его шикарная жена, машина, о которой я не мог даже мечтать. Передо мной сидел тридцатилетний парень, у которого почему-то все получается. Который к тому же полон энтузиазма и жизненной энергии. И тут меня, наконец, прорвало.

— Макс, расскажи, как тебе это удастся?

— Что именно?

— Успевать все и при этом радоваться жизни? — спросил его я.

— Ха-ха-ха! — громкий смех Макса заставил обернуться всю кафешку. — Глеб, ну если бы у тебя все получалось, неужели бы ты ходил грустным?

— Нет, я бы тоже радовался, — ответил я, невольно вздыхая. — Как мне сделать так, чтобы у меня все получалось? Как мне стать таким, как ты?

Макс внезапно стал серьезным.

— Глеб, тебе нужно очень хорошо подумать, прежде чем принять это решение. Дело в том, что это не так просто, как тебе кажется. Более того, это совсем не просто. Это очень и очень сложно. Если ты хочешь стать успешным Человеком с большой буквы, тебя ждет огромное количество препятствий, особенно в начале пути. И тебе будет тяжело и больно меняться. С другой стороны, этот путь

намного более достойный, чем жизнь амебы, которой ты сейчас живешь.

Слова Макса сильно задели меня. Неприятно, когда тебя сравнивают с одноклеточными. Даже если ты с таким сравнением согласен. Тем не менее, я не стал возражать.

— И все же, как мне начать все успевать?

— Если ты действительно хочешь этого, я готов тебя научить. Но у меня есть два условия. Первое, ты должен делать все, что я скажу. Даже если тебе это не будет нравиться и будет очень некомфортно. Если не выполняешь какое-то мое задание, мы навсегда прекращаем общаться. Кроме того, порой будет очень больно расставаться со старыми неэффективными привычками. Я имею в виду больно не в физическом плане, бить тебя не буду, — пошутил Макс, — но в эмоциональном плане будет очень сложно.

Столь жесткие условия довольно сильно напугали меня. Стали закрадываться сомнения: — а может, и так обойдусь. Но это было еще ничто по сравнению со вторым условием.

— Второе условие, — продолжил Макс, это не будет бесплатно. И это не из-за того, что мне нужны от тебя деньги, у меня их достаточно. А потому что бесплатные советы, какие бы они хорошими не были, просто не работают. Для того чтобы ты начал что-то использовать в своей жизни, эта информация должна иметь ценность. И лучше всего в этом плане работает денежный эквивалент. Кроме того, за все надо платить. Привыкай.



— И сколько денег мне это будет стоить? — предчувствуя какой-то подвох, задал я вопрос Макс.

— Послушай Глеб, это не торги, и мы не на рынке. У тебя есть проблемы, которые я могу помочь тебе решить. Поэтому предлагаю сделать следующим образом: ты называешь сумму, которую готов отдать за решение проблем. И если меня эта сумма устраивает, то я работаю с тобой, если же нет, то нет.

— Сколько времени у меня есть чтобы подумать? — надеясь за несколько дней все хорошенько обмозговать и прикинуть плюсы и минусы спросил я.

— Одна минута. Нечего трогать воду, — либо ныряй, либо нет — отрезал Макс.

Может не стоит?... И так проблем навалом, а еще и это! У меня и так все не намного хуже, чем у всех, продолжу как есть... А проблемы с девушкой, шлангом и здоровьем со временем решу...

— Тридцать секунд! — прервал мои мысли резкий возглас Макса.

И буду, как Макс сказал, амебой?!... Нет, что-то не хочется... Может, все же попробовать?... В крайнем случае, в процессе всегда можно отказаться... А сколько мне ему заплатить? За решение моих проблем я готов был бы отдать половину своего месячного дохода. Но у меня не было этой суммы. В кармане оставалось лежать десять тысяч рублей премии, которую мне дал шеф. Но решится ли он работать со мной за десять тысяч?

— Десять секунд! — напомнил Макс.

А собственно, почему нет!.. Терять, в общем-то, нечего.... Прежняя жизнь в лучшем случае проходит монотонно и серо... В худшем — хочется удавиться... Почему бы не попробовать ради блестящего будущего потерпеть несколько недель или месяцев? Даже если потеряю деньги, впредь не буду ввязываться в подобные предложения...

— Время вышло. Решай!

И я нырнул.

— Макс, я согласен на первое условие. По поводу второго условия — за решение проблемы я готов заплатить двадцать тысяч рублей, но все же я тебя в первый раз вижу и хочу подстраховаться. Давай, половину суммы отдам сейчас, а половину когда мы решим мою проблему?

Макс внимательно посмотрел мне прямо в глаза. После чего сказал.

— Хорошо, договорились.

## Жонглером по жизни

— Девушка, принесите нам несколько листов и пару ручек — громко попросил Макс официантку. Все посетители вновь устали на нас. Похоже, неодобрительно — звучная речь моего нового учителя не всем пришлась по душе. Я положил десять тысяч рублей в один из листочков, сложив его пополам, и подвинул к Макс.

— Ты любишь ходить в цирк? — спросил меня Макс, делая очередной глоток ароматного чая.

— Последний раз был лет пятнадцать назад. А в детстве любил, ходили с родителями, но сейчас вроде уже не маленький — куда мне в цирк.

— Что ты помнишь больше всего из детских походов?

«Какое это имеет отношение к моей жизни?» — подумал я. Но вслух не сказал и постарался припомнить.

— Много чего нравилось — звери дикие, акробаты, клоуны очень веселые были и жонглеры всегда впечатляли. Никогда не понимал, как они умудряется подбрасывать и ловить кучу разных предметов одновременно. Я пробовал сам — на два шарика меня еще с горем пополам хватало, как только пытался добавить третий — все летело на пол.

— Это хороший пример, Глеб. Скажи, интересно смотреть на жонглера с одним шаром?

— Да нет, наверное... Я бы заскучал. Чего на него смотреть, так ведь почти каждый может...

— Согласен. А зрителям цирка такого жонглера стоит показывать?

— Не стоит. Он, скорее всего, все шоу завалил бы. Я бы его даже на работу не взял. Зачем мне такой нужен? Ну, если только на корм в клетку к тиграм, — развеселившись, сказал я. Макс поддерживал меня искренним раскатистым смехом, в который раз приковав к нам взгляды окружающих. Отсмеявшись, мой свежиспеченный наставник продолжил:

— А если подумать, Глеб, каждый из нас является таким жонглером. Представь себе, что различные сферы нашей повседневности — это шары, которыми мы жонглируем, двигаясь по жизни. Некоторые из них — это шары карьеры и бизнеса, другие — шары здоровья. Есть также шары семьи и отношений с друзьями, есть шар твоих развлечений, духовного развития и личностного роста.

Было несколько неожиданно услышать от Макса столь серьезные и глубокие метафоры. До этого момента я скорее представлял его активным деятельным человеком, далеким от философии. Видимо, вновь ошибался.

— Наша жизнь очень многогранна, — продолжал Макс. — А какими шарами жонглируешь ты, Глеб, двигаясь по жизни?

В каждом его слове чувствовался опыт и сила. За время нашего совсем еще недолгого знакомства казалось бы очевидные вещи начали формировать пока еще очень смутную, но уже относительно целостную картину.

— Так сколькими шарами жонглируешь ты? — повторил свой вопрос Макс.

И тут меня, наконец, осенило. Вот почему ни одна девушка не выдерживала со мной больше двух месяцев. Ведь я жонглировал всего одним шаром — карьерой, все остальные сферы моей жизни были в полнейшем запустении. Я был тем самым жонглером с одним шариком, на которого неинтересно смотреть. Зачем общаться с человеком, у



которого кроме работы ничего и нет? Ни друзей, ни хобби. Человек, который не занимается своим здоровьем и книжек не читает.

— Кажется, я начинаю понимать, Макс. Но скажи, как можно жонглировать всеми шарами жизни одновременно? Где я возьму столько времени? Ведь это нереально, — спросил я, уже начиная сомневаться в своей последней фразе. Поскольку совсем недавно уже говорил что-то подобное.

— Так ведь у циркачей получается! Значит, получится и у тебя, если захочешь. Для начала нужно добавить различных шаров, чтобы тебе стало интересней двигаться по жизни. Какой драйв в жонглировании одним мячиком?! — воскликнул Макс.

В этот момент к нам, наконец, подошла официантка и протянула два листка и ручки.

### Отстающие сферы жизни

— Глеб, как я и обещал, твое обучение будет весьма непростым, придется делать массу непривычных и некомфортных вещей. Но сначала хочу дать тебе немного теории. Я не большой любитель читать лекции. Скорее даже наоборот — мой девиз «Действуй!», но базу ты знать должен — начал первый урок Макс. — В жизни каждого человека есть восемь основных сфер, в нашей метафоре про жонглера — шаров. Каждый из них очень важен.

Говоря это, Макс нарисовал на листе бумаге круг, и поделил его на 8 сегментов.

— **Первая сфера — это здоровье и спорт** — сказав это, он написал над первым сектором: *Здоровье и Спорт*. — От того, как ты себя чувствуешь, как себя ощущаешь, зависят и внутренний тонус, и энергетика, и твоя жизнь в целом. В здоровом теле здоровый дух. Это одна из самых главных сфер, поскольку она очень сильно влияет на все остальные области твоей жизни. Вспомни, когда ты последний раз болел?

— Пару месяцев назад простудился, пролежал несколько дней с температурой.

— Было ли у тебя в это время желание заниматься личной жизнью, строить карьеру, общаться с друзьями?

— Мне вообще ничего не хотелось — лишь бы лежать, спать и поскорее выздороветь. И чтобы никто не беспокоил, — вспомнил я свои ощущения в больничный период.

— Правильно. Если ты себя плохо чувствуешь, то ничего не хочется делать. Все остальные сферы жизни сразу проседают. Но это верно и для не столь критичных периодов. Никакая нормальная девушка не сочтет привлекательным парня, у которого некрасивая фигура, прыщи, запах изо рта и вообще нездоровый вид. Запомни, Глеб, когда на тебя смотрит незнакомый человек, а тем более девушка, то в первые тридцать секунд она сканирует тебя и формирует мнение, успешный

ты мужчина или неудачник. Очень во многом это мнение складывается из того, насколько здоровый и жизнерадостный у тебя вид.

— А у меня разве нездоровый вид? — с легкой обидой уточнил я.

— Глеб, ты себя в зеркало голым давно видел? — ухмыльнулся Макс. — Одно только пузо с пятым месяцем беременности чего стоит. Если ты выглядишь и чувствуешь себя плохо, ни о каком успехе не может быть и речи. Поэтому очень важно следить за своим телом, питанием, настроением, выражением лица, и в особенности за осанкой.

Моя спина выпрямилась сама собой.

— Давно спортом последний раз занимался?

— В январе в спортзал записался, хотел начать с нового года новую жизнь — вспомнил я свою неуклюжую попытку поправить внешний вид.

— Так, и долго продолжались эти мучения?

— Раз пять сходил, потом почему-то забросил, — выдавил я признание.

— Ничего, сейчас опять начнешь, и больше никаких забрасываний, — констатировал мой наставник.

Впрочем, к этим словам я отнесся с легким сомнением — попытки регулярно заниматься спортом я предпринимал стабильно раз в полгода. И всегда они заканчивались совершенно одинаково. Первые три-пять-семь раз все более-менее удастся, потом походы в спортзал становятся все реже и реже, пока совсем не прекращаются.

— Когда мне было двенадцать лет, я занимался одним очень необычным бразильским боевым искусством — капозьрой, — внезапно Макс решил поделиться кусочком своей истории. Я весь собрался. Никакой информации о Максе, а тем более его прошлом, у меня пока что не было. В то время как он уже знал обо мне почти все. Признаюсь, я сгорал от любопытства.

— И однажды к нам приехали тренеры из Бразилии. Они провели недельный мастер-класс. И в самом конце, когда закончилась последняя тренировка и все уже расходились, я поймал на выходе самого именитого мастера и попросил оставить мне автограф в моем блокноте. Он улыбнулся своей необычной, невероятно веселой бразильской улыбкой и написал мне всего одну фразу. Я запомнил ее на всю жизнь: «Never stop trainings». По-нашему ее можно перевести «никогда не переставай тренироваться» — по отношению к спорту — и более широко — «никогда не переставай обучаться и развиваться». С обеими формулировками я абсолютно согласен.

Макс улыбался, глядя мимо меня, — видимо, вспоминал своего учителя. Я не стал тревожить его своими комментариями к истории. Да он в них, судя по всему, не особо и нуждался, потому что вернулся к рисунку и указал на следующий сегмент круга:

**— Вторая сфера — это твоё окружение — твои друзья и близкие знакомые.** Те люди, общение с которыми придает тебе энергию. Они



могут помочь тебе и поддержать в трудную минуту. Друзья оказывают прямое влияние на формировании тебя как личности.

— А что, если друзья любят пиво попить и покурить травки? — припомнил я нескольких своих последних «друзей».

— Ты сам решаешь, с кем тебе общаться. Но запомни одну важную вещь: с какими людьми ты проводишь больше всего времени, таким человеком становишься и ты сам. Ты ровно то, что представляет собой твое окружение. Средний статистический из них.

— С кем поведешься от того и наберешься?

— Совершенно верно, — подтвердил Макс. — Хочешь быть похожим на дворовых алкачей и неудачников — общайся с ними, пей пиво, фильтруй дым легкими. Хочешь быть успешным и значимым человеком — ищи успешных друзей и сознательно работай над своим окружением. — Сказав это, Макс написал напротив второго сектора круга: *Окружение*.

— **Третья сфера — это твоя семья или отношения с противоположным полом, если семьи пока еще нет.** Естественно, над этим тоже надо работать постоянно. В обществе очень популярно мнение: я буду жить себе поживать, ничего особо не делая, а «вторая половина», та, которая именно моя, сама найдется. Ерунда. Прекрасная сказка для неудачников. Ничего не происходит само. Тем более никакой успех, в том числе и хорошие отношения. «Вторые половинки» не появ-

ляются сами по себе. Это результат твоих кропотливых трудов и усилий.

Для меня слова Макса звучали очень необычно. Было совершенно неясно, как, к примеру, можно активно искать вторую половину. Но лишний раз прерывать Макса я не решился.

— Если у тебя хорошо развита сфера отношений, — продолжал он, — то ты чувствуешь себя по-настоящему успешным! Также нужно помнить о своих родителях, и, конечно, помогать им. Ведь это твои корни и твоя опора.

На листе появилось: *Отношения*.

— **Четвертая сфера — карьера и бизнес,** — перешел Макс к следующему пункту — Карьера для работающих по найму и бизнес, если ты занимаешься предпринимательством. Сюда относятся твои навыки, то есть то, что ты умеешь делать, чтобы зарабатывать деньги. Эта сфера также очень важна, особенно для мужчин. Многие женщины могут реализоваться и быть абсолютно счастливыми, создавая уют в семье и занимаясь детьми. У нас так не получится — для мужчины крайне важен внешний, социальный успех.

Раньше мужчины реализовывались в битвах и войнах. Сейчас, когда мир стал чуть более цивилизованным, мы раскрываем себя в карьере и бизнесе. То есть ты должен ставить себе цели, к которым ты стремишься и воплощая которые в реальность ты получаешь удовлетворение! Если мужчину не устраивает дело, которым он занимается — то

для него это просто катастрофа, — резюмировал Макс.

Я сразу вспомнил некоторых моих знакомых, которые спивались во многом из-за того, что занимались тем, что не приносило им никакого удовольствия.

*Карьера и Бизнес* написал Макс напротив четвертой сферы.

— **Пятая сфера — финансы.** Насколько ты финансово свободен. Можешь ли ты позволить себе тот образ жизни, который хотел бы вести. Есть ли у тебя пассивные источники дохода, эта сфера напрямую связана со сферой карьеры и бизнеса. И если ты доволен своей карьерой и бизнесом, но недоволен теми деньгами, которые они приносят, значит, нужно либо еще создавать дополнительные источники дохода, либо улучшать те что имеются. Я все-таки за то чтобы делать и то, и другое.

— **Шестая сфера — духовность и творчество.** Этот шар каждый понимает по-своему. Что есть внутренний мир и творчество для тебя? Возможно, это религия, чтение эзотерической литературы, медитации. Быть может — рисование, пение, посещение театра или что-то другое. В любом случае, над этим также необходимо работать. Духовный мир и физический мир это два параллельных мира. И если у человека нет контакта с духовным миром, он не может полностью реализовать себя в физическом. Все так или иначе начинается с идеи. Идеи же приходят с духовного мира.

### — Седьмая сфера — личностный рост.

Здесь находится твое личное развитие, работа над собой, оттачивание навыков, постановка и достижение целей и так далее. Это то, что может сделать из тебя Личность с большой буквы. Например, сюда может относиться чтение различной литературы, посещение тренингов, которые тебя будут развивать тебя в разных областях, изучение языков, работа над своей эффективностью и так далее.

### — И восьмая сфера — это яркость жизни.

Сюда относятся твои хобби, из этого шара ты черпаешь эмоции. Это соль жизни, то, от чего ты получаешь драйв, заряд энергии, адреналин и удовольствие! Кроме того, если человек живет яркой, интересной и насыщенной жизнью, то он притягивает других людей.

— Возможно, ты замечал таких людей, Глеб. Когда они входят в помещение, они буквально собирают на себе все взгляды. Людям хочется подойти к ним, пообщаться, просто постоять рядом, послушать, что они говорят. Такое ощущение, что вокруг них, постоянно струится активная жизнь и энергия, где бы они ни находились. Знакомо? — внезапно прервал свое повествование Макс.

— Да, у меня есть несколько таких приятелей, — после короткой паузы припомнил я. — А один экземпляр сидит прямо передо мной! — сделал я неуклюжий комплимент. Макс лишь слегка улыбнулся.

После того, как на листе появилось *Яркость Жизни* напротив восьмой сферы, получился вот



такой круг (конечно, в кафе этот круг получился не таким красивым, — это я уже потом на компьютере его дорисовал):



Рис. 1. Колесо Жизни

— Теперь, Глеб, оцени по десятибалльной шкале каждую сферу своей жизни, — передавая мне листок, сказал Макс. — То есть центр круга это ноль, а край круга — это десять. Пройдись по этому Колесу и оцени, насколько ты удовлетворен каж-

дой гранью своей жизни. Ноль — это если совсем все ужасно. Десять — идеал, куда нужно стремиться.

Для меня задача оказалась довольно простой, потому что все сферы жизни, кроме карьеры и финансов, были практически на нуле. Но чтобы не превращать рисунок в точку и сильно себя не расстраивать, я поставил в нулевых сферах единички.

— Хорошо, Глеб, рад, что ты откровенен с собой, — наблюдая за моими художествами, сказал Макс. — Теперь закрась пространство круга от центра до соответствующего уровня, на котором ты находишься сейчас.

У меня получилось следующая картина:



Рис. 2. Колесо Жизни Глеба

— Типичный пример «карьериста» или «прожженного бизнесмена», — посмотрев на мое Колесо, заключил Макс.

— Что это значит?

— Очень часто так выглядит картина жизни у бизнесменов или карьеристов вроде тебя, которые забывают про все остальные стороны своей жизни. То есть человек очень сильно работает над одной областью — над карьерой. И в ней у него, казалось бы, все отлично. Идет серьезное развитие в карьере или бизнесе, он зарабатывает достаточно приличные деньги. Но при этом начинают страдать отношения с семьей, случаются проблемы со здоровьем, нет времени на социальную жизнь или хобби — объяснил Макс.

— Да, это похоже на меня. Так что теперь бросать работу и уйти в монастырь, чтобы выровнять Колесо? — сыронизировал я.

— Нет. В монастырь не обязательно и сравнивать Колесо в ноль тоже, — рассмеялся Макс. Отдышавшись, он продолжил делиться мудростью: — Посмотри еще раз на свое Колесо Жизни. Как ты думаешь, на нем можно далеко уехать?

— Это вряд ли. Такую штуку явно не катить, а транспортировать надо.

— Хорошо, что у тебя есть чувство юмора. Значит, не все потеряно!

Показывая на мое Колесо Жизни, Макс сказал:

— Только когда у тебя Колесо круглое, ты

можешь гармонично двигаться по жизни. Но если у тебя есть где-то провалы, то это именно то, что мешает тебе быть эффективным в других областях жизни. Глядя на твое Колесо, я могу сказать, что даже при хорошо развитой сфере Карьеры, сейчас тебе очень сложно подняться гораздо выше по карьерной лестнице. Хотя ты этого достоин как никто другой.

— Как ты об этом узнал? — подозрительно спросил я Макса. Только навыков телепатии ему еще не хватало. Я действительно уже несколько месяцев мечтал стать начальником отдела и в тайне считал, что давным-давно заслужил эту должность. Однако Шеф почему-то этого совершенно не замечал.

— Глеб, да вся твоя жизнь видна, как на ладони, при взгляде на этот рисунок, — развеял мои сомнения Макс — Если ты развиваешься не гармонично и у тебя в каких-то областях сильные провалы, они обязательно мешают тебе быть эффективным в остальном. Скажи, тебе кажется, что если ты будешь много работать, при этом жертвуя другими сферами жизни, то все рано или поздно будет хорошо?

— Ну да, больше работаешь — больше получаешь, — подтвердил я — А потом на эти деньги выстраиваешь остальное.

— На самом деле именно то, что ты забываешь о других гранях жизни, не дает тебе достигать своих целей в карьере. Пока Колесо неровное, эти провалы сильно тянут тебя назад. Они как гири,



которые привязаны к твоим рукам и ногам: ты вроде пытаешься идти вперед, но они не позволяют. Ни о каком взлете в этом случае не может быть и речи. Поэтому основная твоя задача — это выровнять Колесо Жизни.

— Так может, мне все-таки проще эти выступления в карьере и финансах сравнить с теми сферами, которые на нуле? — весело припомнил я недавнюю шутку.

— Глеб, не стоит делать хуже там, где сейчас хорошо или хотя бы нормально. Лучше подтягивать все остальное — серьезно ответил Макс. — И вот первое задание, которое позволит тебе выровнять Колесо.

Макс посмотрел на часы, было уже почти 12 часов ночи.

— Что-то мы с тобой засиделись. Давай сделаем следующим образом. Сейчас по домам, а дома ты доделаешь свое Колесо.

— Что значит «доделаешь»? — спросил я Макса, когда мы мчались на его Infinity. В моих планах никакой дальнейшей работы сегодня уже точно не было. Воскресенье, в конце концов. Даже почти понедельник.

— Сегодня за каждой гранью круга напиши конкретные цели на ближайшие два месяца и промежуточные шаги по их достижению. Все те дела, которые сейчас висят на тебе, запиши в подходящую сферу. Я имею в виду абсолютно все. Все, что ты должен и хотел бы сделать — по

работе, по дому, в области здоровья, отношений и так далее.

— А можно поподробнее? — не отставал я.

— Хорошо, объясню для непонятливых, — невероятному терпению Макса, похоже, приходил конец. — Возьми сферу отношений. Что ты хочешь, чтобы у тебя было через два месяца?

— Вообще, я уже давно хочу найти свою вторую половину. Но как я понимаю, прежде чем ее найти, придется несколько раз поэкспериментировать, с первого раза не удастся — улыбнулся я.

Макс хохотнул так, что я чуть не оглох.

— Ну, Глеб, красавец! А говоришь, ничего не получается с девушками... Дело ведь только в твоём настрое! Значит, пиши в отношениях с противоположным полом — поэкспериментировать. И к концу периода в два месяца найти себе достойную девушку для постоянных отношений. Поверь, Глеб, когда у тебя есть сильные постоянные отношения — это намного важнее, интересней, и в тоже время сложнее, чем когда есть много непостоянных. Просыпаться, и видеть каждую неделю в своей кровати новое женское лицо, даже очень симпатичное, поначалу прикольно и тешит твое мужское самолюбие, но довольно быстро надоедает. Поверь, я знаю о чем говорю — почему-то я сразу поверил. — Хорошо. Что конкретно ты будешь делать, для того чтобы найти постоянную девушку?

— Наверное, нужно с ними знакомиться?

— Логично. Давай так — твоя задача — знакомиться, как минимум с двумя понравившимися девушками в день и брать у них телефон.

— А из них выбирать самых достойных и приглашать их на свидание, — в мыслях я уже представил себя опытным Доном Жуаном.

— Молодец, лихо мыслишь, — моя фраза развеселила Макса — А что тебе потребуется для того, чтобы они обращали на тебя внимание?

— Пожалуй, придется заняться спортом, подтянуть фигуру, сбросить вес. Начать ходить в тренажерный зал, бегать по утрам, не есть после восьми вечера и прикупить нормальных шмоток, — соображал я, загибая пальцы.

— Должно быть больше конкретики. Скажи конкретно, сколько килограммов ты хочешь сбросить?

— За два месяца, думаю, килограммов пять реально, — сказал я.

— Отлично! Теперь видишь, как все сферы взаимосвязаны? Хочешь улучшить отношения — нужно поработать над здоровьем! Поэтому в сферу здоровья пиши: сбросить 5 килограммов, начать ходить в тренажерный зал, бегать по утрам и не есть после восьми вечера. И еще, — Макс пристально посмотрел на меня, — забудь про пиво и сигареты.

Удар был ниже пояса.

— Как это забудь? Я без сигарет нервным становлюсь, да и вообще так сразу нельзя, постепенно может как-нибудь, — пытался найти хоть какой-нибудь выход я. Взять и вот так отказаться от курения казалось выше моих сил.

— Совсем недавно ты принял мои условия, — напомнил Макс мое обещание.

— Хорошо, — скрепя сердце согласился я, не представляя, как вытерплю пытку никотиновым голодом.

— Я же обещал, что будет непросто! А Макс держит слово — вновь улыбался мой учитель. — Думаю, с Колесом понятно. Сегодня тебе нужно прописать, как ты будешь себя развивать по восьми сферам жизни. Конкретные шаги.

— И у меня есть для тебя еще одно задание. — добавил Макс. — Оно очень важно для реализации твоих целей. Составив план развития, перед тем как лечь спать, напиши подробный план своих действий на завтрашний день — что и когда ты будешь делать. Составь его, учитывая те сферы, которые у тебя больше всего проседают. И завтра весь день тебе нужно прожить по этому плану.

— Хорошо, я сделаю и это, — пообещал я, понимая, что послаблений не будет. Хотя уже много раз пробовал это делать и у меня ничего не выходило кроме головной боли и несбыточных планов.

Попрощавшись с Максом и поднимаясь в свою квартиру, я чувствовал себя, с одной сто-



роны, очень уставшим, с другой — полным решимости изменить свою жизнь. Мелькнувшую мысль сделать все, что пообещал Макс, утром, после короткого колебания я отбросил. Нырять так нырять.

Всю ночь я провел, составляя план на ближайшие два месяца. Никогда раньше я не занимался такой непривычной работой. Было очень интересно придумывать, как я буду развивать ту или иную сферу своей многогранной жизни. Представлял, каким человеком стану через два месяца — как я буду выглядеть, с кем общаться, какая будет у меня личная жизнь, как ко мне будут относиться окружающие...

Я заметил, что все сферы моей жизни действительно связаны друг с другом. Например, сейчас я зарабатываю 50 000 рублей, а через два месяца мне бы очень хотелось зарабатывать 100 000 рублей. Раньше я не представлял, как сделать такой скачок. Благодаря Колесу удалось увидеть, что мне нужно предпринять в сфере карьеры для того, чтобы зарабатывать эти деньги.

Нужно стать начальником отдела продаж. Так, а что мне нужно чтобы стать начальником отдела продаж? Надо хорошо знать английский и очень сильно продвинуться в продажах. Поэтому я сразу запланировал в сфере «Личностный рост» изучение английского языка и посещение тренинга по продажам.

Но даже если я стану начальником отдела продаж, то буду зарабатывать примерно 60 000

рублей. Видимо, придется искать и другие источники дохода. Немного посомневавшись, в сфере «Бизнес и Карьера» я запланировал еще одно дело — создать свой бизнес. Когда я это написал, стало даже немного страшно, потому что я понятия не имел, как это организовать. Поэтому я сразу добавил в сферу личностного роста пункт «изучение литературы по бизнесу».

По духовности и творчеству я особо не знал, что писать, поэтому добавил два пункта: порисовать красками и сходить в театр. А вот со сферой «Яркость Жизни» у меня проблем не возникло. Одной из давних задумок было прыгнуть с парашютом. А еще — прокатиться на мотоцикле, сходить в клуб и потанцевать. Также давно хотел покататься на лошади и съездить в какой-нибудь незнакомый город.

После того, как я расписал действия по сегментам Колеса, многое стало на свои места. Теперь я имел представление, что и когда мне следует делать, и что откуда появляется. По крайней мере, в теории. У меня возникло стойкое ощущение, что до этого я двигался по жизни как слепой котенок, а теперь наконец-то прозрел!

Сейчас я вполне четко представлял, какого человека я хочу видеть в зеркале через два месяца. И более того, у меня был конкретный план, как таким человеком стать. Вот Колесо, которое получилось у меня в итоге:

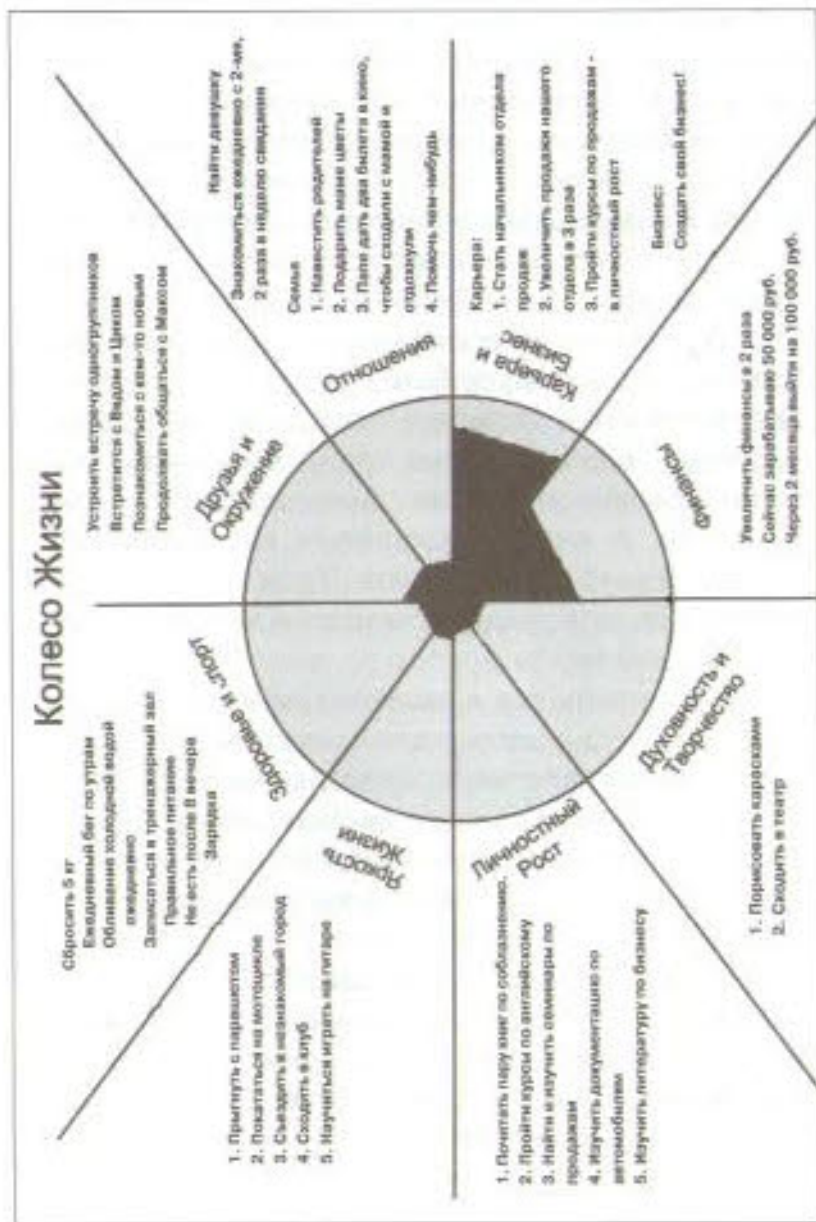


Рис. 3. Колесо Жизни с целями

Единственный вопрос, как же это все успеть...

После того, как я расписал цели по каждой сфере жизни, сил уже совсем не осталось. Невежливо хотелось спать. Глаза слипались сами собой и очень не хотели открываться обратно. Но мне еще нужно было составить подробный план на следующий день. Я быстренько набросал план, с сожалением констатируя, что с появлением в моей жизни бега придется вставать на час раньше. В мой план на следующий день выглядел так:

7:00–7:30	Подъем, бег, зарядка
7:30–8:00	Завтрак
8:00–8:30	Чтение
8:30–9:45	Дорога на работу
10:00–18:00	Работа. Прочитать литературу про машины. Посмотреть бесплатный курс по увеличению продаж. Поработать с поставщиками
18:00–19:15	Дорога домой, знакомство с девушками
19:15–19:30	Зайти к маме
20:00–22:00	Встреча с Максом
22:00–24:00	Отдых
24:00	Отбой

Несмотря на дику усталость, я чувствовал необычайный подъем — жизнь, кажется, нача-



ла меняться. Хотя сомнения по прежнему не оставляли, мне не верилось, что все может быть так просто. Удастся ли так сразу, за пару месяцев изменить свою жизнь и стать тем человеком, которого я увидел сегодня в своих мечтах? Часов в пять утра, я наконец-то провалился в долгожданный сон.

### Домашнее задание

Дорогой читатель. Ты, конечно, можешь просто изучать эту книгу, и следить за историей Глеба со стороны. И все же мы рекомендуем пойти другим путем — гораздо более интересным и полезным для тебя. Пройди свой путь вместе с нашим героем.

В конце каждой главы мы будем давать конкретные задания. Добросовестно выполняй их. И тогда гарантируем: к концу книги ты станешь совсем другим человеком. Кстати, ты сможешь сравнивать свои достижения с успехами Глеба. Возможно, тебе даже удастся его превзойти ;)

#### 1. Нарисуй Колесо Жизни.

2. За окружностью Колеса напиши все цели, которых ты хочешь достичь за 2 месяца, все дела, которые будут тебя развивать и приближать к реализации целей. Также добавь туда все те

задачи и дела, которые уже «висят» на тебе, и все то, что тебе нужно доделать.

#### 3. Составь подробный план на завтрашний день.

Для того, чтобы проходить эти задания тебе было проще и интереснее, рекомендуем параллельно пройти наш бесплатный аудиотренинг «Быстрый старт»: <http://4winners.ru/autumnflare>. Его мы подготовили специально для того, чтобы помочь тебе овладеть секретами личной эффективности вместе с Глебом.

## Глава 2. Начинаем разгоняться!

Понедельник — день тяжелый

Противный звук будильника прервал сладкий сон. О нет! Как же так?! Я же только что лег! Может, будильник мне снится, и нечего беспокоиться? Однако непрекращающийся звон настойчиво добивался моего внимания.

Припомнив вчерашний разговор, я все-таки собрал остаток сил и вскочил с кровати. От резкого подъема и явного недосыпа в глазах слегка помутнело. «Может, лечь обратно, никто же не узнает. Еще посплю полчаса и начну день уже гораздо бодрее», — звучал искушающий внутренний голос.

Остаться на месте, а не упасть обратно в теплую постель позволила лишь невероятная концентрация силы воли и огромное желание новой жизни. Постояв с минуту на месте и добившись более менее четкой картинки в глазах, я устоял в свой вчерашний план. Пункт первый — «7:00-7:30 Подъем, бег, зарядка».

Подъем, хвала небесам, я уже осилил. Переходим к следующему пункту. Я начал искать одежду



для утреннего бега. Почему-то спортивные штаны упорно не желали попадаться на глаза. Хотя я был совершенно уверен, что оставил их на полке в шкафу.

Следующая засада поджидала меня с носками. Их было много: чистых, хороших, никак не меньше пяти пар. Но, они ВСЕ БЫЛИ РАЗНЫМИ! Сравнивая рисунки и полосочки, я никак не мог собрать мозаику из двух одинаковых. Когда же, наконец, изобретут носки, которые сами будут сползаться друг к другу в одинаковые пары?

В итоге сборы на пробежку затянулись почти на полчаса. В последние минуты я даже засомневался — стоит ли вообще выходить бегать на улице. Может, лучше потренироваться дома? Вновь пересилил себя, вспомнив о желании поработать над телом, чтобы найти классную подружку, да и здоровье поправить. Плюс жаль было времени, потраченного на поиски одежды, которые иначе пропадут бы впустую.

Выйдя из подъезда, я вдохнул прохладный утренний воздух и побежал. Как-то странно все это — темно, мрачно и сыро, а я бегаю. Мимо меня мелькали унылые работяги, одинокие дворники мели улицы. Все попадающиеся на пути люди были с невероятно хмурыми лицами.

Первые пару минут было легко. Потом все хуже и хуже. Во-первых, меня волновал вопрос, как я выгляжу. Все встречавшиеся люди как-то странно на меня смотрели. Во-вторых, после 5 минут бега появилась чудовищная отдышка, которая

все нарастала — видимо, несколько лет активного прокуривания легких давали о себе знать. В-третьих, через 15 минут ноги начало сводить так, что мой бег напоминал судорожное ковыляние раненой лошади.

Кое-как удалось добежать до дома. На удивление, несмотря на физическую усталость, я чувствовал невероятный прилив энергии. Словно в меня закачали специальный раствор, активизирующий все процессы. Даже голова, измученная страшным недосыпом, соображала легко и ясно.

Запрыгнув в душ после пробежки, я еще минут пять думал, включать холодную воду или нет, включать или нет. Припоминая слова Макса, что не нужно обманывать самого дорогого для себя человека, которого постоянно видишь в зеркале, я повернул кран в режим самой холодной воды. Последние остатки сна полностью улетучились вместе с диким криком!

Раздавшийся настойчивый стук по батарее сообщил, что сонливость соседей, видимо, тоже куда-то ушла. Вода и вправду была ледяная. Быстро досчитав до десяти, я выключил душ и обтерся полотенцем, насладившись пробежавшей по телу приятной дрожью. Такие ощущения у меня бывали после бани. Взглянув на себя в зеркало, я улыбнулся во всю пасть. Мне уже начал нравиться этот парень!

Проходя на кухню, я бросил взгляд на настенные часы. Ровно восемь тридцать. В это время по плану я должен был уже выйти на работу. А ведь еще надо было позавтракать и почитать книгу.

— Черт! Опять не успеваю, — быстро доставая из холодильника залежавшийся почерневший банан, выругался я.

Почитать и нормально позавтракать, естественно, не удалось. В любимом метро тут же наступили острым каблуком на правую ногу. Когда поезд тронулся, я не успел ухватиться за поручень, и случайно задел женщину тучного телосложения. Хотел было улыбнуться и извиниться. Но встретил такой взгляд, сопровождаемый потоком нецензурной брани, неожиданной для женщины, что стыдливо замолчал. Оставалось отвернуться, мечтая, чтобы поезд поскорее добрался до моей станции.

Несмотря на мелкие неприятности, на выходе из метро, ко мне вновь вернулось хорошее настроение. Не знаю, что на этом сказалось, начало сегодняшнего утра или же то, что моя жизнь, начала обретать новый смысл. Выйдя на пробежку, я сделал маленький шаг, чтобы улучшить отступающую грань своей жизни — здоровье. А также косвенно — отношения. Еще более я был доволен тем, что, несмотря на все отговорки, которые лезли в голову, преодолел себя.

Подходя к автосалону, я уже видел через стекло сверлящий нервный взгляд Платона Аркадьевича. Похоже, опять влетит за опоздание, — открывая дверь и заходя в офис, догадался я.

— Глеб, твою мать, сегодня понедельник, а ты опять опаздываешь? — Шеф начал изливать праведный гнев.

— Платон Аркадьевич, в метро перекрыли движение из-за президентского кортежа, поэтому задержался — пытаюсь быстро проскочить мимо, пробормотал я.

— Глеб, хватит чушь молоть. Довольно шуток. Это последнее опоздание. В следующий раз можешь даже не приходить!

Шеф выглядел очень убедительно и явно не шутил. Несмотря на опасную ситуацию, в голове всплыла вчерашняя цель. С сегодняшнего дня я должен запустить механизм, который позволит мне ровно через два месяца стать начальником отдела продаж.

— Платон Аркадьевич, обещаю, это последний день, когда я опоздал на работу. Больше такого не повторится, — сам не ожидая от себя такой прыти, выпалил я. Вот, пообещал на свою голову...

— Это хорошо! Лично прослежу, — удовлетворившись моим ответом, Платон Аркадьевич направился к себе в кабинет.

Слегка отойдя от милого приветствия начальства, я вспомнил, что надо бы потренироваться общаться с женщинами, и подошел к секретарше.

— Привет Настя, отлично выглядишь! — выдал я, улыбаясь как можно веселее и беззаботнее и при этом робея от собственной наглости.

— О, Глеб! Рада, что тебе понравилось! Я вчера сделала новую стрижку! Ты тоже ничего, — неожиданно мило улыбнулась Настя в ответ.



Ну вот, хоть маленький, зато еще один плюс в копилку сферы отношений, подумал я, направляясь на рабочее место с чувством выполненного долга.

### Смелый поступок

«Стать руководителем отдела продаж!» — написал я на чистом листе новую рабочую мантру. Хорошо, с целью разобрался. Теперь первый шаг. Схватив свежие каталоги поставщиков, я принялся изучать характеристики новоприбывших автомобилей. Тщательно просмотрев плюсы и минусы самых перспективных моделей и их комплектации, я перешел к следующему пункту программы.

Навык продаж. Да, продаю я довольно хорошо — по местным меркам. Но если объективно, равняться у нас в автосалоне особо не на кого. Ни один коллега не проявляет хоть какого-нибудь рвения сверх минимально положенного. Поэтому мое «хорошо» на самом деле означает чуть лучше, чем посредственность.

Признать свою слабость — первый шаг к исцелению, утешил я себя. Теперь второй шаг — как улучшить мои навыки продаж? Можно, конечно, пойти на дорогой тренинг. Только вот засада — времени на это, естественно, нет! Что ж, начнем с более доступных вариантов. Пока круговорот ежедневной рутины не затянул меня по самую макуш-

ку, я решил уделить внимание бесплатному курсу по секретным технологиям увеличения продаж\*.

Подписался я на него по электронной почте месяца три назад как раз с целью узнать что-то новое. Но как это случилось с кучей других рассылок, аудио и видео-семинаров и электронных книг, вся информация просто складывалась в отдельную папку.

Естественно, я лелеял надежды когда-нибудь, когда будет время, дойти до нее и все изучить и разобрать. Только почему-то за последние несколько лет это когда-нибудь так и не наступило. И папка с учебными материалами уже распухла до сотни гигабайт. Пожалуй, если бы не вчерашняя встреча с Максом, она бы так и продолжала расти.

Хоть у меня уже было несколько своих идей, как можно увеличить продажи, из первых уроков курса я узнал несколько ценных приемов. Оказывается, по статистике, продать что-то уже имеющемуся клиенту обходится примерно в 7 раз дешевле, чем привлечь нового. Лихорадочно соображая, как же это применить в продаже автомобилей, я решил для начала активнее работать с уже имеющимися клиентами.

Следующая идея была, на первый взгляд, еще более очевидной. Потенциальным клиентам не нужно сразу что-то продавать. Их нужно сначала заинтересовать чем-то бесплатным, чтобы они могли «попробовать» твой продукт на вкус.

\* Подробнее посмотреть курс, который изучал Глеб, можно здесь — <http://ultrasales.ru/freecourse/>

Тем самым выстраиваются дружеские взаимоотношения. Люди узнают о тебе, твоей компании, предлагаемых продуктах гораздо больше, и уровень доверия становится выше! После того, как человек получит от тебя что-то бесплатно и оценит качество товара, шансы на покупку резко возрастают.

Идея мне понравилась. Помогая людям бесплатно решить часть их проблемы, ты повышаешь их уровень доверия и лояльности и, соответственно, повышаешь свои продажи! Хотя как это применить в моей работе, я пока не очень-то представлял.

На этом мой лимит времени на самообразование был исчерпан — телефон милым Настиным голосом сообщил, что пришел новый клиент.

— Добрый день, меня зовут Глеб, какой тип автомобиля вас интересует? — с улыбкой сказал я, приближаясь к мужчине средних лет.

— Здравствуйте! Мне бы что-то в меру бюджетное, достаточно безопасное и при этом резвое. Думаю, Ford Focus подошел бы. Могу посмотреть?

— Конечно, он прямо за вами.

Потенциальный клиент обошел машину по кругу. По его взгляду я догадался, что об этом автомобиле он давно мечтал. Вероятно, это была его первая иномарка. Однако я заметил и некоторое сомнение. Может, цена смущала или еще что-то.

Я вспомнил рекомендацию курса о том, что клиенту надо предложить «попробовать» продукт

бесплатно. Но что я могу дать ему бесплатно? И тут меня осенило: тест-драйв! Многие салоны уже давно активно практикуют этот достаточно простой, но очень хорошо работающий маркетинговый ход. Однако Шеф не разрешал этого делать, боясь, что машину угонят, разобьют или поцарапают. Он всегда говорил: «Сначала деньги, потом машины!»

Правда, в словах Шефа также был смысл. За счет экономии на страховании автомобилей, что неизбежно потребовалось бы при активной практике тест-драйвов, мы держали более низкие цены. Тем самым салон привлекал клиентов, желающих сэкономить. Эта система настолько въелась в сознание всех сотрудников, что никто не поднимал вопрос о тест-драйве.

Я бросил взгляд на Настю, встречавшую на входе новых клиентов. Была у нас одна проверенная примета. Вероятность продажи автомобиля была прямо пропорциональна количеству расстегнутых верхних пуговиц на блузке секретарши. Ей было чем гордиться. И клиенты на это реагировали. Мужчины, естественно.

По негласному приказу Шефа в случае если клиентом была женщина или мужчина в сопровождении второй половины, внешний вид Насти внезапно становился строго пуританским. Как ей удавались эти мгновенные преобразования — никто не понимал. Однако сейчас расстегнутыми были 2 пуговицы — Настя явно помогала всеми доступными средствами. На мгновение залюбовавшись



сексуальной красоткой, я чуть не забыл о том, чего же собственно хотел.

— Настя, а Платон Аркадьевич на месте? — опомнившись, спросил я.

— Нет, поехал в город, приедет часов в пять.

— Отлично!

Это был мой шанс. Очень рискованный, опасный, но стоящий. Нырять так нырять.

— Открой ворота, мы сейчас прокатимся с клиентом — уверенно отдал я распоряжение.

— Глеб, ты чего? — опешила Настя от моей наглости. Во-первых, я не был ее пачальником и не мог ничего от нее требовать. Во-вторых, что более важно, нам было запрещено вывозить автомобили из автосалона, пока их не купили.

— Настя открой, мне кое-что нужно показать клиенту, — попытавшись вложить во взгляд одновременно требование и мольбу, я посмотрел ей прямо в глаза. Пару мгновений все висело на волоске. Когда я уже было уверился, что буду отправлен куда подальше прямо на глазах у клиента, Настя резко повернулась и нажала кнопку. Ворота беззвучно открылись.

— Права с собой? — на всякий случай поинтересовался я у клиента, внутренне радуясь очередной небольшой победе.

— Конечно! Но я слышал, что у вас пельзя ездить на машине, пока ее не купишь. За счет этого цены у вас дешевле, чем у других, ведь так?

— Для вас мы сделаем исключение, — мило улыбаясь, заверил я клиента. Похоже, хорошая

мина при плохой игре пока что удавалась. На самом деле меня уже колотило. Машины ведь не застрахованы, и случись что на дороге, отвечать за все придется мне. И если вдруг клиент что-то или кого-то заденет — так «попаду», что мама не горюй! Тем не менее, я продолжал рискованную игру.

— Садитесь, за руль, попробуйте этого красавца! — сказал я, открывая дверь Сергею (так представлялся наш клиент).

Мы выехали на Ленинский проспект, благо в это время он не был загружен пробками. В голове вертелись мысли, где я буду искать деньги, если сейчас что-то случится. Клиент же, наоборот, выглядел невероятно довольным и улыбался, как ребенок. Создавалось ощущение, что это была мечта всей его жизни. К счастью, сделав небольшой круг, мы вернулись на стоянку нашего автосалона без инцидентов, если не считать огромного желания клиента уехать на этом автомобиле, но уже без меня.

— Спасибо большое. Я до самого последнего момента сомневался, брать мне этот автомобиль или нет. Сумма действительно очень серьезная. Но прокатившись всего 10 минут, понял, что это моя машина. Как раз то, что мне надо за эти деньги, — обрадовал меня Сергей.

— Вы очень хорошо водите, — похвалил его я. — Как будете расплачиваться — наличными или через кредит? — пора было переходить к закрытию сделки.

— Воспользуюсь кредитом.

Подсчитывая в уме свои комиссионные, я был вне себя от радости. Естественно, стараясь не показывать это клиенту. Надо же, получилось! Немного риска, а каков результат! В понедельник у нас практически никогда не бывало продаж, и мы просто просиживали штаны в салоне. Лазили в интернете, чего греха таить, в основном по порно сайтам и соцсетям, или перекидывали друг другу бестолковые видеоролики. А тут только утро, а уже первая продажа!!!

В этот момент я вспомнил еще одну фишку, про которую читал сегодня в курсе по продажам. «Как только клиент согласился что-то купить, тут же предложите ему что-то еще. Многие согласятся». Извилины в голове вновь активно заработали. Чего бы еще ему продать? А почему бы не попробовать самую дорогую комплектацию? Обычно я почему-то стеснялся ее предлагать. Разве только когда клиенты сами обращали на нее внимание и начинали расспрашивать.

— Сергей, когда мы ехали, я обратил внимание, что вы водите машину достаточно активно и агрессивно. Как вы смотрите на то, чтобы посмотреть спортивную комплектацию машины? — закинул я удочку.

— А что, есть такая? Честно говоря, я полагал, что в этом ценовом диапазоне о спортивных вариантах думать рано, — заинтригованно ответил Сергей.

— Да, спортивные модификации действительно более дорогие. Хотя думаю, мы сможем

подобрать оптимальный вариант, убрав не обязательные для вас опции в пользу спортивных.

— Что же, давайте посмотрим!

Еще через полчаса, я, наконец, получил заветное согласие:

— Мне нравится ваше предложение, Глеб. Беру!

Мы оформили все документы. Вместо стандартной комплектации я продал пусть и несколько сокращенную, но спортивную. Она включала кожаную обивку салона, «гоночные» сидения, дополнительные подушки безопасности и другие навороты. Итого сумма сделки получилась практически на 25% выше.

Периферийным зрением я заметил, как остальные пять продавцов нашего салона выстроились в ряд, наблюдая, как я провожал клиента. Стоило повернуться в их сторону — все резко сделали вид, что им до меня нет дела. Ну и ладно, зависть не самая хорошая черта, подумал я.

Я был чрезвычайно доволен собой. Во-первых, сработали все фишки, о которых я узнал сегодня. То есть всего за один день мне удалось улучшить свой навык продаж. Да, пусть это первый заход. И говорят, новичкам везет. Но ведь результат есть! Во-вторых, впервые смог уверенно поднять сумму сделки аж на 25%. До этого в лучшем случае мне удавалось дополнительно продать пару мелочей, увеличив заказ на 3-4%. А тут сразу такой качественный скачок. Это было потрясюще!



После обеда я сверился с расписанием. Пора переходить к работе над стратегическими задачами. Как раз недавно Шеф поручил мне большой блок работ по анализу поставщиков. Сейчас этим и займемся...

Но моим планам погрузиться с головой в интеллектуальную работу не суждено было сбыться. То и дело меня прерывали. Поступали звонки, на которые я не мог не ответить, коллеги постоянно просили выйти и помочь проконсультировать клиентов. Все это меня очень сильно раздражало и не давало нормально сконцентрироваться на сложной работе. А еще постоянные сообщения по электронной почте, которые то и дело всплывали на экране монитора и на которые, приходилось постоянно отвлекаться.

Я буквально разрывался, мне плохо удавалось сконцентрироваться, от постоянной нервозности разболелась голова. За несколько часов, казалось бы, очень активной работы — я вертелся как уж на сковородке, постоянно что-то делая, — продвинуться по вопросам поставщиков удалось совсем чуть-чуть. Хотя я был уверен, что сегодня полностью закрою эту задачу. По крайней мере, в плане у меня значилось именно это.

Под конец дня опять позвонила Настя, сообщив об очередном клиенте. «Хватит, доделаю завтра», — я был очень недоволен собой, но учитывая утренний недосып, сил на доработку отчета уже не осталось. «Постараюсь под конец дня хотя бы с клиентами качественно порабо-

тать», — приободрил сам себя.

Клиент по имени Евгений был мужчиной лет сорока, он так же, как и мой утренний покупатель, пожелал авто спортивного типа. Выбранная им модель была в единственном экземпляре. Очень эффектного ярко-красного цвета.

Предупреждая распросы о машине, я предложил:

— Давайте прокатимся! Вы сами все посмотрите, пощупаете и почувствуете. Это будет гораздо лучше любых моих слов.

Следующую фразу я ожидал с уже готовым ответом:

— А за тест-драйв платить что-нибудь нужно?

— Нет, тест-драйв у нас сегодня бесплатный! Водительские права с собой?

— Конечно!

Уже более смелым и уверенным голосом, нежели в прошлый раз, я попросил Настю открыть ворота. Сделав стандартный круг, Евгений сказал:

— Потрясающе! Это именно та машина, которую я хочу. Сегодня я пришел только прицениться и посмотреть, действительно ли это то, что мне нужно. Сейчас же понял, что нужно брать! Спасибо, Глеб, вы можете ее оставить для меня? Сегодня у меня нет этой суммы, но до завтра обязательно найду!

— Конечно, Евгений, — сказал я, ощущая себя в роли радушного хозяина автосалона.

И в этот момент сзади раздался до боли знакомый крик:

— Глеб, что тут происходит? — Шеф быстро приближался к нам, с каждым шагом повышая голос. — И почему машина стоит на улице?

— Платон Аркадьевич, я решил показать нашему новому клиенту машину в действии.

— Вообще-то я ясно говорил, что машина выезжает на улицу только после оплаты.

Меня спас вклинившийся в разговор Евгений:

— Извините, не хочу вам мешать, но я уже почти купил эту машину. И именно благодаря тому, что Глеб позволил на ней прокатиться. У меня сейчас нет полной суммы, чтобы расплатиться. Вас устроит, если я сейчас внесу задаток, а завтра когда буду забирать, заплачу остальное?

Платон Аркадьевич сразу подобрел. Когда дело касалось оплаты покупки, он всегда становился добрым. Впрочем, ненадолго.

— Конечно же, устроит! — улыбаясь, ответил Шеф. — Глеб, помоги клиенту оформить автомобиль.

Отвернувшись от Евгения, Платон Аркадьевич тут же сбросил улыбку:

— А после — немедленно ко мне в кабинет.

Оформив все документы и взяв предоплату, я отпустил клиента. После чего, предчувствуя неприятный разговор, пошел к Платону Аркадьевичу.

Несмотря на последний эпизод, я был доволен собой и надеялся на снисхождение. За сегодня продал уже полтора автомобиля, для понедельника — отличный результат! Проходя по офису, увидел недобрые взгляды коллег. Их явно радовало

то, что сейчас я получу взбучку.

— Глеб, ты меня очень сильно разочаровал. Сначала опаздываешь — уже плохо, хотя и полбеда. А вот то, что ты проигнорировал мои указания и самовольно разрешил клиентам кататься на наших автомобилях — это уже ни в какие ворота не лезет. Грубейшее нарушение дисциплины. Узнав об этом, я решил немедленно уволить тебя за халатность и разгильдяйство — Шеф замолчал. Внутри меня все оборвалось. Неужели все зря?! И я сам испортил себе жизнь?!

И тут Платон Аркадьевич продолжил:

— Однако затем мне донесли и о твоём подвиге — фактически две продажи в понедельник — признаю, сильный результат. Поэтому прежде чем тебя увольнять, я дам тебе последнее слово. Итак, что ты можешь сказать в свое оправдание?

Я сидел сам не свой. Только что жизнь казалась прекрасной — я действительно показал себя с лучшей стороны. Да, нарушил правила. Но ведь ради пользы дела. Да и правила были явно устаревшими.

— Платон Аркадьевич, я понимаю, что не должен нарушать ваших указаний. Но вы сами всегда говорили, что ждете от нас активности и инициативы. Что главное — это клиенты и продажи и что все остальное вторично. Вот я и решил, что должен попробовать. Наверное, зря...

— И что мне теперь с тобой таким инициативным делать? — похоже, гнев Шефа пошел на убыль.

— Не знаю, Платон Аркадьевич.



Он посмотрел на время — было уже шесть часов вечера — и сказал то, чего я никак не ожидал услышать:

— Увольнять тебя пока не буду. Но премию за сегодняшние машины ты не получишь. Надеюсь, это научит тебя дисциплине.

Несмотря на то, что увольнения удалось избежать, я вышел из кабинета расстроенным. Только что меня лишили честно заработанной премии в несколько тысяч рублей. И это за то, что я помог нашему автосалону заработать. Вдобавок, посмотрев на часы, я понял, что уже не успеваю заехать к родителям, а ведь это тоже было в моих сегодняшних планах.

«Что ж, хотя бы с Максом поговорю — уж эту встречу мне нельзя пропустить», — подумал я, набирая своего наставника и договариваясь с ним о встрече в той же кафешке...

Поднимаясь по ступенькам из метро, я увидел: навстречу мне спускалась ОНА. Золотистые волосы, развивающиеся на ветру, идеальная фигура, стильно и красиво одета, изящная походка. Я вспомнил свое Колесо Жизни и задание о знакомстве с девушками.

И мне тут же стало очень страшно. В голове появилась куча идиотских мыслей: «Что я ей скажу? Что она мне ответит? Что если у нее уже есть молодой человек? А вдруг она меня пошлет куда подальше, тем самым прилюдно унизив меня? Или того хуже — она согласится, что мне тогда делать?»

Честно говоря, эти мысли всегда возникали в моей голове, когда я видел красивую девушку и хотел познакомиться. Обычно этим дело и заканчивалось.

В этот раз я хотел изменить ситуацию. Надо же, наконец, взять себя в руки. Сильно хотел. Даже сделал на ватных ногах первый робкий шаг в ее сторону, затем еще один, и еще, и... прошел мимо, оправдываясь тем, что сегодня устал, день тяжелый, не выспался, туфли грязные, да и вообще, уже есть планы на вечер.

Придумывая себе все новые и новые оправдания, я медленно провожал ее взглядом. То же сделали еще несколько парней, которым она шла навстречу. Я развернулся и пошел на встречу с Максом, так и не сумев скрыть за ловкими оправданиями неприятное ощущение, что сам себя оставил в дураках.

### Секрет концентрации

Вопросов к Максу за первый день новой жизни накопилась куча. Вроде кое-что очень даже получалось, особенно с продажами. Но того, что не получилось или прошло совсем не так, как я хотел, было гораздо больше. В общем, «полосатый» вышел день.

Начали с Колеса Жизни. Я показал рисунок и в общих чертах объяснил, как и какие сферы пла-

нирую развивать в течение ближайших двух месяцев. И не без гордости сообщил, что мне наконец-то удалось немного структурировать свою жизнь. После этого задал вопрос, который больше всего волновал меня еще со вчерашнего дня:

— Макс, вот я все распланировал по разным сферам жизни. Так красиво получается — загляде-ние прямо. Одно удовольствие видеть себя в будущем, когда я все это реализую. Только вот один нюанс — как же теперь это все можно успеть сделать?

Макса ничуть не смутил мой вопрос:

— Помнишь, мы вчера говорили про жонглера?

— Конечно, помню.

— По-твоему, каким образом он умудряется следить сразу за всеми шарами, которые подбрасывает?

— Честно, не представляю. Следить одновременно за десятью предметами, на мой взгляд, совершенно нереально. Это же как глаза должны в разные стороны вращаться, чтобы за всем уследить, — пошутил я.

— На самом деле в этом искусстве есть небольшой секрет, — улыбнулся Макс. — Если снять выступление жонглера на видеокамеру и потом просмотреть в замедленном повторе, то увидишь следующую картину. В определенный момент времени жонглер смотрит только на один шар. В следующий момент он переключается на другой, потом на третий, пятый и десятый. Он не пытается концентрировать внимание сразу на всех ша-

рах — в этом случае они бы обязательно упали. В каждое мгновение жонглер максимально собран и концентрирует все свое внимание на одном конкретном шаре. Именно поэтому у него получается жонглировать всеми одновременно.

— Ничего не понял. Мог бы ты объяснить чуть доступнее, — я действительно не разобрался, как это относится к реальной жизни.

— Хорошо, сейчас я покажу тебе на примере.

Он оглядел соседние столики и показал на пару, которая сидела в нескольких метрах от нас.

— Вон видишь ту влюбленную пару?

— Вижу, — ответил я.

— Давай понаблюдаем за ними.

И мы уставились на них, как будто начали смотреть фильм. За столиком сидели красивая девушка двадцати с небольшим лет в ярко-розовом платье и достаточно солидный молодой мужчина примерно возраста Макса. Они мило общались, а потом у кавалера зазвонил телефон. Он начал разговаривать.

Чем дольше он говорил, тем очевиднее улыбка на лице девушки сменялась скукой. Она стала нехотя пить свой коктейль и смотреть по сторонам. А в это время мужчина по телефону громко обсуждал какие-то нюансы заполнения рабочих документов.

— Пара как пара, что здесь такого? — сказал я. Действительно, наблюдать подобную картину мне приходилось неоднократно.

— Ты притворяешься или действительно не видишь? Посмотри еще раз и вспомни про жонглера.



Я вновь пригляделся и, наконец, увидел то, на что указывал Макс.

— А ведь правда! Сейчас он пытается жонглировать сразу двумя шарами — шаром бизнеса и шаром отношений, при этом стараясь смотреть на оба сразу! — оживленно отозвался я. — Несчастный кавалер пытается и отношения наладить с этой девушкой, и в то же время поработать. Похоже, ни то, ни другое нормально у него сейчас не получится.

Анализировать поведение людей оказалось интересным занятием.

— Ты быстро учишься! — похвалил меня Макс. — Все верно. С одной стороны, на него обижается девушка, что он не уделяет ей достаточное количество внимания. С другой стороны, он не может нормально обсудить свои рабочие дела. Ведь если он включится в процесс по полной, разговор точно затянется, и девушка вообще может уйти.

— Похоже, этот жонглер, сейчас уронит на пол сразу оба шара, — выдал я предсказание.

Мы продолжали наблюдать. Словно по волшебству, девушка встала из-за стола, взяла сумочку и с каменным лицом направилась к двери. Мужчина пробовал ее остановить, одновременно крича что-то в телефон. Сцена продолжалось около минуты. Наконец, девушка остановила своего кавалера ладонью вытянутой руки.

— Ты постоянно думаешь о своей работе, а обо мне все время забываешь. Даже в кафе не можешь

нормально посидеть, — демонстративно проговорив эту фразу на весь зал, она развернулась и вышла.

Мужчина сказал еще несколько фраз по телефону и с явно недовольным выражением стукнул им по столу. Видимо, на работе тоже что-то не заладилось. После чего выбежал на улицу догонять обиженную барышню.

Знакомая ситуация... Много раз я повторял эту ошибку, снова и снова наступая на одни и те же грабли. Приглашая девушку на свидание, я мог запросто отвлечься минут на пять-десять на телефон, обсуждая текущие вопросы с Шефом. И даже иногда раньше времени заканчивал свидание, сажал девушку на такси и ехал на работу. Пару раз бывало точь в точь как у сегодняшней пары — девушка уходила, не дождавшись окончания моего разговора. В такие моменты я утешал себя тем, что нам всегда приходится жертвовать чем-то одним ради другого. И в этом нет ничего плохого — *c'est la vie*.

— Макс, я вижу, мужик показал себя не с лучшей стороны. И понимаю, в чем он ошибся, — начал я разбор полетов, — но что пужно было делать в данной ситуации? Точнее, что делать, когда для тебя и работа важна, и отношения? Как сохранить оба шара? Если смотреть только на один, то есть проводить время с девушкой, можно упустить что-то важное на работе, например, крупную сделку. А если отвечать на мобильный телефон, стараюсь не упустить крупную сделку, то потеряешь девушку!

— Что, сложно? — усмехнулся Макс.

— Да не то слово! У меня вообще уже мозг кипит, как со всей этой хитрой психологией разобратся, — пожаловался я.

— Разберешься, куда ты денешься. Самое главное, Глеб, не путать одно с другим. Нужно уметь разделять такие вещи как работа и отношения и в определенный момент времени фокусироваться только на чем-то одном. Еще важно понимать, что шары в жизни очень разные по структуре.

— Как это?

— К примеру, шары карьеры и бизнеса — они резиновые. Упав вниз, через пару секунд снова подскочат вверх, и ты продолжишь ими жонглировать. То есть сделав паузу в работе, даже дольше обычного, и уронив шар, ты, скорее всего, сможешь довольно быстро вернуть все на прежний уровень. Шар отношений и семьи гораздо более хрупкий — уронив его всего лишь один раз, запросто можно разбить. И он не подпрыгнет вновь.

— Получается, в данном случае мужчине стоило бы отключить телефон и сконцентрироваться только на отношениях с девушкой. А после свидания заняться работой. Правильно?

— Ты схватываешь на лету, молодец! — я вновь удостоился похвалы. — Бывают исключения, но в большинстве случаев это лучший выход. Смотри, даже сейчас, когда мы с тобой общаемся, ответить на телефонный звонок было бы не слишком уважительно по отношению к собеседнику.

— Да, пожалуй — согласился я.

— Именно поэтому я в своем телефоне настроил специальный режим, который назвал «Всем спать!» и включаю его, когда занимаюсь важными делами, которые требуют высокой концентрации внимания. Или когда общаюсь с близкими и друзьями.

— А что произойдет, если в этот момент тебе кто-то позвонит?

— Я просто не услышу никаких звуков и, соответственно, не буду прерываться. И не окажусь в неловком положении, как этот мужчина, — пояснил Макс. — Потом я смотрю, кто звонил или оставил сообщение на автоответчике, и перезваниваю. И делаю я это в специально отведенное время либо когда заканчиваю какое-то дело раньше времени.

— А вдруг что-то произойдет, и ты об этом не узнаешь? — недоверчиво спросил я.

— Знаешь, Глеб, еще ни разу не было такого, чтобы случилась какая-то ужасная катастрофа из-за того, что я не взял трубку телефона мгновенно! Зато укреплению отношений это способствует совершенно точно.

— Выходит, у тебя и сейчас стоит этот режим? — спросил я, пытаясь незаметно отключить телефон в кармане, чтобы он не зазвонил в самый неподходящий момент.

— Конечно, ведь сейчас мы общаемся с тобой, и в этот момент времени для меня нет важнее человека, чем ты.



Услышать это от Макса было чрезвычайно приятно. И все же я задал еще один вопрос:

— А что будет, если кому-то срочно понадобится твоя помощь?

— Глеб, все мои друзья и знакомые знают, что если им от меня что-то нужно, то лучше об этом предупредить заранее. Поэтому в моей жизни «кризисов» либо не возникает, либо они возникают по плану. А то, что идет по плану, это не «кризисы». Это тяжело понять и принять, пока не внедришь в свою жизнь. Можно найти кучу оправданий — а вдруг произойдет то, а вдруг это. Так и поступает большинство людей. А на самом деле надо просто взять и попробовать. Ну, поехали дальше.

Макс вновь взял мое Колесо Жизни.

### Оправдания или результат?

— Неплохо. Как раз то, что я хотел увидеть, — одобрил Макс. — Рад, что у тебя сразу получилось поставить правильные и конкретные цели. Но я не вижу, как ты планируешь развивать свой внутренний мир и творчество. У тебя эта сфера одна из самых отстающих. Порисовать красками и сходить в театр — этого слишком мало.

— Да, но я не знаю, что тут можно сделать еще. Никогда не считал себя творческим человеком — растерянно произнес я.

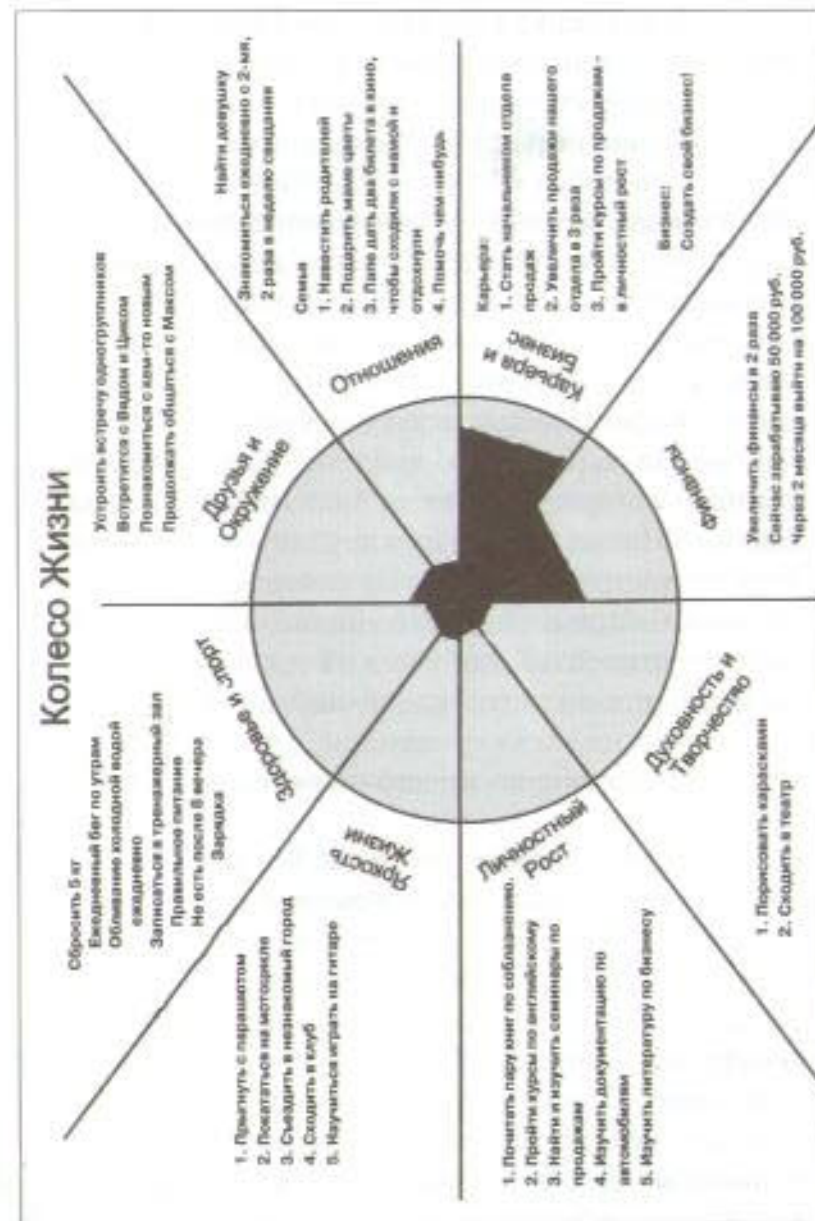


Рис. 4. Колесо Жизни с целями

— Я подскажу тебе решение. Если ты не знаешь, как можно себя развить в той или иной сфере, нужно просто брать и пробовать разные вещи. А потом смотреть, что тебе нравится. Есть один очень известный бизнесмен — Ричард Брэнсон. Он написал отличную книгу, обязательно прочти ее, — «К черту все! Берись и делай!» Так вот это как раз про тебя, — обрадовал меня Макс.

— Что-то до меня вновь медленно доходит. Поясни, пожалуйста, — наверное, это все недосып, — оправдывал я свое тугодумство.

— Не бойся, это действительно сложная тема, — словно прочитав мои мысли, сказал Макс. — Например, можно научиться игре на каком-то инструменте. Вот ты хочешь учиться играть на гитаре в «Яркости Жизни». Это, кстати, больше относится как раз к творчеству. Можно попробовать написать какой-нибудь стишок или прозу. Нарисовать картину.

— Но я в жизни ничего не рисовал. Только в школе.

— Значит, начни рисовать! Все когда-то бывает в первый раз. Сходи в церковь, пообщайся с людьми, которые увлекаются религией. Начни читать умные книги. Больше времени проводи на природе. Посети какой-нибудь семинар приезжего гуру из Индии. В самом крайнем случае набери в Яндекске «Как развить свою духовность», и поисковик предоставит тебе огромное количество вариантов. Попробуй разные вещи и посмотри, что нравится больше всего и приносит удовольс-

твие. Постепенно совершенно точно найдешь, что подходит именно тебе. Как поймешь, начни этим заниматься.

— Как-то сложно. Никогда этого не делал, — я все еще сомневался.

— Глеб, а жизнь вообще сложная штука! Хватит оправданий — разошелся Макс. — Я тебе сам сходу сотню придумаю, почему можно что-то не делать. И даже очень убедительно докажу, что именно это делать нельзя или даже крайне опасно. Только это стратегия для неудачников. Запомни одну простую истину — либо оправдания, либо результат. Дональд Трамп мог бы придумать миллион оправданий, почему он не может достичь той или иной своей грандиозной цели, причем все они были бы очень объективными. Генри Форд, Сончиро Хонда, Билл Гейтс, Ли Якокка, Ричард Брэнсон и многие другие... Этих мегауспешных людей отличает одно качество — они действуют, и действуют до результата, не признавая оправданий.

Мой наставник совсем вошел в раж. А я лишь сидел с понурым видом.

— Не знаешь, что делать — просто бери и делай все подряд, пока не найдешь правильный вариант. Большинство людей остановятся, скажут: зачем тратить кучу энергии, не понимая, какое действие правильное. Печальная правда, Глеб, в том, что они просто плывут по течению, спотыкаясь о самих себя, без конца выдумывая оправдания каждой своей неудаче, и отказываясь



принять на себя ответственность за собственные действия.

— Многие люди так всю жизнь и проживают, не пытаясь сделать ничего нового, ведь это «как-то сложно», — продолжал Макс. — Они проходят мимо жизни, перебираются из одного дня в другой. И ведь нельзя сказать, что они ни о чем не мечтают и не хотят добиться успеха. Нет. Хотят. Как и ты, Глеб, хочешь. Только у большинства людей мечты сопровождаются множеством оправданий для ничегонеделания, основанных на очень убедительных доводах. Им всегда что-нибудь мешает — неудачное время года, срочный ремонт автомобиля или то, что они слишком устали вчера вечером. Но на самом деле единственным препятствием, стоящим на их пути, являются они сами.

Как ни странно, в этот раз слова Макса, хотя и вновь сильно задели меня, действовали в целом очень воодушевляюще. Мне все сильнее и сильнее хотелось отбросить любые оправдания и, наконец, начать действовать.

— Глеб, скажу честно, — Макс продолжал уже более спокойным тоном, — мне очень часто встречаются люди, сотрудники, коллеги, просто знакомые, которые с незначительными вариациями поют одну и ту же песню: «Тебе-то хорошо-о-о-о-о... У тебя все е-е-е-есть... Да-а-а-а, я то-о-о-оже хочу, как ты быть красивым, здоровым и богатым. Только вот я всего лишь простой программист (юрист, менеджер по продажам, инженер), у меня нет денег (бизнеса, связей, опыта,

экономического образования, достаточного количества клиентов, знакомых депутатов). Как я могу построить серьезную карьеру или бизнес и получить все это?»

Я чуть не ляпнул, что тоже так думал еще вчера. Но вовремя сдержался.

— И настолько искренне все это говорят, что порой хочется ругаться, — в этот раз фраза из уст Макса прозвучала горько. Казалось, он затронул тему, которая задает что-то внутри него самого: — Они, что, думают, что все это мне добрая фея приносит? Или всерьез считают, что путь всех тех, кто достиг финансового благосостояния, был усыпан розами?

Если бы я спросил каждого, что бы вы сделали для достижения успеха, то, наверное, получил бы единогласный ответ: «Все, что потребуется». А если бы я поставил вопрос по-другому:

— Смогли бы они продать свой телевизор и музыкальный центр, чтобы вложить вырученные деньги в бизнес?

Смогли вставать в 5 утра? И проводить по 2–3 часа за учебой, пока не проснутся родные? Или вставать засветло, ехать на троллейбусе, потом пробираться через ледящий ветер по сугробам в минус 30? И все для того, чтобы добраться до спортивного зала и тренироваться до тех пор, пока не будешь валиться с ног?

Смогли бы они сократить рабочие часы (и, соответственно, доход) на полгода, чтобы было время создать новый источник дохода?

Смогли отказать себе в покупке нового телефона, компьютера, машины ради того чтобы потом вообще не думать о деньгах?

Я делал абсолютно все из того, что перечислил. И это работало и работает до сих пор. Ни одно из этих действий не было для меня «жертвой». Это были лишь шаги на пути к целям, которые я сам для себя выбрал.

Сказав это, Макс замолчал на несколько минут. Я тоже помалкивал, переваривая услышанное.

— Глеб, открою тебе большой секрет: почему у большинства людей до сих пор ничего нет? Почему 90 процентов менеджеров и специалистов до сих пор получают небольшую зарплату, довольствуясь этим? — я весь напрягся — Потому что все, вместо того, чтобы искать РЕШЕНИЕ задачи, ищут ОПРАВДАНИЯ, ПРИЧИНЫ, по которым эта задача не может быть решена. Они САМИ строят перед собой стены вместо того, чтобы направить свою энергию на движение вперед. Так вот, если ты хочешь, чтобы я и дальше тебя учил — забудь об оправданиях. Повторяю: либо оправдания, либо результат. И мы с тобой будем работать на результат.

В этот момент я почувствовал, возможно, впервые за долгие годы, что готов действовать до тех пор, пока не добьюсь результата, несмотря на любые трудности. Уж очень сильные были у Макса слова.

## Правильный план на день

— Хорошо, с Колесом ты вроде бы разобрался. Как дела с планом на день и что вообще сегодня произошло? — продолжил Макс разбор полетов.

Я достал смятый листочек из кармана джинсов.

7:00-7:30	<i>Подъем, Бег, Зарядка</i>
7:30— 8:00	<i>Завтрак</i>
8:00— 8:30	<i>Чтение литературы</i>
8:30— 9:45	<i>Дорога на работу</i>
10:00— 18:00	<i>Работа. Прочитать литературу про машины. Посмотреть бесплатный курс по увеличению продаж. По-работать с поставщиками</i>
18:00— 19:15	<i>Дорога домой, знакомство с девушками</i>
19:15— 19:30	<i>Зайти к маме</i>
20:00— 22:00	<i>Встреча с Максом</i>
24:00	<i>Отбой</i>

С улыбкой изучив мой план, Макс выдал вердикт:

— Нормальный план... для первого раза! Хорошо, что ты запланировал хоть что-то по работе. Обычно в плане на день большинство пишет просто один большой блок «Работа» с 10 до 19. Но что конкретно они будут делать в этом блоке, никому



не понятно, даже им самим. У тебя вижу, есть цели развиваться в этой компании, раз ты составляешь план на рабочий день, пусть и не очень конкретный.

— Теперь расскажи, насколько удалось превратить этот план в жизнь? — задал долгожданный вопрос Макс.

Я начал бурно описывать события дня. Несмотря на многочисленные минусы, в целом он прошел действительно очень насыщенно! Рассказал Макс про бег, холодный душ, про то, как опоздал на работу и как получилось продать полтора автомобиля, используя новые знания по продажам. Рассказал и про то, как потерял несколько тысяч рублей, используя все те же секретные технологии продаж. И что по плану у меня еще было заехать к маме, но просто не успел этого сделать, так как по времени вышла накладка.

Макс слушал молча и иногда одобрительно улыбался. После чего задал несколько вопросов, которые ударили прямо в цель.

— Удалось ли тебе проработать вопрос с поставщиками?

Откуда он про это узнал? Подсознательно я надеялся, что этот вопрос вообще не возникнет.

— Не совсем. Точнее немного продвинулся, но до конца все равно не получилось его закрыть.

— Как думаешь, почему не получилось?

— Наверное, потому, что не удалось нормально сконцентрироваться на этой задаче. Меня то и

дело отрывали коллеги по работе. Кто-то звонил, постоянно приходили новые письма на электронную почту, требовалось немедленно ответить. Это очень сильно выбивало меня из колеи и съедало много времени.

Я на секунду запнулся и все же задал мучивший вопрос:

— Макс, почему ты спросил именно про задачу с поставщиками? Как об этом догадался?

— А тут и догадываться не нужно, это видно из твоего плана. «Поработать с поставщиками» — это общая задача, и в ней нет конкретной цели. То есть в конце дня сложно отследить продвинулся ты по этому вопросу или нет. Когда пишешь какой-либо план, неважно, на месяц, два, полгода или всего лишь на один день, запомни одну вещь: **нужно прописывать в своем плане конкретный конечный результат, который ты хочешь получить.** В противном случае можно заниматься задачей вечно. Или намного дольше, чем стоило бы.

— Действительно, некоторые задачи, которые можно было бы сделать за час, почему-то иногда растягиваются на два-три, а то и целый день — припомнил я. — Макс, можешь подсказать хорошие примеры?

— А зачем далеко идти? В твоём Колесе Жизни ты поставил гораздо более грамотные цели: «Найти девушку», «Подарить маме цветы», «Стать начальником отдела продаж», «Увеличить доходы в 2 раза». Спустя два месяца ты

сможешь посмотреть на них и точно понять, достиг их или нет. То же самое и в плане, который составляешь на день. Нужно четко прописывать конкретный конечный результат, который хочешь получить.

Кажется, я начал понимать идею.

— Чтобы в конце дня было понятно, справился или нет?

— Да, именно так. Большинство людей ищут себе какие-то лазейки, чтобы увильнуть от правды. Они либо не составляют никаких планов, либо составляют «мягкие планы» без конкретных требований к результату. Такие планы вроде бы их чуть-чуть организывают, но на самом деле почти не продвигают вперед. Поэтому необходимо ставить себе планы и цели таким образом, чтобы при подведении итогов ты мог посмотреть и убедиться, достиг их или нет.

— Получается, в данном случае, мне нужно было, к примеру, написать «Найти трех новых поставщиков машин для нашего салона и договориться об условиях»?

— Да совершенно верно! Молодец — похвалил меня Макс, и вернулся к плану.

## Новые знакомства

— А как у тебя сегодня с девушками? Судя по тому, что ты не выложил мне с первых же минут все о своих подвигах со слабым полом, меня ждет интересный рассказ о невероятных тягестях твоей личной жизни, — Макс словно прожектором высвечивал мои самые слабые места.

Я попытался увильнуть от ответа:

— Ну, сегодня поздоровался с Настей, секретаршей из офиса, и она мне мило улыбнулась,

— И все?

Я опустил глаза. Рассказывать о том, как не решился подойти и познакомиться с девушкой у метро, было стыдно.

— Не знаю почему, но мне страшно подходить и знакомиться. Я чувствую себя идиотом или семнадцатилетним мальчиком. В голову лезут глупые мысли — что говорить, что она ответит, как себя вести. Может, попробовать подходить вначале к некрасивым девушкам, чтобы потренироваться на них? — спросил я.

— Перестань нести чушь. Ты действительно хочешь просыпаться утром и видеть рядом некрасивую женщину? — вопросом на вопрос ответил Макс

— Нет, конечно, упаси бог! — я слишком ярко представил себе эту картину. Возможно, даже чересчур.

— То-то. Знакомься с девушками, которые действительно нравятся. И не стесняйся об этом



говорить — искренность очень ценится в наше время. К тому же открою секрет, о котором догадываются совсем немногие мужчины, — Макс заговорил тише, чтобы нас не слышали другие. — На самом деле, Глеб, с красивыми девушками гораздо проще познакомиться.

— Это еще почему? — я был уверен, что Макс просто собирается выдать какую-нибудь шутку по этому поводу.

— Да потому, что большинство мужчин боятся подходить к ним, будучи на сто процентов уверенными, что на них не обратят внимания. Ведь она такая красивая... Значит, у нее много поклонников. Наверняка многие с кучей денег, на дорогих машинах и с подарками для нее. И куда я такой обычный простой парень полезу? У меня просто нет шансов! Знакомо?

— Макс, ты в точности воспроизвел мои мысли. Именно такой диалог идет в голове каждый раз, когда смотрю на красивую девушку, с которой хотел бы познакомиться, — признался я.

— На самом деле так думает большинство мужчин. Именно поэтому к красивым девушкам гораздо меньше подходят знакомиться. Из-за своей красоты они нередко оказываются в одиночестве, поскольку мужчины их боятся. Так что подходи смело знакомиться к красивой девушке. Даже если будешь мычать и что-то мямлить от страха, она все равно оценит! Потому что ты единственный из сотни других мужчин, кого она сегодня встречала, осмелился подойти. Осталь-

ные не подошли, а ты сделал это! И даже если она тебя «пошлет», то все равно ничего страшного не случится. Да, будешь выглядеть глупо, это все ерунда. Главное — ты сделал первый шаг, а значит, хоть на немного стал сильнее. Потом просто проанализируй ситуацию, что было не так, и учти в следующем своем подходе!

— Слушай, классно, а откуда ты все это знаешь? У тебя, наверно, с детства все получалось? — с завистью спросил я Макса.

— На самом деле, Глеб, я был еще более застенчивым, чем ты сейчас. Вообще дико боялся любых женщин, не говоря уже о красивых.

— И что же ты сделал? Сейчас-то, я вижу, у тебя с женщинами проблем нет, — мне действительно было очень интересно, как можно стать мужчиной, уверенным в общении с женщинами.

— Дело в том, что всему в нашей жизни можно научиться. В свое время я прошел несколько тренингов и прочитал достаточно книг о том, как нужно общаться с прекрасным полом. А потом тренировался, постоянно знакомясь и общаясь с новыми девушками. Сначала был полный ужас. Я краснел, бледнел, не знал что говорить, — Макс аж вздохнул, припоминая былые ошибки. — Но постепенно я становился все более и более уверенным в себе. Кстати, видел, ты в Колесе тоже запланировал почитать книги по соблазнению. Мой тебе совет, когда будешь узнавать что-то новое, в этот же день внедряй это в жизнь. Так же, как сегодня делал с тест-драйвами. Откуда ты, кстати, идею взял?

— Курс один по продажам изучил, — сказал я.

— Отлично. Так и поступай в дальнейшем.

Если в течение 72 часов после обучения ты ничего не сделаешь, — продолжал Макс, — то, скорее всего, не сделаешь этого никогда в жизни. Именно поэтому есть масса людей, которые очень много знают, читают громадное количество книг, но при этом крайне далеки от успеха.

— Если ты такой умный, то почему до сих пор бедный, — припомнил я современную поговорку.

— Верно, — подтвердил Макс. — Обычно они бедные еще и потому что не воплощают свои знания в жизнь. Если бы такой человек сразу внедрял полученные знания на практике, то давно был бы богатым и успешным. Тот, кто, умея читать, не внедряет прочитанные знания в жизнь, мало чем отличается от человека, который вовсе не умеет читать. Поэтому как можно быстрее используй на практике всю новую информацию, которую узнаешь из книг, семинаров, тренингов.

Идея оказалась для меня непривычной. Хотя я тут же вспомнил Петровича — сотрудника в нашем офисе, который как раз был ходячей энциклопедией. Мог виртуозно разгадать любой сканворд, сходу отгадывал половину вопросов в «Что? Где? Когда?», знал все обо всем. При этом Петрович был постоянно на мели и вечно обвинял во всех своих невзгодах бестолковое правительство. Отношения с женщинами у него практически никогда не длились дольше второго свидания. Хотя, на мой взгляд, с его знаниями можно было очень многого достичь.

Макс вернул меня к реальности:

— Напоминаю, Глеб, даже в сфере общения с девушками, особенно на твоем этапе поиска, в плане ты должен писать конкретный результат, на который нацеливаешься. Как должна была выглядеть задача в твоем плане на сегодняшний день?

— Получается «познакомиться с двумя девушками?» — спросил я Макса

— Уже ближе, но все равно не то. Что конкретно тебя приблизит к твоей цели?

— Хм-м, свидание? — мысль о свидании почему-то немного беспокоила меня. Что я буду делать на свидании?..

— Да, правильно, а что должно быть до свидания?

— А понял, взять телефон! — это было уже проще. Поскольку еще не накладывало обязательство идти на свидание.

— Наконец-то! Да, телефон. Познакомиться ты можешь и с сотнями девушек за день. Но ты должен сделать и следующий шаг — взять телефон, а уж потом назначить свидание. Хотя это можно и совмещать, но для тебя оставим пока задание попроще.

— Понял! — я взял листочек и исправил в сегодняшнем плане «Взять телефон у двух красивых девушек».

— Молодец! — одобрительно кивнул Макс.



## Марихуана и Резервы

Мы сидели уже второй час. Казалось, день растянулся на целую вечность — столько в него вошло событий. Несмотря на возрастающее желание закрыть глаза и более их не открывать, я стойко продолжал работу над собой.

— Макс, для успешной аналитической работы мне надо погрузиться в дело на час-другой. Но как я могу сконцентрироваться, если постоянно телефон звонит, приходят письма от начальника, коллеги просят проконсультировать по тому или иному вопросу?

— Глеб, хватит халавы в виде моих готовых ответов. Ты сам как думаешь справиться с этой ситуацией?

— Не знаю, — решил «отмазаться» я.

— А если подумать?

— Я вижу только радикальное решение — исключить все напоминания о почте, на телефон поставить автоответчик, а рядом со столом поставить табличку «не беспокоить, убью». Только такой вариант в моем случае совершенно точно не пройдет.

— А куда ты денешься? Это как раз лучший вариант. Чтобы избавить тебя от сомнений, будем просто брать и делать, вместо того, чтобы мучительно думать, пройдет это или нет. Итак, следующее задание — посмотри свой план на день и встрой в него специальные рабочие блоки. Время, когда ты изучаешь что-то новое или делаешь

сложную аналитическую работу. Время, когда отвечаешь на звонки и почту. Время для работы с клиентами в зале. Чаще всего эти ситуации повторяются в одно и то же время, поэтому постарайся запланировать их.

— Я конечно, сделаю, раз ты сказал. Только не очень понимаю, как это мне поможет, — я сильно сомневался в том, что предложение Макса так распланировать день подойдет мне.

— Давай я расскажу тебе одну историю. В Великобритании проводили опыт над студентами. Их разбили на две группы и дали одинаковое задание — решить задачу «А», в меру сложную. Ее решение занимало около 40 минут. В процессе выполнения задания первую группу студентов накурили марихуаной и сказали, чтобы они продолжали выполнять решение задачи.

«Вау, повезло студентам!» — подумал я. Макс тем временем продолжал:

— А второй группе вместо марихуаны начали во время решения задачи названивать по телефону, присылать смски. Предлагать им попить чай или кофе, от которых они не отказывались, и продолжать разными способами отвлекать. В процессе эксперимента производились замеры трудовой активности мозга. Выяснилось, что эффективность интеллектуальной деятельности человека, которого в процессе решения задачи постоянно прерывают на мелкие дела, в несколько раз меньше, чем у человека, который покурив марихуану. О чем это говорит?

— Нужно курить марихуану! — выдал я, и мы вместе засмеялись.

В дальнейшем Макс объяснил, что любое — даже самое незначительное прерывание вроде минутного ответа на телефонный звонок очень сильно влияет на мою текущую эффективность.

— Для того, чтобы выйти на пик своей эффективности в решении какой-либо задачи, требуется около 30 минут. Но самое неприятное, что если через 10 минут тебя кто-то отвлекает, даже совсем ненадолго, например, телефон звонит, и ты отвечаешь... Тогда тебе заново требуются 30 минут для того, чтобы разогнаться и начать нормально выполнять задачу. Фактически, человек, которого постоянно прерывают в процессе его работы, похож на автомобиль, который разгоняют и постоянно дергают «ручник». Потом снова разгоняют и снова хватают «ручник». Как думаешь, далеко ли можно уехать таким темпом?

— Вряд ли, — согласился я.

Как сделать, чтобы планы сбывались?

Однако у меня еще было много вопросов.

— Макс, а что делать, если мой план срывается? Например, сегодня утром. Я очень долго собирался на пробежку. Из-за этого опоздал на работу, не успел почитать и нормально позавтракать.

Макса почему-то очень позабавил мой вопрос.

— Глеб, я был бы очень сильно удивлен, если бы твой план сегодня не сорвался. Дело в том, что когда только начинаешь структурировать свой день, поначалу так и происходит. Твои планы периодически будут лететь вверх тормашками.

— И как же мне быть? — Макс совсем сбил меня с толку.

— Ты строишь слишком идеальный план, такой, каким бы хотел его видеть, — терпеливо объяснял мой учитель.

— Само собой, как иначе.

— Надо как раз иначе. Когда составляешь план, постарайся быть предельно честным с самим собой. Ты ведь сразу можешь увидеть, где у тебя слабые места. Ты отлично знаешь, что можешь дольше времени провести в дороге. Можешь предугадать, какая встреча может затянуться, где можешь застрять, какая работа займет запросто не час, а два, и так далее.

Я сразу вспомнил, что когда составлял план, почему-то наперед знал, что утром буду собираться гораздо дольше и что не успею заехать к родителям. Но как-то отогнал эту мысль, поскольку очень уж хотелось все успеть.

— Вспомни, как часто бывает в твоей жизни, что у тебя возникают непредвиденные обстоятельства? — спросил Макс.

— Да практически ежедневно, — пролистав в голове последние дни, ответил я.



— И как по твоему мнению стоит бороться с этими непредвиденными обстоятельствами, которые возникают каждый день?

Макс вновь весело смотрел на меня. Ожидая, когда же я, наконец, додумаюсь до очевидной мысли.

— Если они возникают каждый день, то, видимо, не настолько уж они неожиданные. Может быть, их тоже можно заранее планировать?

— Молодец, Глеб, догадался. Конечно, лучше заранее планировать непредвиденные ситуации, которые возникают в твоей жизни. А кризис, решение которого ты спланировал заранее, это совсем не кризис, а рабочая ситуация — продолжал наставления Макс. — Мне, например, очень хорошо помогают «резервные блоки» времени, которые я включаю в свой распорядок дня. И если что-то идет не по плану или возникает какая-то новая идея, которая требует времени, то для нее у меня есть специальный резервный блок.

— И тут дело не в том, возникнет кризисная ситуация в твоей жизни или нет, — Макс пристально посмотрел на меня. — Вопрос в том, когда она возникнет! Ты должен быть к ней готов! Если присмотришься к успешным людям, то они все без исключения используют резервы — времени, денег, иных ресурсов — на непредвиденные дела или какие-то новые возможности.

— Спасибо, Макс. На самом деле то, что ты говоришь, кажется мне сейчас правильным и оче-

видным. Совершенно непонятно, как же я до этого сам не догадался давным-давно — признался я.

— Смотреть на проблему, решение которой ты знаешь, всегда намного проще. Кстати, что касается утренней пробежки, тут есть один маленький секрет. Если планируешь бегать утром, то необходимо готовиться к этому заранее. Поэтому сегодня уже с вечера подготовь вещи. Чтобы с утра, когда проснешься, ты мог сразу одеться и выйти на улицу. То же касается и других твоих планов. Кстати, как думаешь, почему план нужно составлять вечером?

— Чтобы утром отключить голову и просто действовать? — попробовал угадать я, вспоминая как было просто сегодня двигаться по плану, а не думать, что я буду делать и в какой последовательности.

— Да, верно. Но есть еще одна очень важная деталь. Нам дается ровно столько сил, сколько нужно для реализации наших целей. И когда ты составляешь план с вечера, то твой организм в течение сна подготавливает все необходимые ресурсы, чтобы план состоялся.

## Долой барахло

Макс посмотрел на часы:

— Я скоро пойду. И напоследок хочу дать простое, но важное задание. Ты готов расти и двигаться дальше?

— Еще бы! — воскликнул я — Конечно готов, у меня такое ощущение, что за один этот день моя жизнь изменилась сильнее, чем за последние года три!

— Отлично! Если хочешь дальнейших быстрых изменений в жизни, то тебе нужно освободить место для них — как в своей голове, так и в квартире. Поэтому сегодня, когда придешь домой, уберись и выкини ненужные вещи. Наведи порядок дома, выбрось все, чем не пользовался больше года. Диски, видео и старые книги, которые уже никогда не будешь читать. Неисправные часы, которые, ты, вероятно, никогда не починишь и не наденешь. Старое постельное белье, мягкие игрушки, стратегические запасы еды, дедушкины свитера, древние лыжи. Все то, что превращает твоё жилище в хранилище.

— Макс, ты же не был у меня дома, откуда знаешь про все это? — у меня действительно было довольно много вещей, которые хранились уже неизвестно сколько. Но выбросить их все время было почему-то жалко. А вдруг понадобятся...

— Глеб, это прекрасно видно по образу жизни. Все старые вещи, которые не используешь это отходы твоей жизни. И многим людям очень

трудно расставаться с этими отходами. Каждый думает, что вдруг они когда-нибудь пригодятся. Поедет, например, на шашлыки на дачу к другу и там-то как раз наденет старый свитер, чтобы не жалко было кетчуп на него пролить. На самом же деле этот склад барахла напрямую связан с твоим уровнем финансовой жизни.

— Постой, но причем тут это? — связь была для меня совершенно неочевидна.

Макс посмотрел на меня с сожалением. Видимо, устал уже разжевывать каждую свою мысль.

— По законам психики наша жизнь должна обновляться, принимать новые формы. А когда ты копишь старые вещи, то подсознательно говоришь себе: «А вот если все будет плохо, то у меня есть вот этот свитер и есть еще вот эти книги, вот эти старые чашки и ложки, которыми я когда-нибудь воспользуюсь». То есть подсознательно готовишь свою психику к тому, что все будет плохо. Это ясно?

— Да, вполне!

— Вообще, накопление старья — это один из принципов психологии бедности. Посмотри на бедных людей, они постоянно скапливают вокруг себя очень много ненужных вещей. Причем коллекционирование хлама это не следствие бедности, как многие думают, а на самом деле, одна из ее причин, — открыл мне Макс очередную истину.

— И если продолжаешь накапливать хлам или очищать свою квартиру нерегулярно, ты программируешь себя, что живешь в бедном мире, —



продолжал мой наставник. — В мире, где тебе постоянно чего-то может не хватить. Ты сам определяешь себя как человека с невысокими потребностями. Естественно, это отражается и на текущей действительности. Причем в самых разных аспектах: как в доходах, так и в твоей эффективности и даже здоровье. Плюс ты засоряешь жизненное пространство с точки зрения энергетики. В общем, чем об этом говорить — просто сделай и сам все поймешь и почувствуешь.

— Хорошо, уберусь. Но подозреваю, это займет немало времени, — я с тоской припомнил свои шкафы и антресоли.

— Ничего, справишься, — жизнеутверждающе отрезал Макс. — После уборки составь список всех дел и задач, которые нужно сделать и которые на тебе висят. Имея перед глазами Колесо, сделать это будет просто. Группируй задачи по различным категориям: бизнес, отношения, хозяйство, личностный рост и так далее. Задача — сделать один большой список абсолютно всех дел, которые на тебе висят. Ничего не забывай.

— Сделаю, — тоскливо ответил я, представляя объем работ в соответствии с заданиями моего наставника. Очередной недосып мне явно обеспечен. Впрочем, отступать я уже не собирался.

— И есть еще два важных задания, — продолжал инструктаж Макс. — С этого дня не ложись спать, пока не составишь подробный план действий на завтра. И, конечно же, каждый день действуй по своему плану.

— Также завтра во время выполнения каких-либо задач, вспоминай про опыт с марихуаной и говори «нет» прерываниям. Ты уже знаешь, чтобы разогнать психику, нужно минимум 30 минут, а для прерывания достаточно одного звонка. Если работаешь за компьютером, убери все напоминания о почте, скайпе и другие отвлекающие программы. Сделай на телефоне специальный бесшумный режим и автоответчик. Выдели время, когда будешь отвечать на почту, телефон и другие раздражители.

На этом Макс попрощался и ушел, оставив еще раз переосмысливать все произошедшее за сегодня.

### Домашнее задание

Если читая эту книгу, ты выполняешь задания, которые дает Макс Глебу, оставляй свои вопросы и отчеты по заданиям в комментариях к этой записи: <http://4winners.ru/bookreports>

**1.** Составь список всех дел, которые нужно сделать, и сгруппируй их по различным категориям: бизнес, отношения, хозяйство, личностный рост и так далее. Сделай один список всех дел, которые «висят» на тебе.

**2.** Не ложись спать, пока не составлен подробный план действий на завтра. Завтра и каждый день действуй по этому плану.

**3.** Нет прерываниям. Выдели время, когда отвечаешь на почту и на телефонные звонки. Убери все напоминания о почте, скайпе, icq и так далее. Сделай на телефоне специальный режим «Всем спать».

**4.** Наведи порядок там, где ты живешь, выбрось все, что не использовалось больше года. Освободи свое физическое пространство.



### **Глава 3. Сбрасываем гири!**

Отличное начало дня!

Ночь пролетела мгновенно! Вставать было еще тяжелее, чем день назад. После вчерашнего бега ныли все мышцы. Однако сделав усилие и подняв тело с кровати, в следующий момент я почувствовал себя гораздо лучше. Собраться и выйти на улицу не составило труда. На этот раз я не допустил прошлой ошибки — все вещи были заранее подготовлены и аккуратно сложены на кресле.

В первые минуты бега вернулась подлая мысль: «Может, ну его, этот бег?» Где-то в журналах было написано, что бегать по утрам вообще вредно, особенно для спины, даже инвалидом можно стать. Аналогичные мысли посетили в ванной: стоит ли включать холодную воду, или сегодня обойтись? Внутри меня словно боролись два человека: один хотел начать новую жизнь, а другой всеми силами стремился не допустить изменения того, к чему привык.

К счастью, сторонник новой жизни, победил, повернув рукоятку крана на режим «холодная

вода». После пронзительного крика, раздался уже привычный стук по батарее, почему-то очень меня развеселивший.

— Доброе утро, Глеб! — сказал я отражению своей довольной раскрасневшейся физиономии и улыбнулся.

Следовать плану, составленному вечером, сегодня было гораздо проще. Скорее всего, потому, что удалось подготовить с вечера вещи для бега. Даже успел почитать несколько страниц книги по соблазнению и позавтракать.

Идеи в книге были для меня на удивление революционными. Оказывается, женщины так же хотят секса, как и мужчины! Не знаю почему, но я был уверен, что для женщин секс не так важен и что они занимаются им в основном ради удовлетворения мужчины. Еще узнал много интересных фишек про обаяние, и то, какие мужчины больше нравятся женщинам.

В одной из глав был описан интересный эксперимент. В библиотеке работало два одинаковых парня. Каждый из них выполнял свою работу очень хорошо. Но было одно отличие. Первый был обходителен с каждой посетительницей. Всюду старался выполнить ее пожелания и найти ту книгу, которую она искала.

Второй делал то же самое, но помимо того, что находил нужную книгу, еще прикасался к посетительницам как бы невзначай. То есть он мог протянуть руку для того, чтобы познакомиться или накрывал своей ладонью руку дамы, которая

брала книгу. Выходя из-за стойки, прикасался к плечам девушек, прося их пропустить его на улицу и так далее.

После этого девушкам задавали вопрос, кто из библиотекарей им понравился больше. Два парня почти одинаковой внешности, вели себя практически одинаково, кроме того, что один очень активно касался девушек. 90% отметили, что тот, кто больше прикасался, понравился гораздо больше, чем тот, кто просто подавал нужную книгу.

Самое удивительное, были женщины, которые категорично заявляли, что им вообще не нравится когда их кто-то трогает, особенно чужой человек. И даже они отметили, что парень, который «неумышленно» потрогал, погладил по плечу, слегка коснулся руки, понравился гораздо больше, чем тот, который «держал дистанцию».

Также я узнал, что настроение напрямую связано с улыбкой. И если настроение плохое, то достаточно через силу начать улыбаться, и оно очень быстро улучшится. К тому же улыбающиеся люди гораздо более привлекательны.

Вспомнив правило 72 часов, решил сразу применять полученные знания в жизни. По пути в метро улыбался всем симпатичным девушкам, с которыми встречался взглядом. И мне это начинало нравиться. Улыбка, полученная от красивой девушки, сразу же настраивает на позитивный лад!

Это было очень непривычно, раньше мне крайне редко кто-то улыбался, тем более красивые девушки. Я даже не заметил, как доехал до работы.



Упражнение с улыбкой настолько мне понравилось, что я практиковал его весь день. Интересно было наблюдать, как люди реагировали. Некоторые девушки старались отводить глаза, когда я смотрел на них с улыбкой, но в основном улыбались в ответ.

На входе в салон стояла Настя. Уже привычно улыбнувшись в ответ, я подошел и сказал «Привет», — при этом дотронувшись легонько до ее плеча, удивив и слегка смутив ее своей «вольностью». Возле дверей караулил Платон Аркадьевич. В этот раз я пришел на 5 минут раньше, поэтому он дружелюбно похлопал меня по плечу: «Молодец, Глеб».

Первым пунктом в моем рабочем плане шло обучение. Я открыл книгу по продажам, которую мне прислали в рамках бесплатного курса. Когда начал читать, вспомнил про необходимость отключить все возможные прерывания, которые могут отвлекать от основной задачи. Поставил телефон на специальный режим «Всем Спать» и перевернул его экраном к столу, чтобы светящийся экран не мешал.

Следующим в очереди на зачистку был компьютер. Открыв его, увидел несколько всплывающих окошек — почтового клиента, скайпа и icq. Раньше был уверен, что это очень полезная и удобная вещь. Но сейчас понимал, что подобные «мелочи» очень сильно влияют на мою эффективность. Я безжалостно удалил программу, которая выкидывала напоминания о приходящей почте

сразу же, как только появлялось новое письмо, и все аналогичные «напоминалки».

На чтение стало ровно 15 минут. Так как в плане стояла задача с конкретным результатом: «Изучить до конца книгу по продажам», то я как следует сконцентрировался на чтении. Станным образом мне удалось дочитать оставшиеся страницы в последние минуты. Вновь узнав несколько интересных «фишек», решил применить их прямо сегодня.

Читая книгу, я начал понимать, как работает бизнес. Пришло осознание того, что главное, на чем строится любая компания, это продажи. Плюс ко всему в голову стало приходить много новых идей о том, как помочь нашему автосалону зарабатывать больше денег.

Например, сегодня узнал, что помимо продуктов нижнего и среднего ценового диапазона, нужно также выставлять на продажу дорогие. Будут клиенты, которые готовы кушать автомобили более высокого уровня. С них, естественно, прибыль намного больше. Для клиентов, ориентирующихся на дешевые автомобили, это также будет играть хорошую роль. На фоне шока от большой цены за дорогие экспонаты, стоимость их машин будет казаться значительно более доступной. Я решил обсудить это с Шефом, как только выдастся подходящий момент.

На разгребание электронной почты ушло около получаса, как ни странно, ровно столько, сколько планировал. Я попробовал отвечать на

письма всего два раза в день. Как раз накапливается подходящее количество, чтобы можно их быстро обработать оптом!

Наконец, я закончил компьютерную часть работы и вышел в салон.

— Глеб, ты где был? Мы тебя все потеряли! Разом несколько клиентов пришло, не успеваем, давай помогай, — сказал мне пробегающий мимо коллега.

Я принялся за работу. В плане стояло продать как минимум один автомобиль, но судя количеству людей, пришедших в автосалон до обеда, решил, что поставил себе слишком низкую планку.

Вчерашняя идея с тест-драйвом не давала покоя, и, несмотря на гнев Платона Аркадьевича, я все же решился на следующий шаг. Рассказав подробно про то, как у меня сработал тест-драйв вчера, я попросил разрешение давать некоторым клиентам возможность протестировать машину. Видимо, ключевой фразой было «под мою ответственность», поскольку Шеф, смерив меня суровым, сказал, что подумает, и попросил зайти после работы.

### Конфликт

За первую половину дня мне удалось продать два автомобиля. Я даже заслужил публичную похвалу от Платона Аркадьевича, который обрадовал всех

моими четырьмя продажами за два дня. Некоторые ребята действительно радовались за меня, но завидовавших было больше...

После полудня я начал работать над завершением задачи с поставщиками. Как и вчера, ко мне то и дело кто-то заходил или звонил, не давая сконцентрироваться на текущей работе.

Раньше я достаточно спокойно относился к различным просьбам коллег. Мог оторваться от выполняемой работы и заняться чужими делами, чтобы быстренько помочь им. Сейчас, когда появилось осознание важности концентрации, меня начинали раздражать постоянные прерывания и просьбы, не относящиеся к работе.

Прошел час, но из-за того, что меня постоянно отвлекали, вновь не удалось существенно продвинуться с поставщиками. Я был взбешен.

Выпив кружку ароматного зеленого чая (странным, раньше его никогда не пил), я пошел к коллегам. Вдохнул поглубже воздух. И громко попросил не беспокоить меня в течение часа. Мое заявление произвело эффект разорвавшейся бомбы.

— Глеб, ты из себя начальника-то не строй! — первым возмутился Петя Губарев, толстый сорокапятилетний мужик, работающий авто-мастером. Он как раз чаще всех заходил с просьбой чем-то помочь по мелочи. До перевода в отдел продаж я тоже был мастером. Затем надоело лазить под машинами, захотелось расти дальше. Однако когда заходил Петя, мне было сложно



ему отказать. Видимо, сказывалось привитое в детстве требование уважать старших и помогать им.

— Глеб, ты вообще нас ни во что не ставишь? — поддержал Петю Руслан, хиленький парень, которого щелчком по лбу можно убить. Но тут он был героем в компании своего друга Пети Губарева, с которым они были не разлей вода.

— А с чего ты решил, что можешь не брать трубку, когда я звоню? — подлил масла в огонь Миша, такой же продавец, как и я. — Твоя помощь нужна была срочно, а до тебя, как до Кремля, не дозвониться. А тут еще и подходить к тебе нельзя.

— Думаешь, если повезло разок, продал за два дня четыре машины, то теперь крутой и все можно? — продолжал Петя, захлебываясь словами.

Я не знал, что ответить. Еще пару дней назад мы нормально общались. Частенько пили по пятницам пиво, обсуждая несправедливую жизнь, идиота шефа, коррумпированное правительство и евреев, которые, естественно, всегда во всем виноваты. Стоило немного выделиться из этой массы, как на меня тут же все ополчились. Конфликт продолжал нарастать.

— Мужики, я всего лишь попросил меня не трогать час, пока я делаю отчет. Мне это действительно мешает, надо серьезно поработать, — пытался я оправдаться дрожащим голосом.

— Да вы поглядите на него! Вчера, когда на работу опоздал, как маленькая собачка перед дверьми стоял. А сейчас его похвалили, так сразу

крутым стал! Глеб, мне плевать на твои понты, я здесь уже восемь лет работаю и подходил, подхожу, и буду подходить к тебе, когда мне это будет нужно, — вынес вердикт Губарев. — И хватит выпендриваться, работай нормально, как все. А то взял моду учить работать по-новому. И так Платона Аркадьевича выше крыши хватает.

Всю жизнь я стремился избегать конфликтов. Поэтому развернулся, и молча пошел к своему компьютеру.

Не знаю, повлиял ли этот разговор, или просто совпало, но сегодня ко мне уже никто не подходил. Настроение было отвратительным, но деваться было некуда, и я усиленно погрузился в решение вопроса с поставщиками.

Было очень сложно постоянно находиться в работе над одной задачей. В какой-то момент я не удержался, полез проверить почту и почитать новости. Естественно, это вылилось в почти 20 минут потерянного времени. После этого, ругая себя за то, что не удержался, продолжил работать над главной задачей.

Самое интересное — за следующие 40 минут, когда меня никто не беспокоил и я не переключался на другие дела, мне удалось продвинуться и сделать гораздо больше, чем за все предыдущие дни! Это было очень приятно.

После того, как я закончил выполнение этой задачи, проверил телефон. Четыре пропущенных вызова! И все по работе. Отзвонившись, я был приятно удивлен, что все вопросы, которые мне

хотели задать решились сами собой! Эксперимент с режимом «Всем спать» определенно удался.

Завершая свой рабочий день, я подошел к Платону Аркадьевичу с отчетом по поставщикам. Шеф остался доволен. Решив использовать его добрый настрой, я перешел в наступление:

— Платон Аркадьевич, сейчас я обучаюсь тому, как нам можно увеличить продажи, и поэтому хочу сделать некоторые предложения по работе с клиентами.

— Вижу, Глеб, что у тебя кое-что уже получается в отличие от остальных. Ты толковый парень, выкладывай, что конкретно хочешь предложить.

— Дело в том, что, во-первых, нам нужно внедрить на постоянной основе тест-драйв. Это очень сильный ход, который сразу же нам даст результат. Вы сами видели на примере вчера и сегодня.

— Согласен. Это ты здорово придумал. И молодец, что у тебя хватило настойчивости не сдаваться. Вначале я был очень зол на тебя, но сейчас вижу, что результаты того стоят. С другой стороны, это весьма рискованный шаг для нас, и я не готов сейчас все вешать на автосалон. Мы можем это сделать, но только если продавец, который будет давать машину на тест-драйв, сам будет отвечать за нее, если что-либо случится.

Я понимал, что мало кто из продавцов на это согласится — слишком велик риск. Тем не менее, первый зеленый свет в этом вопросе меня порадовал.

— Следующее, что я хотел бы предложить, — это купить нескольких дорогих автомобилей.

— Это еще зачем? — выпучив глаза, спросил Шеф. — Вконец меня разорить хочешь?

— Платон Аркадьевич, позвольте, я объясню мысль, — взмолился я.

— Объясняй, хотя она мне уже заранее не нравится, — смиловился Шеф.

— Вот посмотрите, свежие каталоги от наших поставщиков, — доставая бумаги начал я. — В данный момент выходит несколько хороших моделей спортивных комплектаций автомашин. У нас довольно велик процент клиентов, которые интересуются дополнительными «наворотами» к тем машинам, которые они покупают. Есть отдельная категория людей, которые любят спортивные автомобили. Я проанализировал последний год своего опыта и поспрашивал коллег — тут я слегка приврал, спрашивать их о чем-то мне совершенно не хотелось — мы сошлись на том, что таких около десяти процентов. Если мы начнем продавать спорткары, это поможет нам привлечь некоторых новых клиентов.

В этот раз Платон Аркадьевич смотрел на меня с большим интересом. Но все еще с нескрываемым сомнением:

— Но они почти вдвое дороже!

— Да, они дороже и почти вдвое, но и зарабатывать мы сможем на них гораздо больше за счет более высокой наценки. Плюс это добавит определенный статус нашему автосалону. А когда люди,



ориентирующиеся на средний и низший сегмент, будут видеть высокие цены на эти автомобили, то они более охотно будут покупать дешевые. В их глазах они будут смотреться намного более доступными! — процитировал я идеи, почерпнутые из курса по продажам.

— Глеб, соглашусь, возможно, твоя идея хорошая. Но все равно очень дорогая.

— Платон Аркадьевич, для начала мы можем взять парочку таких машин, чтобы проверить, как это все работает, — не сдавался я, — а потом, если хорошо пойдет, возьмем еще. Вот я даже поставщиков нашел хороших, которые готовы обеспечить базовую поставку даже от одной машины — я начал выдавать домашнюю заготовку. — И как раз сейчас на рынок выходят две новые модели, если они появятся в нашем салоне гораздо раньше большинства других, мы сможем очень хорошо на этом сыграть!

Шеф еще раз скептически просмотрел документы. Повздыхал, поохал. Выдал еще пару фраз про то, что я хочу его разорить, и, наконец, решил:

— Хорошо, давай попробуем. Но это снова будет на твоей ответственности. Если не получится — больше никакого креатива. И пахать будешь по полной, пока эти свои формулы-1 не продашь.

Брать на себя такой груз было страшновато. Но и отступать уже было поздно:

— Договорились, Платон Аркадьевич, — с деланной уверенностью произнес я.

Остаток дня пролетал очень быстро. Пока я не услышал непонятное урчание в желудке. «Я же сегодня ничего не ел, кроме завтрака», — вдруг осенило меня. Достав свой план, я с сожалением обнаружил, что там кроме завтрака ничего и не было запланировано. Напланировал на свою голову!

### Третьяковская галерея

— Получается завтраки, обеды и ужины тоже нужно включать в свой план? — задал я вопрос, проходя мимо очередного шедевра живописи.

Я решил убить сразу двух зайцев: пообщаться с Максом и повысить свой культурный уровень. Поэтому встречу мы назначили в Третьяковской галерее. В которой, к своему стыду, я был лишь один раз на экскурсии в шестом классе.

— Конечно! Ты же не хочешь остаться голодным. Ты живешь в жестком ритме, и твоя жизнь наполнена множеством дел и событий. И если при этом ты не будешь планировать прием пищи, можешь запросто вообще его пропустить. Отсюда идет множество проблем — ожирение, упадок сил, нервозность. Человек не может уследить за собой, питается на ходу, чем попало. Причем обычно пищей, которая вместо того, чтобы давать силы, наоборот, требует кучу энергии для переваривания.

— Вон взгляни на тех трех колобков, — сказал Макс, показывая на мужиков в противоположном конце зала. Им было лет по тридцать пять, все в мятых и бесформенных костюмах и с солидным брюхом. — Даже в галерее что-то уплетают, — самый толстый достал из кармана пакетики чипсов и начал с удовольствием их поглощать. — Такие люди совершенно не могут владеть собой. Какой план на день? Какой график? Если он даже не может содержать свое тело в нормальном состоянии.

— Согласен, Макс. Я уже всерьез взялся за свои тренировки и намерен вернуть телу хорошую форму.

На некоторое время мы окунулись в созерцание картин. Раннее я не понимал, что люди находят в искусстве. Сейчас, разглядывая очередное полотно во всю стену, просто не мог поверить, что это сделано руками человека. Детали одежды, различные мелкие элементы, глаза, брови, ресницы, отражение в воде, небо и многое другое... Все это было продумано и воплощено художником. Как можно создать столь масштабную картину в своей голове? Я начал фантазировать, как мастер рисовал все это, как заранее продумывал всю композицию, как размещал людей. Воистину грандиозное творение!

— Да уж, если у художников получается спланировать, какой человек из нескольких десятков на картине где должен находиться, то мои проблемы по составлению планов на день это вообще ерунда! — улыбаясь, сказал я.

Макс рассмеялся.

— Вижу, ты начинаешь приобщаться к искусству, молодец. Обычно я хожу в музеи чтобы сбросить напряжение, расслабиться, а также освежить голову и подумать. Ведь когда смотришь на картины, начинаешь видеть широту мысли художника. И повседневные проблемы в жизни выглядят не более чем рябью на воде в полотнах великих мастеров. Впрочем, не забывай, что здесь представлены действительно лучшие из лучших. Тебе пока до этого уровня далеко. Так что учись, тебе есть куда расти, — обнадежил меня Макс.

На обратном пути, сидя в машине Макса, я рассказал об успехах на работе, о четырех продажах. И о том, что сегодня Шеф похвалил меня и даже одобрил идею взять в автосалон два спортивных автомобиля.

— Это ты здорово придумал! Молодец! Ну а с девушками как у тебя? — спросил Макс.

— Пока никак, — признался я, и тут же попытался отвертеться. — Но зато заехал к маме, подарил ей цветы. Ты не поверишь, заскочил всего на полчаса, но она так была рада моему приезду и розам. Я почему-то никогда не дарил цветов маме просто так, без повода, только на Восьмое марта либо на день рождения.

— Это ты правильно сделал! Но не увиливай — ты не ответил на мой вопрос.

Я опустил взгляд.

— Макс, я же ответил — пока никак. Сейчас начал читать книжку по отношениям между



мужчинами и женщинами, тренируюсь улыбаться и грамотно прикасаться. Для меня это уже подвиг. Знакомиться пока еще не подходил.

Макс остановил машину, посмотрел мне прямо в глаза и сказал:

— Глеб, вот именно поэтому у тебя так все печально в личной жизни. Ты ищешь любые оправдания, чтобы избежать некомфортных ситуаций. А без них ты никогда ничему не научишься. Тем более, что это направление у тебя одно из самых слабых. Хватит себя обманывать. Глеб, у тебя не будет девушки через два месяца, если ты продолжишь и дальше идти таким темпом и не будешь ничего делать. Ты либо создаешь события в своей жизни, либо плывешь по течению и собираешь то, что остается после других.

— Может, ты забыл, но у нас есть с тобой договор, если не выполняешь свои обещания, то наши пути расходятся, — проговорил Макс и выдержал паузу. — Я не хочу тратить свое время на тех людей, которые не держат слова. Когда ученик готов, учитель приходит. Я думаю, что ты готов. Готов учиться и меняться. Надеюсь, я не ошибся в тебе, Глеб.

Я мрачно кивнул. Неужели он откажется от меня, когда я только начал втягиваться?..

— Сейчас же выходи из машины, — сказал Макс. — У тебя ровно два часа до полуночи чтобы познакомиться с двумя девушками и взять у них телефоны. Не знаю, будешь ли ты улыбаться, трогать или что-то еще. Конечный результат —

это два номера телефона двух классных девушек. После того, как сделаешь это, позвони мне. Не позвонишь, я тоже пойму.

Макс был совершенно серьезен. Выйдя из машины, я пошел по дороге. Все хорошее настроение вмиг исчезло непонятно куда. С одной стороны, он был прав, с другой, видимо, не представлял, как мне сложно пришлось в эти два дня.

Ведь жил нормальной жизнью. Были коллеги по работе, не ахти какие, но все же все свои, понятные. Мог поспать и отдохнуть, не нужно было вставать рано утром на пробежку и не требовалось перед кем-то отчитываться.

Нет, хватит нюней и оправданий. Макс хочет помочь мне. А я должен действовать.

Я начал подходить к девушкам. С трясущимися коленками, бегавшим взглядом и дрожащим голосом. Наверное, со стороны я был похож на маньяка. Странно, почему они от меня не шарахались.

Вначале тупо спрашивал время, это было гораздо проще, чем познакомиться и спросить телефон. Потом осмелел и стал спрашивать, как пройти к метро. Удалось опросить около десяти девушек.

И вот, наконец, набравшись храбрости после опросов женского населения, как пройти к метро и который сейчас час, я увидел очаровательную девушку. По моим меркам, просто, ошеломляющую. «Действуй, Глеб, действуй! Ты сможешь, у тебя все получится», — настраивал я себя. По-

дойдя к ней с очень унылым, и уставшим лицом, я спросил:

— Девушка, у вас есть аналгин или что-нибудь от головы?

Она явно не ожидала такого вопроса. Перед ней стоял парень, которого мучила головная боль? Видимо, мне удалось вызвать жалость и желание помочь.

— Не знаю, сейчас посмотрю — ответила она очень ласковым и заботливым голосом и начала копаться в сумочке. В это время я мысленно проклинал себя за столь глупое начало разговора.

— Сожалею, нету, — ответила она, сочувственно взглянув на меня.

— А аспирин? — решил задать еще один вопрос, принимая вид умирающего.

Она еще раз осмотрела содержимое сумочки:

— Аспирина, к несчастью тоже нет.

Сделав глубокий вдох, расправив плечи, улыбнувшись, я задал сокровенный вопрос:

— А телефон?

На секунду она пришла в замешательство... Наверное, сейчас я услышу о себе много нового и интересного. Но прошло еще мгновение, и она засмеялась! Какая очаровательная улыбка, подумал я, рассмеявшись в ответ.

— А у вас очень нестандартный способ знакомства, мне понравилось! Я Алена — сказала она.

— Глеб, — глупо улыбаясь, представился я.

Алена была очень красивой. Шикарное летнее платье, белокурые волосы и очень сексуаль-

ная фигура. Она была похожа на актрису из лучших голливудских фильмов.

— Очень приятно, Глеб! Так аспирин вам, получается, не нужен?

— Нет, — ответил я, по-прежнему улыбаясь, как идиот. — Мне нужен ваш телефон. Я очень хочу еще раз встретиться с вами.

«Что я говорю! Это же кошмар. Если с аспирином еще куда ни шло. То сейчас от такой наглости все ее хорошее настроение улетучится, и меня размажут по асфальту», — мелькали мысли в моей голове. Но вновь повезло:

— Хорошо записывайте! — она продиктовала свой номер, после чего мы мило попрощались, договорившись созвониться в ближайшее время. Я еще несколько раз обернулся, чтобы полюбоваться тем, как она выглядит сзади. То же сделали еще несколько мужчин, проходивших мимо.

Я был на седьмом небе от счастья. Плохое настроение сменилось великолепным, ведь мне удалось познакомиться с очень милой, приятной и красивой девушкой! И сделать это довольно ловко — сейчас фразы про аспирин и телефон уже казались мне верхом остроумия.

Сразу захотелось позвонить Максиму, однако вспомнил, что с меня как минимум два телефона. Честно говоря, знакомиться ни с кем больше не хотелось, но задание есть задание. Уверенности было уже гораздо больше, и я решил рискнуть по полной. Остановив еще одну симпатичную девушку, я просто прямо сказал:



— Дай мне свой номер телефона, хочу на тебе жениться! — за что тут же получил звонкую пощечину, навсегда усвоив, что такой метод знакомства не работает. По крайней мере, у меня.

Настроение опять испортилось. Однако мне нужно было сегодня взять еще один телефон. «А вот и еще одна претендентка на роль моей девушки!» — подумал я, заприметив еще одну красотку. Сейчас я решил действовать тоже прямо, но мягче чем в прошлый раз:

— Привет! Ты мне очень понравилась, и мне бы безумно хотелось увидеть твою красоту как минимум еще один раз. Оставь, пожалуйста, свой телефон, и мы встретимся, где-нибудь посидим, пообщаемся.

Не знаю, откуда на меня вошло такое красноречие, видимо, вдохновили экспонаты Третьяковской галереи. Телефон я получил. Теперь в моем новом мобильнике было целых три контакта. Макс, Алена и Лиза. Такими темпами быстро заполню всю память телефона, набирая Макса, подумал я.

— Макс, только что познакомился с двумя классными девушками. Обе дали телефоны — радостно кричал в трубку я, стоя на улице возле метро, не обращая внимания на косящихся на меня прохожих.

— Быстро же ты, молодец! Подъезжай в наше кафе, там и поговорим.

## Освобождение головы от бардака

**Я** вздохнул рассказывал о знакомствах с девушками. Какие они были красивые и как я грамотно, как мне теперь казалось, себя вел.

— Вот видишь, не так это и сложно! Будешь отрабатывать навыки, все станет еще проще! — сказал Макс и с места в карьер перешел к следующей теме. — У тебя с собой список дел, который ты составил вчера?

— Да, конечно, — я достал из портфеля два исписанных листа формата А-4. — Получилось в общей сложности около 50-60 дел, и ума не приложу, что с ними делать. Точнее, как можно все это запланировать и успеть сделать.

— На самом деле, Глеб, первый шаг для того, чтобы разобраться с этой кучей дел, ты уже сделал. Выписал их все на бумагу. Психологически очень тяжело начать что-то делать, когда эта вся огромная куча дел висит в голове. Она словно давит на тебя неподъемным весом. Когда же дела из головы перенесены на бумагу, все гораздо проще.

— Согласен, ощущение, как будто голова освободилась, когда выписал их все на бумагу, — сказал я, — по крайней мере, стало намного легче.

— Следующий шаг, — продолжал обучение Макс, — сбросить гири.

— Гирь у меня отродясь не было, — пошутил я.

— Не в буквальном смысле, — Макс слегка улыбнулся — Тебе нужно найти проекты или дела, которые морально устарели. Которые уже

не имеет смысла делать. Например, ты запланировал что-то сделать, эта задача висит мертвым грузом, и ты никак за нее не возьмешься. Но вполне возможно, что сейчас нет смысла продолжать цепляться за это дело.

— То есть как это нет смысла? — не понял я.

— Может быть, сейчас оно займет неадекватно много временных ресурсов, либо денежных. Либо уже совершенно неактуально для тебя, либо не интересно. В общем, это все те дела, которые, если хорошо подумать, не имеет смысла выполнять. Именно от этих гирь тебе надо избавиться. Как думаешь, что из этого списка есть у тебя?

Посмотрев на свой список, я смог обнаружить только одно такое дело — научиться играть на пианино. Задумал я это давным-давно, под давлением одной из своих подруг. Она настаивала, что культурный человек должен уметь играть на пианино. Я поддался, но всячески саботировал решение. В результате постоянно «забивал» на эту задачу. Но при этом регулярно испытывал угрызения совести оттого, что до сих пор так и не начал учиться. Сейчас эта затея показалась мне полнейшим бредом.

— Пианино сразу вычеркиваем, — с необъяснимой ненавистью к несчастному инструменту, я жирной линией зачеркнул этот пункт.

— Что еще?

— Да вроде все. Макс, ты же знаешь, кроме работы я раньше ничем толком не занимался.

— Ладно, с этим все понятно, — продолжал Макс. — Пошли дальше. Тебе из списка нужно вы-

делить те задачи, которые можно сделать быстро. Выполнение которых займет десять, пятнадцать, двадцать минут, максимум полчаса. К примеру, тебе надо куда-то позвонить, сделать что-то мелкое по дому, может, куда-то зайти и что-то купить, поздравить знакомых с днем рождения. То есть дела, которые не потребуют больших усилий и которые можно быстро закрыть. Их нужно выписать в отдельный блок.

Я сразу же сделал это, пока Макс был рядом, написав на чистом листе «Быстрые задачи». Таких мелких задач набралось около двадцати.

— Молодец, теперь тебе нужно каждый день выделять минимум один час на закрытие мелких дел. Помни: большое количество дел очень сильно давит на нас. Когда мы видим гигантский список дел — он нас пугает. А когда ты одним щелчком будешь закрывать за час-два много мелких дел, то будешь освобождать место и время для других, более серьезных задач. Вообще, нужно стараться объединять мелкие дела в один блок и закрывать их быстро, все разом. Это гораздо эффективнее, чем если ты будешь постоянно прерываться во время большого дела на что-то мелкое.

— Да, с быстрыми задачами понял, что дальше? — спросил я.

— Теперь тебе нужно выделить из оставшегося списка срочные и горящие задачи. Те, которые нужно обязательно сделать завтра, послезавтра, на этой неделе.



— Макс, а как мне определить, какие задачи действительно критичны в ближайшее время? — с моей привычкой оттягивать выполнение неприятных дел до последнего это был весьма актуальный вопрос.

— Посмотри, есть ли у тебя дела, не сделав которые, ты серьезно что-то потеряешь. Например, потеряешь, или не заработаешь приличную сумму, упустить возможность интересно провести время, испортишь отношения.

— Ясно. Если говорить о работе, это сдача подробного квартального отчета. Платон Аркадьевич предупредил, что если вовремя не будет готово — о премии я могу и не вспоминать.

— Хорошо, что еще?

— Еще мне надо, наконец, дойти оплатить коммунальные услуги, а то я их уже второй месяц никак не заплачу. Уже три раза приходило письмо, что отключат электричество... Как бы действительно не отрубили, они могут. Это, пожалуй, срочное.

— Да, безусловно. — Макс, посмотрел на мой уже изрядно уменьшенный список и сказал, что остальные срочные и важные дела можно доработать дома.

— А что делать с остальными делами? Например, я хочу купить путевку в Турцию. Но купить ее я смогу, только когда у меня будет готов загранпаспорт. Отдать документы на него я хотел завтра. Его будут делать примерно месяц. А как быть с делом, которое будет актуальным только через месяц?

— Хороший вопрос. Среди оставшегося списка дел нужно выделить задачи, в которых ты чего-то ожидаешь. Те, которые не можешь продолжить выполнять, пока не дождешься какого-то события, как в примере с путевкой. Находишь такое дело и откладываешь его в отдельную категорию. Далее смело забывай про них, чтобы эти задачи не засоряли твой мозг до того момента, пока не наступит срок работать с ними. В данном случае выполнение задачи зависит от того, когда тебе сделают паспорт. Когда он будет готов, ты вернешься к основной «ждущей задаче» купить путевку в Турцию.

— А почему я должен забыть эти ждущие задачи? Может, пускай, в общем списки висят?

— Основная цель, — терпеливо объяснял Макс, — это освободить твой мозг. Когда в голове висит огромная куча дел, это сильно мешает сосредоточиться на небольшом количестве действительно важных и сложных дел. Список ожидающих задач также позволит тебе еще немного разгрузить голову, сократив основной список.

Я был очень благодарен Максиму. Теперь многое стало на свои места. Я начал не только понимать, как нужно развивать себя исходя из Колеса жизненного баланса. Теперь я все отчетливее видел, как правильно справляться с задачами, которые появляются в моей жизни. Постепенно начинала вырисовываться правильная структура планирования. По крайней мере, в теории.

Я понял, что нужно прежде всего освободить свою голову от всех тех задач, которые висят в ней ежедневно, выписав все на бумагу. Затем стоило похоронить старые проекты, которые уже не актуальны. Далее оставшиеся рассортировать в различные категории: «Быстрые задачи», «Срочные и Важные» и «Ждущие задачи».

— И еще, Глеб, раз уже мы сегодня с тобой заговорили об ответственности, хочу дать одно задание. Оно сильно продвинет тебя вперед по сравнению со всеми остальными людьми. Тебе нужно научиться делать то, что ты сам себе говоришь и обещаешь.

— Что ты имеешь в виду, Макс?

— Если хочешь достичь невероятных успехов в карьере, отношениях, да и просто в жизни, необходимо внедрить себе привычку которую я называю «Сказал = Сделал». То есть с этого момента то, что ты планируешь на завтрашний день, и говоришь сам себе или другим людям, что это сделаешь, ты это должен обязательно сделать. Если обещаешь кому-то, что позвонишь в пять часов, то ровно в пять ты позвонишь. Если же обещаешь что-то самому себе, то тем более должен сделать. Поэтому с этого дня не ложись спать, пока не выполнен план, который ты составил накануне вечером.

— И что, теперь придется совсем не спать? — с тоской поинтересовался я у Макса.

— Нет, просто стоит составлять реальные планы. Ведь какой смысл в плане, который априори не получится выполнить?

— Пожалуй, никакого.

— Верно. Нет смысла составлять план, который заранее обречен на провал. Сейчас ты будешь постоянно недосыпать, если продолжишь обещать себе сделать то, что реально сделать не можешь. Либо научишься составлять реальные планы, которые выполняются. Главное, Глеб, перестань себя обманывать. Если составляешь план и обещаешь себе что-то сделать — будь честным перед собой.

— Да какой смысл мне себя обманывать?

— Вообще-то, большинство людей постоянно и с огромной легкостью делают это. Они строят планы, заранее зная, что не выполнят их. Обещают что-то другим людям или самим себе, понимая, что, скорее всего, не смогут сдержать обещание. Потом говорят себе коронную фразу: «Ну ладно, попробуем, а вдруг получится, а если нет, то не так уж страшно». Естественно, когда они его не выполняют, они могут спокойно на это забить и сказать, что это была не столь уж важная задача.

— Да, я понял тебя. Не нужно обманывать самого дорогого для себя человека, самого себя, — припомнил я слова Макса.

— Это очень важная привычка, Глеб. И если планируешь заниматься в дальнейшем бизнесом, либо серьезно расти в карьере, то она ценится больше всего. Когда твои слова не расходятся с результатами, которые обещаешь, на тебя будут смотреть как на надежного человека. Такие всегда на вес золота. Все будут хотеть иметь с тобой



дело, люди сами будут тянуться к тебе. Потому что сотрудничая с тобой, они будут чувствовать стабильность и надежность, которой крайне мало вокруг.

— Хорошо, Макс, я понял. Хотя это кажется очень непростым заданием.

— Никто и не говорил, что будет легко, — хитро улыбнулся Макс. — Давай завершать, последний вопрос — как у тебя с обучением?

— Сейчас ежедневно стараюсь читать что-то новое и интересное, как по личностному росту, так и по профессии.

— Молодец, старайся уделять своему развитию как минимум полчаса в день, тогда будешь гораздо быстрее расти, чем все остальные! На сегодня все, пора расходиться, — резюмировал мой наставник.

— Кстати, ты на картинге катаешься? — спросил меня Макс, когда мы уже подходили к дому.

— Ни разу не пробовал.

— Отлично, тогда завтра едем, будь готов.

### Домашнее задание

Если читая эту книгу ты выполняешь задания, которые дает Макс Глебу, оставляй свои вопросы и отчеты по заданиям в комментариях к этой записи: <http://4winners.ru/bookreports>

1. Из большого списка дел исключи устаревшие проекты.

2. Выдели задачи, которые можно сделать быстро, и посвящай им минимум один час ежедневно.

3. Выдели срочные и горящие задачи. Запланируй их выполнение на ближайшую неделю.

4. Выдели отдельно задачи, в которых чего-то ждешь, и которые сейчас от тебя не зависят. Забудь о них, пока не наступит момент для действия.

5. Каждый день не менее 30 минут занимайся самообразованием.

6. Составь план на завтрашний день.

7. План **обязательно** должен быть выполнен — не ложись спать, пока его не доделаешь.

## Глава 4. Дневник Успеха

### Быстрые задачи

Утро начал с изучения профессиональной темы. Как раз курьер принес материалы семинара «в коробке» «Секретные технологии увеличения продаж», который я заказал вчера. Мне все больше и больше нравилось внедрять в реальную практику нашего салона продающие «фишки». Особенно если это приносило деньги — салону ну и мне, естественно.

К тому же давно заброшенные на задворки мозга мысли о собственном бизнесе после встречи с Максом вновь всплыли на поверхность. И я полагал, что в продажах надо разбираться очень хорошо. Вне зависимости от того, в какой бизнес в итоге мне пришлось бы окунуться. Как сказал мой новый учитель: «Продажи в бизнесе — все!» И его мнению, особенно в этом вопросе, я склонен был доверять.

На работе Платон Аркадьевич объявил, что теперь каждый продавец может дать клиенту возможность пройти тест-драйв. Единственным условием было то, что если с машиной что-то случается, всю



ответственность за это несет продавец. Впрочем, как я и ожидал, воспользоваться этой возможностью никто пока не рисковал.

А я тем временем пробовал в своей работе новые техники и приемы, о которых узнал из книги и курса. И продажи действительно росли. При этом коллеги по работе косились на меня все более враждебно. То ли просто от зависти, что у меня идет активный рост, то ли из-за того, что я становился другим.

Конечно, о каких-то серьезных внешних переменах говорить еще было рано, но они становились все более явными. Коллеги стали реже заходить ко мне в кабинет и уже меньше возмущались, когда я не брал сотовый. Просто махали рукой, мол, чего с этого чудика взять.

С одной стороны, мне не хватало общения с ними. За исключением деловых вопросов, все меня избегали. С другой стороны, я заметил, как все более уважительно некоторые из наиболее работающих коллег начали относиться ко мне. Заранее спрашивали, есть ли у меня сейчас время, чтобы помочь решить их вопрос, и подходили советоваться по все более сложным и интересным задачам. Это было необычно, и, признаюсь, приятно.

Когда в этот день по плану настал блок решения «быстрых задач», за один час я закрыл больше десяти мелких дел, которые висели уже свыше двух месяцев! Это было действительно здорово — как будто гора с плеч свалилась. Я отправил давно обещанные документы на загранпаспорт турагенту.

Отдал мелкие долги товарищам по работе (иногда приходилось занимать 100 рублей на такси или обед), чему они были несказанно удивлены. Оказалось, большинство вообще забыли об этих долгах. Повесил над столом полку для принтера, освободив рабочее пространство. Добил ряд мелких отчетов и документов. Разобрал почту по папкам и успел еще кое-что по мелочи.

А в конце рабочего дня жизнь подбросила тест на умение планировать кризисы. Позвонила мама с незнакомого номера, сообщив, что в ее телефоне внезапно села батарейка. А на последние деньги она уже купила несколько килограммов картошки на рынке в Коломенском, и сейчас не может уехать домой. Даже нет денег на метро — случайно истратила совсем все.

Пришлось объяснить ситуацию Платону Аркадьевичу. Сказал, что по своим задачам уже все завершил и попросил отпустить с работы пораньше. Шеф был в хорошем настроении. К тому же последние вполне неплохие результаты сработали на меня. Отпроситься удалось без проблем. Я взял такси и поехал выручать маму.

В машине открыл план задач на сегодня и похвалил себя за то, что запланировал два «резервных блока» времени, как вчера и объяснял Макс. Как раз в один из резервных блоков и легло «спасение мамы с картошкой». План устоял, первый тест был успешно пройден!

Раньше я мог ругаться на маму, когда она звонила и пыталась попросить чем-то помочь.

Особенно когда я был на работе. Сейчас все обстояло по-другому, и выручая мать из западни в Коломенском, я не ощущал себя плохо. Наоборот, во мне крепло чувство самоуважения, оттого что, несмотря на работу, я могу помочь родителям!

### Картинг

Вокруг стоял рев моторов и визг шин. Я ощущал себя фанатом формулы-1, впервые оказавшимся на трибуне.

Все происходило весьма стремительно, в стиле Макса. Приехали, быстро одели комбинезоны, застегнули шлемы и сели в машины. Точнее, сели не то слово. Когда залезаешь в карт, то буквально лежишь в считанных сантиметрах от земли. Ноги в вытянутом положении касаются педалей, а полусогнутые руки держат руль.

Я слегка волновался. Маленькая машинка, в которую меня запихнули, совершенно не внушала доверия. «Если куда-нибудь врежусь — точно развалится», — мелькали панические мысли.

Нарастающее беспокойство оборвал выстрел стартового пистолета. Была ли была, я надавил на педаль газа! Под визг шин срывающейся с места машины сердце мгновенно ушло в пятки.

Раньше я никогда не бывал на картинге, и сейчас не мог свыкнуться с мыслью, что маленькая, детская с виду машина, может быть такой

мощной и резвой. Плавно сбавив газ, я пропустил соседей поопытней. Макс и другие два парня с нашего заезда сразу же вырвались вперед. Явно не новички. Ехать сзади было гораздо проще — заранее видно, где начать притормаживать и готовиться к повороту.

В конце десятого круга я уже во всю нажимал до упора педаль газа, совершая крутые виражи и периодически задевая соседей и шины ограждения. Адреналин бурлил, пьянящей волной разливаясь по всему телу. Это были непередаваемые ощущения!

После двух десятиминутных заездов я чувствовал себя выжатым, как лимон. Не ожидал, что езда на машине может съесть столько сил.

— А ты что хотел это спорт, а не прогулка. Да и мы сейчас катались на специальных мощных картах. Чтобы удержать такого малыша на трассе, требуется немало сил, — снимая шлем и пожимая руку нашим соседям по заезду, пояснил Макс.

Мы отправились в кафе, находившееся возле старта. Со второго этажа открывался отличный вид на всю площадку.

— Макс, спасибо, что вытащил меня сюда. Давно не испытывал таких ярких впечатлений, — меня буквально распирало от эмоций, рвущихся наружу.

— Глеб, помнишь, в твоём Колесе Жизни был сектор «яркость жизни»? Над ним надо точно так же постоянно работать, как и над остальными. В противном случае жизнь вроде бы и ничего, но



становится уж слишком пресной. Надо добавлять в нее новых ощущений.

— Каждый раз ходить на картинг?

— Нет. Каждый раз открывать для себя в жизни что-то неожиданное. Это не обязательно должен быть экстремальный спорт. Путешествия в те места, где ты еще не бывал, знакомство с необычными людьми, новые увлечения и хобби — над всем этим надо постоянно работать. Само по себе ничего не случится. И твоя жизнь не станет внезапно яркой и интересной.

— Да-да, я помню, только планомерный постоянный труд, — поддержал я Макса.

— Вот, уже привыкаешь мыслить в правильном направлении, — обрадовался Макс.

## Планирование отдыха

Наконец, я решился задать давно мучивший меня вопрос:

— Макс, откуда у тебя столько времени? Неужели ты каждый день отдыхаешь? Такое ощущение, что ничем не занимаешься.

— С чего ты взял, что я ничем не занимаюсь? — невозмутимо спросил Макс.

— Да потому, что только это и вижу. Ты общаешься со мной, катаешься на картинге, ездишь в SPA-салон со своей супругой, развлекаешься вволю!

— Глеб, ты не первый, кто об этом спрашивает. Я расскажу тебе. У меня несколько бизнесов в разных областях. И любой бизнес требует достаточного количества времени на развитие и поддержание на достойном уровне. Это как цветок, за ним нужно ухаживать. Если это делаешь, он растет и развивается. Если же не уделять ему должного внимания, он начинает погибать.

— И что, ты постоянно работаешь в каждом из своих проектов? — недоверчиво спросил я.

— Не совсем так. Я ежедневно ухаживаю и поливаю свой цветок бизнеса. Иногда, конечно же, делаю перерывы. Бизнес не требует постоянного присутствия владельца. В случае, если ты вывел его на стабильный режим «автопилота» и есть команда, исполнительный директор, который управляет текущей деятельностью. То есть вроде бы компания может развиваться дальше без тебя. И все равно она требует определенного уровня контроля. Пусть даже час в неделю, но требует. Примерно столько времени — по несколько часов в неделю — я и уделяю каждому из своих проектов.

— И при этом успеваешь отдыхать?

— Раньше, как и большинство людей, я думал, что вначале заработаю огромное количество денег, а потом смогу позволить себе отдыхать и наслаждаться жизнью, ничего не делая.

Я кивнул — Макс буквально слово в слово озвучил мои собственные мысли.

— Сейчас я отлично понимаю, что в этом была моя большая ошибка. Денег зарабатывал

все больше, а вот мечты об отдыхе и развлечениях становились все дальше и дальше, — наставник мой горько усмехнулся — В один прекрасный момент, когда у меня совершенно не осталось времени даже на то, что бы хоть как-то разумно потратить заработанные деньги, я решил раз и навсегда разобраться с планированием своего времени. Затем долго учился у разных учителей и мастеров, как здесь, так и за рубежом. В результате пришел к одной простой, но очень важной мысли...

— Что это за мысль? — с нетерпением спросил я.

— Отдыхают по-настоящему те, кто планирует свой отдых. Сейчас многие из моих друзей удивляются, каким образом мне удается достигать хороших результатов в бизнесе. Плюс много и интересно отдыхать, уделять время жене, постоянно общаться со своими друзьями и активно заниматься различными видами спорта.

— Действительно, как у тебя это получается?

— Все просто: я заранее планирую, когда, где и как я буду отдыхать. И вставляю это в свой график, точно так же, как другие важные дела, например, связанные с работой. Посещение картинга было запланировано еще в начале прошлой недели. Я ведь давно этого не делал. А ты, как я догадался, этого не делал никогда. Как, кстати, тебе тот режим, в котором ты сейчас работаешь, Глеб? — Макс резко перешел на обсуждение моей жизни.

— Вроде бы в целом все хорошо. С каждым днем лучше и лучше. Но, честно говоря, очень

сильно сказывается недосып. Не привык так помалу спать, — признался я.

— Скажи, Глеб, а бывали ли в твоей жизни такие случаи, когда ты очень много работал, подряд несколько дней, а может быть, даже и недель, и потом сваливался без сил? Ничем не мог заниматься, падала мотивация, возможно, ты начинал болеть или впадать в депрессию? Это когда лежишь, тупо пялишься целый день в телевизор или книжку, и совершенно ничего не хочется.

— Бывало, конечно. В институте, например, когда в конце семестра приходилось за несколько дней освоить программу всего курса и сдать экзамен. Были и бессонные ночи, и головные боли от безумного количества информации, которую я нещадно впахивал в свой мозг, — припомнил я. — И, конечно же, после сессии неделю отлеживался в кровати, чтобы прийти в себя. Вернее сначала всей группой напивались в хлам, а потом уже отлеживался. То же самое было несколько раз на работе, когда вкалывал чуть не круглосуточно несколько дней — потом буквально срубало. Несколько раз даже с температурой потом неделю лежал.

— Именно поэтому необходимо встраивать в свою жизнь отдых. Должны быть как большие блоки, например, уехать куда-нибудь отдохнуть на неделю после месяца-двух плодотворной работы. Нужен и небольшой отдых в течение недели. Прямо как у нас сегодня, когда мы выбрались на картинг.



— И в течение дня, наверное, тоже? — предположил я.

— Верно. Маленькие блоки отдыха, по десять-двадцать-тридцать минут. Когда ты можешь расслабиться в кресле, ни о чем не думая. Или провести небольшую разминку, «офисную зарядку». А может быть, немного поспать.

— Это будет финальным ударом по психике моих коллег и Шефа, — представил я реакцию на сон в кресле на работе.

— Не всегда это возможно реализовать, но короткий дневной сон очень быстро восстанавливает силы, — Макса мой комментарий не смутил. — Вообще, путь к эффективности в жизни и в бизнесе начинается с того, что ты чередуешь активное погружение в работу с частыми промежутками на отдых.

— Зачем же нужно прерываться в тот момент, когда я эффективно работаю? — задал я вопрос. — Ведь можно закрыть в высоко эффективном состоянии гораздо больше дел, чем прерываясь на отдых. А уж потом, в конце дня, можно полноценно отдохнуть.

— Глеб, это примерно то же самое, как если бы ты мчался на машине с большой скоростью и говорил, что тебе некогда останавливаться, чтобы заправиться. Тебе ведь нужно очень быстро ехать. Рано или поздно машина или остановится без бензина, или, еще хуже, сломается. У меня так моя самая первая машина — старенький джип-кабриолет — вообще взорвалась на ходу! В итоге ты пот-

ратишь гораздо больше времени на то, чтобы все починить. Хотя небольшая остановка на заправке всего на 10 минут могла бы решить эту проблему и сэкономить в будущем кучу времени.

— Получается, отдых тоже нужно вставлять в мои планы?

— Конечно. Если ты не хочешь постоянно вылетать из своей жизни на несколько дней из-за перегрузки, когда вовремя не успел отдохнуть и набраться сил.

Я ненадолго задумался. Что-то меня смущало в подходе Макса.

— А тебе не кажется, что очень скучно жить по плану? Ведь когда ты всегда знаешь, чем будешь заниматься в следующий момент и что будет происходить, ведь это стирает всю непредсказуемость жизни? Ты становишься как робот, — сформулировал, наконец, я свои сомнения.

— «По плану жить скучно» — это оправдания людей, которые не хотят напрягаться, чтобы по-настоящему жить полноценной жизнью. Затем эти же люди говорят: «Посмотри, как ему повезло, это все потому, что он оказался в нужное время в нужном месте». На самом деле, либо ты планируешь свою жизнь, либо она с тобой случается — сказал Макс и пристально посмотрел на меня. — Большинство людей привыкли, что жизнь с ними случается. Они ждут в надежде, что «когда-нибудь» их повысит начальство и они начнут зарабатывать больше денег. Когда они начнут зарабатывать больше денег, они надеются, что смогут купить

себе хороший автомобиль или взять квартиру в ипотеку. Они постоянно ждут каких-то внешних событий, которые произойдут в их жизни. И уж тогда-то они заживут по полной. Но это «когда-нибудь» вообще не наступает либо наступает тогда, когда уже слишком поздно.

Я с некоторым неудовольствием узнал в этом описании себя. Вспомнил, как ждал, что «когда-нибудь» Шеф отметит мои колоссальные заслуги, и повысит меня. Тогда я смогу, наконец-то, купить себе новенький автомобиль. А там и о собственной квартире подумать можно будет...

— Хотя на самом деле гораздо проще начать создавать нужные события в своей жизни. К примеру, ты запланировал, что хочешь найти девушку в течение двух месяцев. Прописал конкретный план по достижению этой цели, начал действовать, и через два месяца, плюс минус чуть-чуть, она появляется. Запланировав зарабатывать в два раза больше денег, ты создал свой бизнес, и твой доход увеличился. Хотя раньше для того чтобы увеличить зарплату, тебе потребовалось бы несколько лет. Ты сам решаешь, какая будет жизнь, и сам ее планируешь. Точно так же ты сам планируешь, когда и как тебе отдыхать, а когда вкалывать как Папа Карло.

— Я как-то слышал шутку про то, что начиная свой бизнес, человек думает, что будет работать по полдня. Так и получается, часто он даже может выбирать, в какие именно из 12 часов он будет вкалывать, — добавил я.

— Бывает и так. Особенно поначалу, — подтвердил Макс — Смысл не в том, как правильно себя сохранить в неподвижном состоянии — мы же не мумии! Задача в том, чтобы грамотно использовать свои ресурсы по полной на протяжении всей жизни. Именно поэтому у людей, которые работают на себя, занимаются бизнесом, жизнь обычно гораздо интересней и насыщенней, чем у кого-либо другого. Хотя и намного сложнее. Они сами планируют жизнь и создают события, которые хотят в ней видеть!

— Но и ответственности на них ого-го.

— Верно. Ответственность всегда обратная сторона свободы. В том числе финансовой. Возвращаясь к твоему вопросу — скажи, Глеб, неужели было бы скучно в течение недели, помимо работы, кататься на картинге? Или прыгать с парашютом, гулять с хорошими друзьями, изучать интересные книги или семинары, если ты заранее это все спланировал?

— Пожалуй, нет. Это же не жизнь, а сплошное удовольствие! — я в красках представил себе такое яркое времяпрепровождение.

— Вот именно, поэтому ты планируешь жизнь таким образом, как сам хочешь прожить. Конечно, тебе придется пожертвовать временем, которое ты раньше уделял на просмотр телевизора, пиво и серфинг по интернету, но это стоит того! Кстати, ты смотришь телевизор?

— Последние два дня на это просто нет времени. А вообще-то раньше довольно много смотрел.



рел — вечером, утром, когда завтракал перед работой. А ты? — поинтересовался я у Макса.

— Я выбросил телевизор пять лет назад. С того момента, как начал работать над собой. И ни разу об этом не пожалел.

— Так получается, ты не знаешь того, что происходит в мире, в стране? — удивился я.

— Нет, не знаю! А зачем знать о том, на что ты повлиять никак не можешь?

— Ну как, для общего развития, — слова Макса совсем сбили меня с толку.

— Для общего развития достаточно школьного материала. Все остальное можно получать из книг. Причем читая книги, сам выбираешь, как себя развивать и в каком направлении. А вот когда смотришь телевизор, выбирает за тебя тот, кто делает эти передачи. Телевизор создан для того, чтобы оказывать влияние на людей, заставлять их что-то покупать либо принимать нужные решения. Ты никогда не замечал, что больше 70% новостей — это негативная информация?

Я задумался. А ведь действительно, так оно и было. Большая часть посвящена терактам, коррупции, убийствам, катастрофам и прочим ужасным фактам и домыслам.

— Я некоторое время вел деловые передачи на одном из каналов и расскажу тебе небольшой секрет. С помощью негативной информации можно гораздо проще контролировать людей. Новости об убийствах возбуждают публику намного сильнее, чем если бы диктор говорил о

том, что где-то все прекрасно, — Макс горько усмехнулся. — А когда человек сильно возбужден, он легко внушаем. Тут-то и включается реклама. Поэтому рекомендую тебе воздерживаться от просмотра телевизора, если хочешь получать хорошие результаты в своей жизни. И вообще очень осторожно относиться к тому, что поступает в твой мозг. Все твои мысли сильно влияют на твой образ жизни.

В последние 5 минут Макс выдал очень много важной и абсолютно новой для меня информации, чем в очередной раз меня шокировал. Видимо, это отразилось и на моем лице.

## Разбор полетов

— Смотрю, я тебя слишком загрузил, расскажи лучше, как прошел сегодняшний день? Что удалось сделать?

Этого вопроса я ждал больше всего.

— Мне очень понравилось объединять мелкие дела в один блок! Сегодня смог закрыть около десятка таких. Даже повесил полку в кабинете, не знаю когда бы у меня дошли руки. А еще помог маме — она потратила все деньги и не могла уехать домой. И все это не в ущерб чему-то другому, а по плану. Точнее, этот кризис я спланирован заранее, когда внес в план резервные блоки. Сегодня первый день, когда у меня почти все получилось,

и думаю, что даже лягу спать вовремя, потому что завершил все дела в срок!

— Отлично, молодец! — похвалил меня Макс.

— Единственное, у меня есть одна большая проблема на работе, — признался я. — Коллеги, словно ополчились против меня. Они не только не поддерживают мои идеи, но и стараются всячески вставлять палки в колеса.

Я обрисовал ситуацию, а особенно подробно — разговор с Петей.

— Это совершенно нормальная реакция. Так происходит всегда, когда ты начинаешь делать что-то не так, как все. Особенно когда пытаешься начать что-то новое. Или заставить других делать что-то иначе. А ты как раз их зацепил, требуя тебя не беспокоить.

— И надолго мне такое счастье? — с кислой миной поинтересовался я — постоянно терпеть негативное отношение со стороны коллег, откровенно говоря не хотелось.

— Чем больше ты будешь работать над собой, меняться, тем больше будешь испытывать сопротивление со стороны общества, — обнадежил меня Макс. — Это происходит не из-за того, что ты такой хороший стал, а они плохие. Просто вы становитесь очень разными. Рано или поздно большинство людей, которые не готовы расти так же как ты, постепенно сами уйдут из твоей жизни.

— С ними что-то случится? — хотя не все коллеги мне нравились, все же я не желал зла никому из них.

— Нет, просто вы перестанете общаться и пересекаться. Или ваше общение сведется к минимуму.

— Хорошо, Макс, а что мне делать сейчас?

— Глеб, самое главное, тебе нельзя позволять прогибать себя, особенно этому Пете. Неважно, что он старше тебя, да будь он даже и начальником, не позволяй поливать себя грязью. У каждого человека должны быть четко выстроенные границы. Не бойся их проявлять. И если их кто-то нарушает, ты должен очень жестко отстаивать свои права, чтобы в другой раз было не повадно.

— Это будет непросто, — я представил противостояние с Петей Губаревым и поежился.

— Поначалу будет очень сложно. Люди будут тебя тестировать, пробовать задеть тебя еще и еще, думая, что, может, это просто сегодня ты не в духе. Но если ты постоянно будешь ставить их на место, в определенный момент времени окружающие поймут, что в этой ситуации лучше тебя не трогать. Например, не стоит отвлекать тебя, когда ты работаешь и просишь не беспокоить. Поймут, что если не берешь трубку, значит, это так надо и что ты сам перезвонишь, когда у тебя будет время, если сочтешь нужным. Им будет это не нравится, но они станут подстраиваться под твои правила, — сказал Макс, и добавил: — С этого момента ты сам планируешь свою жизнь и то, что в ней происходит. А сопротивление окружающих говорит о том, что ты идешь в правильном направлении, что ты растешь и развиваешься!



Макс рассказывал вещи, которые почему то никогда не говорил мне отец. И от этого было немного грустно. Почему родители не помогли мне освоить эти вещи еще в детстве, когда я был ребенком? Каким человеком я мог бы стать уже сегодня!..

— Да, Глеб, сегодня ночью лечу в Черногорию, хотим с супругой покататься там на яхте.

— Круто! Макс, ты умеешь водить яхту?

— Да, права капитана есть. Это отличный отдых. Представь: белая яхта, море, паруса, надувные ветром, брызги волн, солнце и ты у штурвала — незабываемые ощущения! Уверен, ты когда-нибудь попробуешь.

Я лишь завистливо кивнул. И тут же подумал, что да, пройдет немного времени, и я обязательно реализую это. Макс так отчетливо и кратко нарисовал картину хождения под парусом на яхте, что она немедленно переместилась в список моих целей.

— А у тебя, Глеб, какие планы?

— Завтра как раз договорился встретиться со своими школьными друзьями Вядом и Циком.

— Да, я видел в твоём Колесе Жизни эти имена. Их правда так зовут?

— Вяд — от имени Вадим, а Цик — это просто сокращенное от имени Женя.

Макс громко засмеялся.

— То, что Вяд это сокращенное от имени Вадим, я еще могу понять. Но как Женю превратили в Цика — это не укладывается в моей голове!

— Да это для того, чтобы на уроках друг друга звать и учителя не догадались!

— И что же вы собираетесь делать?

— Планируем сходить в клуб, потанцевать, развеяться, может быть, с кем-нибудь познакомиться!

— Может быть?— Макс вопросительно поднял брови.

— Познакомиться и взять как минимум два телефона у двух красоток, — поправился я.

Мы оба засмеялись.

— Вот это другой разговор! Вижу, ты схватываешь на лету!

## Дневник Успеха

Я решил поблагодарить Макса:

— Я чувствую, что моя жизнь начала очень сильно меняться с того момента, как ты взялся меня учить. И мне это нравится!

— Рад за тебя. Но будь готов, Глеб, отнюдь не всегда все будет идти так, как ты хочешь.

— Догадываюсь. Но ведь так и должно быть. Ты же сам говорил: чтобы расти и развиваться нужно ставить себе задачи, преодолевать трудности и проблемы.

— Верно. Сейчас я хочу поделиться с тобой одним из главных инструментов, который позволит

тебе не только держаться на волнах успеха, но и побеждать кризисы достаточно легко и быстро. Он называется Дневник Успеха. Заведи себе специальный ежедневник, в котором будешь фиксировать все успехи, которых ты достиг за день. Маленькие и большие, любые достижения.

— Какие, например? — поинтересовался я.

— Никаких примеров. Расскажи лучше сам, что тебе запомнилось сегодня больше всего из того, что ты сделал, — не дал мне схалтурить Макс.

— Первое — удалось пересилить себя и побегать рано утром, — я начал загибать пальцы. — Второе — завершил задачу с поставщиками. Третье — впервые побывал на картинге. Четвертое — помог маме. Пятое — начал изучать записи семинара «Секретные технологии увеличения продаж». Шестое — весь день провел в классном настроении. Наверное, что-то еще было, но это, пожалуй, основное.

Я сам удивился количеству приятных событий. День действительно был очень насыщенным!

— Все это тебе необходимо записать в свой Дневник Успеха.

— Хорошо, понял, но для чего это? Просто запомнить хорошие моменты жизни?

— Нет, не просто. Давай возьмем самых успешных спортсменов, например Олимпийских чемпионов или чемпионов мира. Они обязательно ведут спортивный дневник. В нем фиксируют все успехи, которых достигли за тренировку. Каждый вечер записывают как минимум пять

достижений за день. И если количество успехов меньше, они не ложатся спать, пока не доведут их число до пяти.

— А каким образом Дневник Успеха может помочь мне?

— Во-первых, этими действиями ты не даешь себе расслабляться и быть хуже, чем ты был вчера. Во-вторых, когда фиксируешь результаты пусть даже маленькие, на бумаге, они оставляют очень сильный след в памяти. И ты запоминаешь, что в твоей жизни есть успех. Когда напоминаешь себе каждый день, что успех в твоей жизни постоянен, он становится твоим естественным состоянием. Но самый тупой карандаш гораздо лучше, чем самая острая память, поэтому записывай.

— Понял, буду писать, — согласился я.

— В-третьих, в жизни случаются периоды спадов, когда твоя мотивация на нуле или даже уходит в минус. В такие моменты ты можешь перечитывать Дневник Успеха, возвращаться в те дни, когда у тебя получалось быть лучшим, и двигаться вперед.

— Здорово! — эта мысль мне действительно очень понравилась.

— Делая это, ты заново пропитываешься состоянием успеха и активности и быстрее выходишь из любого кризиса. Практически все люди, достигшие серьезных вершин, ведут свои Дневники Успеха.

— Получается ты, тоже его ведешь? — спросил я, уже понимая глупость вопроса.



— Глеб, я не стану учить тому, что не применяю в жизни сам. Поделюсь с тобой интересным фактом. Когда я начал ежедневно вести Дневник Успеха, за первый же год мой доход вырос в несколько раз!

— Да ладно, не может быть!

— На полном серьезе.

Максу я верил, но все равно его слова казались чем-то нереальным. Ну что ж, проверим.

— Тогда как минимум ради увеличения своего дохода буду вести Дневник и записывать в него не менее пяти успехов ежедневно! Через год посмотрим результат.

— Слово Глеба?— спросил с улыбкой Макс.

— Да, — ответил я, улыбнувшись в ответ. — Слово Глеба — это Слово Глеба. Сейчас я очень серьезно слежу за тем, что говорю. Стараюсь не обещать людям то, что изначально делать не собираюсь или подозреваю, что не смогу. Работаю над привычкой «Сказал = Сделал».

— Вот это правильно. Итого, резюмируя наш сегодняшний разговор — начни применять в своей жизни следующие правила...

### Домашнее задание

Если читая эту книгу, ты выполняешь задания, которые дает Макс Глебу, оставляй свои вопросы и отчеты по заданиям в комментариях к этой записи: <http://4winners.ru/bookreports>

**1.** Заведи «Дневник Успеха», в котором фиксируй как минимум пять достижений в конце каждого дня. Не ложись спать, пока в твоём Дневнике не будет пять пунктов. Не обязательно больших. Может быть, сегодня ты отжался на два раза больше, чем вчера. Это тоже достижение.

**2.** Перестань смотреть телевизор, а лучше выброси его или подари соседу. И четко фильтруй информацию, которая поступает в твой мозг.

**3.** Помимо того, чтобы постоянно жать на педаль газа, нужно иногда останавливаться для того, чтобы залить бензин. Встрой в свой день блоки отдыха, когда ты можешь расслабиться, ни о чем не думать и восстановить силы.

## Глава 5. Клуб

Шеф был непростым человеком. Однако ряд его качеств вызывал у меня большое уважение. Например, между решением и действием у Платона Аркадьевича проходило очень мало времени, зачастую всего несколько секунд. Может быть, во многом благодаря скорости принятия решений он и добился успеха?

Вновь отметить это достоинство нашего Шефа заставили два ярко-красных спортивных автомобиля. Они с самого утра красовались в центре салона, привлекая внимание прохожих. Некоторые даже останавливались поглазеть на них. Кто поскромнее — сквозь витрину, более смелые заходили внутрь и со всех сторон изучали двух красавиц. Даже сам Платон Аркадьевич несколько раз садился за руль, пока, как ему казалось, никто не видел.

Помимо яркого цвета машины сильно выделялись и еще одним параметром — ценой. Она была заметно выше остального ряда. Впрочем, внешний вид сразу давал понять, что эти авто стоят своих денег. Автомобили были олицетворением красоты и дороговизны.



Как я и ожидал, клиенты восхищались ими и более охотно брали дешевые варианты. Цена на обычные машины казалась гораздо ниже по сравнению с этими красавицами.

Четверг прошел не менее насыщенно, чем предыдущие дни моей новой жизни. Мне понравилось встраивать в день блоки отдыха. Это новшество оказалось своевременным. Ранний подъем, недосып и непривычная активность уже начинали сказываться на самочувствии. После обеда глаза буквально слипались.

Поэтому вчера, составляя план на день, я благоразумно включил в него 30 минут отдыха после обеда. Запершись в небольшой переговорной, которая используется для vip-клиентов и планерок по понедельникам, я отключил телефон и развалился не диванчике. На удивление, за полчаса удалось как следует отдохнуть, и вторая половина дня прошла еще более продуктивно, чем первая.

Следующим заданием Макса было соблюдение информационной диеты. Во время завтрака рука по привычке потянулась к пульту — хотелось включить телевизор, но я одернул себя, впрочем, не без некоторого сожаления. В интернете также не стал просматривать новости, а прочитал лишь несколько интересных статей.

С девушками наметились положительные сдвиги. С каждым днем знакомиться получалось все лучше. Теперь я испытывал всего лишь мимолетное волнение перед тем, как подойти к очередной красотке, и это очень радовало.

Впрочем, до Казановы мне было еще очень далеко. Если навык знакомства удалось отточить вполне неплохо, то договориться о свидании с кем-нибудь из новых знакомых никак не получалось. Я получал одни отказы, когда звонил назначить свидание. У одной времени нет, с другой по расписанию не совпадаем, третья в командировку уезжает... Интересно, это правда или все отговорки? Хотелось верить, что правда, но сомнения не оставляли.

Может, дело в том, что Москва такой город, где вечно ни у кого нет времени, тем более на любовь? Или я не понравился при первом знакомстве? Но зачем тогда давать свой номер, если не хочешь потом продолжить общение? Сколько ни думал, ответа не находил... Больше всего я переживал из-за невозможности увидеть Алену, у которой я спрашивал аналгин. Ее образ был для меня самым ярким и притягательным. Она запала мне в душу. Но почему-то именно ее номер постоянно был недоступен. Впрочем, я не терял надежды и упорно продолжал звонить.

Наконец, настал долгожданный вечер. За мной заехал Цик на синей тюнингованной девятке. Он еще в школе любил переделывать любые механизмы. Однажды Цик разобрал до последнего винтика мопед, который ему подарили родители на день рождения. Потом собрал, но ездить мопед почему-то отказывался. Впоследствии мы еще дважды вместе с Циком снова разбирали и собирали его, но оживить технику так и не удалось.

Когда в доме появился первый компьютер, на следующий день он также был разобран. Родители решили направить любознательность сына в мирное русло. Заплатили компьютерному мастеру, чтобы тот обучил Цика собирать и разбирать компьютер без вреда для его работоспособности. Цик ездил к мастеру, пока не изучил подробно каждую деталь и болтик.

Теперь, когда у меня что-то происходило с электротехникой, первым делом я звонил своему другу. Цик всегда был рад помочь. Сейчас он стоял у меня во дворе рядом со своей машиной. Похожа на девятку она была только снаружи. Внутренности составляли самые разные детали чуть ли не всех марок автомобилей, за исключением отечественных: начиная с мощнейшего двигателя и кончая спортивными сиденьями, рулем и ремнями безопасности.

— Здорово, Лоботряс! — заорал Цик на весь двор, когда я вышел из подъезда.

— Чего орешь? — шикнул я на друга. — Тут же соседи!

— Да плевать мне на твоих соседей, — еще громче проорал Цик. Когда мы здоровались, он крепко, аж до боли, похлопал меня по спине. Вот оно, фирменное приветствие Цика!

— А ты поздоровел, — усмехнулся я. Он и в правду стал огромным. Видимо, жена хорошо готовила его любимые пирожки. При росте метр девяносто гигантская фигура Цика вызывала неподдельное уважение.

— Да ты тоже не отстаешь, — захохотал Цик, хлопнув меня по плечу так, что оно сразу заныло.

— Цик, я не так силен, как ты. Давай доедем до клуба целыми, — я дал понять своему другу, что не стоит переходить приемлемые для меня границы физического воздействия. Ведь Макс говорил о том, как важно мужчине отстаивать свои границы.

— Ладно, поехали, уже пора!

Мы сели в машину. Цик надавил на педаль газа, и девятка с визгом сорвалась с места, вжав меня в удобное спортивное сиденье. Мы мчались по ночной сверкающей огнями Москве. Мой друг рассказывал, как у него все классно: хорошая работа, недавно переехали в новую квартиру с женой, и собираются заводить детей. «Да и новые колеса по спецзаказу поставил», — с любовью сообщил Цик новость о своей машине. Я понимающе кивнул.

— Ну а ты-то как? — выкидывая в окно бычок спросил Цик.

— Знаешь, тоже все супер, сейчас на работе вроде успехи пошли, ищу себе девушку, английский думаю изучать.

— Английский?! Зачем тебе это?

— Просто так.

— Да ладно, ты что-то Глеб вообще странный... На кой он тебе? В профессию что ли намылился или эмигрировать собрался? Бросай ты это дело! Помнишь, как мы в школе плевали из трубок бумажками в нашу Надежду Ильиничну? — напомнил Цик, изображая недовольное лицо учительницы английского.



— Еще бы не помнил! — и мы оба засмеялись.

Подрулив к клубу, мы вышли из машины.

— Парни, здорово! — услышали мы сзади голос Вяда.

— Сколько лет, сколько зим, а ты все такой же! — воскликнул я. — Только зачем кудри отрастил?

Вяд был высоким парнем и внешностью напоминал афро-американца. Он вечно одевался не как все. Вот и сейчас — темный деловой костюм, белые туфли и разноцветные носки. Нелепую картину дополняли черные кудри, смешно трепыхавшиеся на ветру.

— Ну ты красавец! Нас же с тобой в клуб не пустят! — мы с Циком заржали в две глотки.

Наш друг оставался невозмутимым:

— Со мной вас куда угодно пустят. Пошли!

Вяд обогнул очередь, не обращая внимания на чьи-то недовольные решлики. Поговорил с парнем на фейс-контроле, после чего тот ткнул пальцем в нас с Циком и сказал «Проходите». Нам осталось лишь с достоинством проследовать в клуб под неодобрительными взглядами толпы.

Как же хорошо встретится со своими старыми друзьями и отдохнуть! Весь вечер мы просидели, вспоминая веселые школьные и институтские годы. На нас, конечно же, обращали внимание: трое парней сидят за столиком в центре клуба и не прекращая ржут...

— Ты куда пропал, Глеб? Давно тебя не видно. Что даже позвонить было сложно? — спросил, наконец, Вяд.

— Да знаю я, просто в работу погрузился и совсем про все забыл. Зря я так, конечно... Больше не буду, обещаю!

— Хорошо, что вышел-таки на связь, — сказал Цик.

— Чтобы замаять вину, — предложил я, — давайте договоримся, встречаться как минимум 3 раза в месяц?

— А что, хорошая идея! Я за, — одобрил Цик.

— Я тоже — кивнул Вяд, и мы торжественно пожали друг другу руки.

Завтра на работу, так что я решил воздержаться от выпивки, что, ясное дело, не очень порадовало моих друзей.

— Ну ты чудик — из-за работы даже с друзьями не можешь выпить. Да ладно, давай хотя бы по чуть-чуть, — начал Вяд. — Цик так вообще за рулем, но тоже слегка выпьет — надо ведь встречу обмыть!

Несмотря на активные уговоры, я устоял. Когда призывы выпить, наконец, закончились, настроение сразу пошло вверх. Впервые за время нашей дружбы я сумел твердо отстоять свое мнение. Тем более в таком непростом вопросе. Ведь обижать друзей отказом мне тоже не хотелось.

Быть трезвым в клубе мне понравилось гораздо больше. Это было необычно. Раньше я и представить себе не мог встречу с друзьями, тем более в клубе, без выпивки. Поначалу это казалось чем-то странным и неестественным. Зачем вообще пришел тогда?! А сейчас было очень даже комфортно.

Обсудив все темы, мы решили, что пора по домам. Мы уже продвигались к выходу, и я случайно встретился взглядом с красивой девушкой возле барной стойки. Я почувствовал легкое волнение. Но постарался взять себя в руки и подошел к ней, предварительно крикнув ребятам, чтобы ждали меня на улице.

— Привет! Тебе очень идет это платье, — улыбаясь, сказал я. — Знаешь, мы уже с друзьями уходим, но ты мне понравилась. Оставь свой номер телефона, я очень хочу увидеть тебя еще раз.

— Извини. Ты на самом деле симпатичный, но у меня есть парень, и я его очень люблю! — ответила девушка и рассмеялась. К ней подошел стильный мужчина с двумя коктейлями в руках.

— Это твой знакомый? — ревниво спросил он девушку.

— Почти, — улыбаясь, ответила она.

— Хотел сказать, что вы очень классно смотрите вместе, — сказал я и быстро ретировался. Чувствовал я себя несколько неловко. Почему так получается, что красивые девушки уже заняты?

Уже выходя из клуба, я заметил еще одну скупающую девушку. Решил рискнуть и попробовать нестандартный подход.

— Привет! Я Глеб.

— Привет, я Маша.

— А почему одна? — улыбнулся я.

— Да просто решила немного отдохнуть... — вздыхая, сказала она.

— Маш, я бы очень хотел взять у тебя телефон, чтобы встретиться с тобой где-нибудь еще. Но знаешь, не стоит откладывать наше свидание на потом! Предлагаю устроить его прямо сейчас. Давай погуляем по ночному городу!

Маша улыбнулась. В голове мелькнула мысль, что когда девушки улыбаются, они становятся еще более красивыми.

— Ты не любишь откладывать на потом то, что можно сделать прямо сейчас? — подмигнула Маша.

— Точно!

— Тоже не люблю откладывать, пошли!

Я взял Машу под руку, и вывел из клуба. На улице меня ждали Вяд и Цик. Стоило посмотреть, как они пооткрывали рты от удивления, когда я вышел с красивой девушкой. Это уже сам по себе был необычный факт. Пикантности добавляло то, что еще 5 минут назад я был в их компании в полнейшем одиночестве.

— Глеб, сколько тебя можно ждать? — спросил Вяд, не сводя взгляда с моей спутницы.

— Ты что не один? — спросила Маша недовольно.

— Все нормально, это мои друзья. Парни, я встретил свою давнюю знакомую, Машу. Мы пойдем, погуляем.

— Одноклассница, наверно? — спросили ребята, улыбаясь.

— Ага, — кивнул я. — Учились вместе в первом классе, а потом Машу перевели в другую школу.



После этих слов парни все поняли и заулыбались еще шире. Ведь мы с ними учились вместе с первого класса до самого выпуска из школы.

— Мы тут решили немножко пройтись пешком, — сказал я. — Столько лет не виделись, есть о чем поговорить. Рад был видеть, парни, до встречи!

Мне было приятно видеть одобрительные взгляды друзей. Раньше в нашем трио я был самым стеснительным. А сегодня удалось показать, что и я парень не промах!

— Бывай, братан! Не пропадай надолго! Теперь видимся не реже трех раз в месяц!

— Заметано, — ответил я, и пожал ребятам руки.

Вяд и Цик разъехались по домам, а я пошел гулять с Машей...

### Ночь на все 100%

Мы шли по пустым улицам, держась за руки. Было тихо и свежо. С Машей было легко. Мы болтали без усталости, словно на самом деле были бывшими одноклассниками, встретившимися после долгой разлуки. А когда слова кончились, мы поцеловались. Это получилось само собой. Как и то, что последовало за поцелуем, когда мы оказались у меня дома, страстно срывая друг с друга одежду...

Уже почти засыпая рядом с Машей, я вспомнил о Дневнике Успеха. Вставать не хотелось, но сегодня мне было, что записать в свой новый блокнот, купленный специально для записи достижений. Тихонько, стараясь не разбудить Машу, я встал с кровати. На заполнение Дневника Успеха и составления плана на завтра ушло не больше 5 минут. После чего я вернулся к своей спутнице, раскидавшей свои темные кудри по подушке, лег рядом и провалился в сон...

Утром проснулся, опередив будильник на 10 минут. Отключил его и ушел на пробежку, оставив Машу спать дальше. Я ощущал себя настоящим победителем — настолько, что не чувствовал во время бега привычной ломоты в мышцах. Я даже послал воздушный поцелуй старушкам, усевшимся с утра пораньше на лавочке.

У меня не было секса уже больше двух месяцев... А тут сходил разок в клуб и сразу познакомился с классной девушкой. А сегодня мы проснулись у меня в постели после страстной ночи! Когда я читал книжку по соблазнению, мне казалось нереальным перейти к сексу уже на первом свидании. Но действительность, как оно часто бывает, превзошла все ожидания!

И тут на фоне радостных мыслей и сладких воспоминаний, я почему-то подумал про Алену. Захотелось увидеть ее. Странное желание, ведь мы всего один раз виделись, и теперь ее телефон был недоступен. Может быть, она специально дала мне чужой номер, чтобы отвязаться от не-

желательного знакомства. И тем не менее, сейчас мне было не по себе. Как будто я изменил Алене, переспав с другой девушкой...

А еще я не знал, как быть с Машей. Мы здорово поболтали, а потом провели шикарную ночь. Но почему-то мне не хотелось заводить с ней серьезных отношений. Просто она приглянулась мне в клубе, и захотелось секса. Теперь, наверно, придется долго объясняться... С такими грустными мыслями, ожидая тяжелого разговора, я вернулся домой.

Открыв дверь, я почувствовал аромат кофе. Маша уже во всю хлопотала на кухне под утренние телепередачи. Она сварила манную кашу и сейчас готовила бутерброды. Вспомнив, что Макс запретил смотреть телевизор, я его выключил.

— Привет дорогой! Я тут завтрак приготовила, — проворковала Маша так, как будто она живет со мной уже долгие годы. Мои опасения усилились.

— Привет! Где ты откопала манку? — удивился я.

— Да вон в том ящике. Подумала, что ты ее любишь, потому что другой каши у тебя не нашла.

— Да люблю, только готовить не умею.

— А я умею! Давай завтракать.

Было приятно, что кто-то позаботился обо мне и приготовил кашу. Раньше по утрам мне так же готовила кашу мама... А еще было приятно завтракать в тишине, без телевизора. И как в такой ситуации подойти к вопросу о наших отношениях?..

— Глеб, ты чего такой грустный? — спросила Маша.

— Да так, все нормально Маш! — ответил я, пряча глаза. А сам думал, как бы сказать ей правду. А правда заключалась в том, что если мы переспали, это еще не повод вторгаться в мою холостяцкую жизнь. Только я решился рассказать ей, что меня беспокоит, как она начала сама.

— Боишься сказать о том, что не готов к серьезным отношениям? — Маша улыбнулась и погладила меня по голове. — Не переживай, все нормально. Вчера мне было очень одиноко, и я хотела немного ласки. Знаешь, я очень благодарна, что ты мне ее подарил. Мы классно провели время! Но я хочу, чтобы эта ночь ни к чему не обязывала ни тебя не меня.

Я не верил своим ушам. Неужели и такое бывает — девушке нужны ласка, секс и при этом никаких обязательств! Мы вместе позавтракали, потом Маша уехала домой, а я отправился на работу. Сегодня возвращается Макс — будет, что ему рассказать.

### Бешеный механик

Закончив все запланированные дела по работе, я решил уйти домой пораньше. Шеф, конечно, посопровотивлялся, но больше для вида. Переполненный бурной радостью, которая бывает, когда вдруг уда-



ется слинять в середине рабочего дня, я, улыбаясь, шел к выходу. Меня настолько переполняло позитивом, что обходя идущего навстречу Петю Губареву, я лучезарно улыбнулся — ему и особенно стоящей рядом Насте. И тут же меня встретил силовой прием в виде жестко подставленного плеча.

— Смотри куда прешь, козел! — крикнул мне Губарев.

Стало очень не по себе. Видимо, он так и не смирился с моими новыми победами. И что мне теперь делать, как себя вести? Стерпеть обиду и извиниться? Молча развернуться и уйти? При Насте?! Ну уж нет. Хватит!

— Петь, это ты меня толкнул, сам смотри куда прешь, — сказал я тихо, но твердо.

— Да ты что, совсем офанарел что ли? — заорал Петя. — Мало того, что с работы раньше всех сваливаешь, теперь еще выеживаться будешь? В конец страх потерял?!

Внутри все начало бурлить, захотелось хорошенько врезать Губареву прямо по раскрасневшейся физиономии. Но останавливали возможные последствия драки. Во-первых, Петя был значительно здоровее меня и мог так отмутузить, что до дома я бы добирался на скорой с заездом в травмпункт. Во-вторых, мы на работе, вокруг коллеги и клиенты. И если о драке узнает Шеф, мне несдобровать — уволит, не разбираясь, кто прав, а кто виноват.

Собрав всю волю в кулак и сделав глубокий вдох, я посмотрел Губареву прямо в глаза и спокойно произнес:

— Петь, разговаривай нормально, я прекрасно тебя слышу. Если тебе есть что сказать, то предлагаю пообщаться, когда у тебя гормоны поутихнут.

— Ты, щенок, еще поговори мне... — еще чуть-чуть и у него пойдет пена изо рта.

— Хорошо, Петя, поговорим, но только в другом месте и в другое время.

Сказав это, я направился к дверям, спиной ощущая бешеный взгляд механика — он тоже не решился развивать конфликт на работе. Настя одобрительно улыбалась. Видимо ей понравился мой ответ.

Когда вышел на улицу, страшно захотелось закурить. Сколько раз я это делал после тяжелых трудовых будней, это было своего рода ритуалом. Прошло уже пять дней, как я не брал сигареты в рот. И это давалось мне нелегко.

Я и раньше пробовал бросить курить. Но в нашем мужском коллективе, где самые важные новости обсуждаются в курилке, сделать это было непросто. Я уже привык начинать утро с кофе и сигареты, делать перекуры на работе, а после окончания покурить в свое удовольствие, отключившись от всех забот. Сейчас рука то и дело старалась по привычке нащупать в кармане знакомую пачку. Однако ее там больше не было — решил завязать, значит, больше не курю!

Домой я вернулся раньше, чем планировал, поэтому решил заняться мелкими задачами. Их я опять объединил в один блок. Наконец-то прибил

несчастный плитус, до которого все не доходили руки, хотя отвалился он уже больше года назад. Провел на кухне генеральную уборку и аккуратно разложил все по полочкам. Теперь не придется искать по полчаса приправу или открывалку.

Закончив с кухней, сходил в магазин сантехники и купил шланг для душа. Попробовал поменять его сам, так как в магазине уверили, что это плевое дело. У меня ушло почему-то часа полтора. При этом так и не удалось нормально прикрутить шланг. Если раньше я хоть как-то мог мыться под душем, то сейчас это стало вообще невозможно. Пришлось вызвать на завтра сантехника.

Как раз к концу моих мучений с шлангом курьер принес посылку с материалами семинара о том, как легко и быстро выучить любой иностранный язык. Это была вторая в моей жизни покупка через интернет — оказалось очень удобно.

Английский я решил учить самостоятельно. Уж лучше буду заниматься языком один час дома, чем тратить два часа на дорогу и обратно, плюс час на самих курсах. В итоге экономия — целых 2 часа.

К тому же, я приобрел курс, в котором раскрывались методики изучения английского, которые преподают в разведслужбах. Используя их, разведчики учились понимать язык и свободно на нем общаться всего за шесть месяцев. Теперь в мой график нужно добавить пункт «изучение английского языка».

## Мужской разговор

Вечером раздался звонок Макса. Он был как всегда весел и бодр:

— Здорово, Глеб! Как твои дела?

— Отлично! Прибил плитус, получил посылку с курсом английского, — отпартовал я. — Ты уже вернулся?

— Да, вот только что вернулись домой. Можно будет встретиться через часок. Ты свободен?

— Да, конечно. Тогда в 9 в кафешке?

— Договорились.

Каждый вечер после девяти у меня просыпался богатырский аппетит. А если я выбирался куда-нибудь в кафе, есть хотелось невыносимо... Но раз я дал себе обещание не есть перед сном, приходилось как-то с этим справляться. Поэтому сейчас мы с Максом заказали только чай. Радовалось лишь то, что Макс тоже не ел, иначе сдерживать себя было бы совсем тяжело.

— Первое время трудно приходится, когда ты только вводишь в свою жизнь новую привычку. Потом даже представить себе не сможешь, как можно объедаться каждый вечер, — подбодрил Макс, проследивший за моим взглядом. Я жадно уставился на парня, уплетавшего за обе щеки большой стейк с макаронами.

— Как же — не сможешь... Да я каждый день на грани срыва! Автоматически подхожу к холодильнику, хотя и не хочу к нему идти, постоянно о еде думаю — пожаловался я на тяжелую жизнь.



— Скоро пройдет — расслабься. Вот чай принесли вкусный, давай попьем, — Макс отвлекал меня от идеи заказать макароны. — Как у тебя прошли эти два дня? Какие результаты?

— Ты знаешь, произошло столько всего, сколько раньше не происходило за полгода! — я рассказал об изменениях на работе, о сегодняшнем столкновении с Петей Губаревым, о встрече с друзьями в клубе... Ну и конечно о Маше и сексе прямо на первом свидании.

— Красавец! — похвалил Макс. Судя по всему, его порадовала моя любовная история.

— И что она тебе прямо так сказала, чтобы ни на что серьезное не рассчитывал? — качая головой, поинтересовался он.

— Да, так и сказала. Мы даже телефонами не обменялись.

Макс расхохотался.

— Вижу, ты далеко продвинулся в теме соблазнений. Заняться сексом на первом свидании — это зачет!

Макс всегда говорил громко, даже когда шептал. Но после этих слов на меня сразу обернулась половина посетителей. Причем, что удивительно, большинство девушек, даже тех, что сидели с парнями.

— Потихише ты, все же смотрят на меня, — одернул я Макса.

— Да ладно, узнав о тебе эту маленькую тайну, девушки заинтересовались тобой еще больше, — сказал Макс, и опять взорвался раскатистым смехом.

— На самом деле, я говорю искренне, ты действительно молодец, — отсмеявшись, продолжил Макс. — Многие люди считают, что это невозможно. И если ты расскажешь им свою романтическую, — на этом слове мой наставник хитро подмигнул, — историю, они скажут, что ты все сочиняешь, и это сказки.

— Точно. Я сегодня не выдержал — рассказал паре товарищей на работе. Они не поверили. Достали придирками, мол, как это «девушка красивая и классная в клубе одна? С первым встречным пошла гулять по ночному городу? Тут же подарила ночь любви?! Проснулась в чужой квартире — пошла завтрак готовить? А потом спасибо сказала?! И сама себя за дверь выставила?» В общем, решили, что я все выдумал.

— Такое бывает очень часто. Люди ограничены своим опытом. Если в их жизни такого никогда не было или им не хочется в это верить — они будут всячески отрицать даже возможность твоего сценария. Главное, не пытайся ничего доказать, получай удовольствие просто от того, что ты это сделал.

— Да я и так сегодня весь прямо фонтанирую позитивом! Не считая встречи с Петей, конечно. Макс, а как твоя поездка?

Макс рассказал о своем визите в Черногорию. Оказывается, там потрясающе красиво, и недвижимость по сравнению с Россией весьма недорогая. Трехэтажный дом с видом на море можно купить за те же деньги, что и небольшую квартиру в Перово.

— Да ладно, — не поверил я своим ушам.

— На полном серьезе, Глеб! Жилье там гораздо дешевле, чем в Москве.

Мы заказали еще чая. Я переключился на планирование и поведал Максиму о том, как удобно объединять мелкие дела в один блок и разом их закрывать. Перечислил, сколько всего успел; и кухню убрал, и плинтус прибил, и даже душ попробовал починить, хоть ничего с ним и не вышло.

— А зачем ты в душ сам полез? — неожиданно задал вопрос Макс.

— Как это зачем? — не понял я.

— Зачем браться за то, что ты не умеешь делать?

— Ну а как иначе? Мне родители всегда говорили, что настоящий мужчина должен уметь починить кран. И в розетке, если что, поковыряться. И с прочими вещами по дому разобратся.

— А тебе это нравится делать?

— Не особо, но куда деваться?

— Я считаю, что настоящий мужчина должен заниматься тем, что приносит ему удовольствие и деньги. И что он умеет делать хорошо.

— А как же быть с тем, что не нравится, но надо сделать? — недоуменно спросил я.

— А то, что не нравится, либо получается плохо и неэффективно, лучше поручать другим. Сейчас полно различных сервисных служб. Что-то сломалось — набрал телефон, они тут же приехали, за 5 минут все починили за вполне вменяемую сумму. А ты бы сам ковырялся полдня, не зная

всех тонкостей. То есть вместо того, чтобы сделать что-то реально ценное и полезное, ты из-за вбитых родителями стереотипов убил полтора часа своей жизни на всякую ерунду.

— Действительно, — ответил я грустно. — Зачем я сам полез душ чинить? В итоге ведь еще больше его поломал, — затея с починкой душа казалась мне все более глупой.

— Глеб, ты профессионал в своем деле. Оно тебе нравится. И лучше сконцентрироваться на развитии своих сильных навыков. Все остальное, в чем ты не профессионал, стоит по возможности делегировать. Если что-то случается, вызывай специалистов, которые сделают все гораздо быстрее и лучше. А это время пусти, например, на то, чтобы заработать еще денег. Намного больше, чем ты потратишь на мастеров. Либо на обучение тому, как зарабатывать деньги. Либо на отдых.

Для меня это было озарением. Однажды я потратил несколько часов на то, чтобы наладить дома неработающую розетку. Так меня еще и несколько раз шандарахнуло током! А недели три назад пытался самостоятельно переустанавливать Windows на ноутбуке — решил не беспокоить Цика по мелочи. На это у меня ушло почти два дня. Хотя на самом деле это можно было сделать в компьютерном сервисе всего за 700 рублей и пару часов.

— Старайся все, что тебе не нравится делать, передать делать кому-то другому. Даже за деньги. Их ты можешь потом заработать, а вот время, проведенное в возне со шлангом, ты уже не вер-



нешь, — продолжил Макс. — Плюс у меня есть для тебя специальное очень ценное задание на ближайшие дни.

— Какое? — с недобрим предчувствием спросил я.

— Не делай того, чего нет в плане. Вообще не делай.

— Даже если я забыл в свой план включить поход в магазин или ресторан? И мне придется остаться совсем голодным? — моему возмущению не было предела.

— Даже так. Это заставит тебя научиться составлять более реальные планы, которые будут выполняться.

Я обреченно кивнул. Спорить с Максом бесполезно. Надо будет сегодня хорошенько все спланировать! И перепроверить, чтобы не упустить ничего важного.

— А как у тебя со спортом?

— Бегаю по утрам. Этого недостаточно? — вздохнул я.

— Да, маловато. Впереди выходные, чем ты хотел заняться? Хотя, что это я спрашиваю — у тебя Колесо Жизни с собой?

— Да конечно. Я всегда его с собой ношу чтобы не забывать, какие сферы нужно развивать.

— Отлично, посмотри, что у тебя в яркости жизни.

Я нашел соответствующий сектор, и зачитал:

— Та-ак... в клуб я уже сходил, еще нужно покататься на мотоцикле и прыгнуть с парашютом.

— Здорово, я тоже давно хотел прыгнуть! За-метано, едем в выходные!

— Ну, даже не знаю, страшновато как-то... — я не был готов к столь стремительному развитию событий.

— Не дрейфь! Едем, — Макс не отступал.

— Да я не боюсь... Думаю, времени может не хватить, — я судорожно пытался придумать правдоподобную отмазку, с ужасом понимая, что вряд ли она прокатит. Ведь если Макс что задумал — это будет сделано, можно не сомневаться.

— Как это времени не хватит, впереди выходные! Тем более что ты написал это у себя в плане. А то, что ты пишешь и обещаешь сам себе, обязательно нужно делать. В следующий раз будешь более серьезно обдумывать то, что планируешь в своей жизни, — засмеялся Макс.

— Да это уж точно.... — я нервно сглотнул.

— Значит, планируй на выходные прыжок с парашютом. Все узнай и потом позвони мне, прыгнем вместе.

— Договорились, — с дрожью в голосе сказал я, проклиная себя за то, что ляпнул про парашют. А Макс, судя по всему, вообще ничего не было страшно. По крайней мере, говорил о предстоящем прыжке он так, как если бы мы просто собрались сходить в кино.

## Как избавиться от долгов

— Хорошо, по поводу выходных решили. Как у тебя с остальными делами? С чем были сложности?

— Есть одно дело, которое я постоянно откладываю, — признался я нехотя. — Дело в том, что мне один человек должен денег, и никак не может их отдать.

— Сколько?

— Пятьдесят тысяч рублей.

— Да уж, месяц твоей работы.

— Так вот, он уже давно не может никак отдать долг. Я на него особо стараюсь не давить своими звонками, а то кто его знает, вообще вдруг трубки перестанет брать. Звоню раз в неделю, вроде как есть шанс сохранить добрые отношения и вернуть долг. Каждый раз он обещает на следующей неделе отдать.

— Да, влип ты серьезно.

— Ну а что делать, если он не отдает? В суд я на него все равно не подам...

— Хочешь услышать, как я поступаю со своими должниками? — спросил Макс.

— Ну да.

— Раньше, когда я был еще неопытным в отношениях с деньгами, тоже давал знакомым займы по любому поводу. Стеснялся отказать, считал себя обязанным помочь. И замечал, что отношения с ними от того, что я даю им в долг, не улучшаются (хотя мне казалось, что должны бы), а наоборот,

ухудшаются. Еще больше меня шокировал тот факт, что человек, которому ты дал денег в долг, подсознательно настроен к тебе очень негативно. Каким бы близким человеком он тебе ни был. И чем больше сумма, которую ты ему дал, тем больше он желает тебе зла.

— Почему? Ведь он, наоборот, должен быть мне благодарен. Я выручил его в трудную минуту! — я был искренне возмущен.

— Это пошло еще с древности, когда только появились деньги. Люди не умели с ними обращаться — занимали большие суммы и потом не хотели отдавать их. Самым простым в такой ситуации было убить человека.

— Что, и сейчас?

— Сейчас уже другое время, мы стали более цивилизованными. Убиваем друг друга немного реже, но в подсознании это все осталось. Да и твои чувства к должнику явно не созидательные: обида, злость, гнев, иногда даже агрессия.

— Да я практически каждый день об этом думаю, — согласился я. — И легко догадаться, что мысли у меня не самые радостные. Но что же мне делать, чтобы вернуть деньги?

— Вот видишь, — Макс покачал головой. — Мало того, что ты отдал свои деньги этому человеку, но вот этими ежедневными мыслями ты традишь на него и жизненную энергию. И тем самым ослабляешь себя. Самое простое, что ты можешь сделать, это подарить ему этот долг.

— Подарить? Просто так? — изумился я.



— Возьми на себя ответственность, извлеки из этого урок. Когда у тебя взяли деньги в долг и не возвращают, Бог или вселенная избавили тебя от них. Причем, весьма падающим способом. Ты мог потерять эти деньги или у тебя могли их украсть. Или были бы проблемы со здоровьем, пожар или еще что-то. Тот человек, который взял у тебя в долг, фактически тебя спас.

Я усомнился, не шутит ли Макс. Но он был абсолютно серьезен.

— Поблагодари его за урок и прости ему этот долг. Сделай человеку подарок. Если знаешь его телефон, то обязательно сообщи о своем решении, а лучше сделай это при встрече, — Макс серьезно смотрел на мою удивленную физиономию. — Долги — это то, что тянет тебя назад и не дает свободно развиваться. Прости человеку его долг, и он уже не будет на подсознательном уровне желать тебе смерти. Тем самым даст тебе нормально развиваться. А деньги к тебе вернуться, только уже через другие источники. Я понимаю, все это смахивает на мистику... Но если ты хочешь расти дальше, тебе нужно избавиться от долгов которые тянут тебя назад.

— А могу я простить мысленно и при этом ничего не говорить ему?

— Нет, — ответил Макс. — Потому что в этом случае ты все равно в глубине души сохраняешь привязку к должнику и к деньгам. Когда ты прощаешь долг, в твоём подсознании, в твоей жизни освобождается место для новых людей, денег

и знаний. И та энергия, которую ты потратил на попытки вернуть долг, возвращается к тебе обратно. Давая другому свободу, ты освобождаешься от привязки к вещам.

— Никогда об этом не думал. Но все равно жалко прощать пятьдесят тысяч! Ради них я долго и упорно работал...

— Поверь, они к тебе обязательно вернуться. Воспринимай эту ситуацию как хороший урок.

— Хорошо, попробую. Завтра встречу с ним, и поговорю.

— И сделай это с утра.

— Зачем? — удивился я. — Очередной мистический ритуал?

— Нет, — улыбнулся Макс. — Здесь все проще. Одно из главных правил успешных людей — делать самые сложные и неприятные задачи прямо утром. В то время как все остальные стараются оттянуть их до самого последнего момента. Ты сам знаешь, что в твоём списке есть много дел, которые тебе не хочется делать. Я их называю лягушками. Так вот, для того, чтобы твой день прошел достаточно хорошо, утром необходимо «съесть» всех самых противных лягушек. В данном случае твоя первая лягушка — это подарить свой долг.

— Ладно, утром так утром, — согласился я.

— Все, у меня завтра много дел — надо выспаться. Да и тебе, думаю тоже нужно отдохнуть после бурной ночи с Машей, — похлопав меня по плечу, сказал Макс. — Узнаешь о прыжках — поз-

вони мне. И продолжай двигаться в том же духе, у тебя хорошо получается!

На этом мы попрощались. Дома я первым делом записал все сегодняшние успехи. Составляя план на завтра, постарался сделать его максимально подробным. Зафиксировал все дела, которые нужно будет сделать. Вплоть до того что нужно зайти в магазин. Я даже составил заранее список продуктов, чтобы ничего не забыть.

Отключился я почти сразу, как коснулся подушки.

### Домашнее задание

Если читая эту книгу, ты выполняешь задания, которые дает Макс Глебу, оставляй свои вопросы и отчеты по заданиям в комментариях к этой записи: <http://4winners.ru/bookreports>

1. *Не делай того, чего нет в плане.*
2. *Запланируй активные выходные.*
3. *Рассчитайся с должниками.*
4. *Начни «есть лягушек» по утрам.*



## Глава 6. Самое противное дело

### Отрицательная Мотивация

Пятница началась с уже традиционной пробежки. А вот душ после вчерашней поломки нормально принять так и не удалось. «Ладно, сейчас потерплю, а вечером придет сантехник и все починит», — утешал я себя, обливаясь водой из ковшика.

Помимо выполнения заданий, которые дал вчера Макс, я решил усилить мотивацию и ввести в свою жизнь штрафы за невыполнение намеченного. Причем штрафы установил себе денежные. Если я не выполняю то или иное дело в запланированное время, то плачу штраф 300 рублей. Откладываю их в специальный конверт. Деньги эти потом пускаю на благотворительность.

Честно говоря, именно это и заставило меня с утра делать то, чего совершенно не хотелось. Мысли о том, что если не выйду на пробежку, то придется лишиться 300 рублей, подняли меня с кровати. Вроде бы не самая огромная сумма, но расставаться с ней из-за своей лени очень не хотелось.

По дороге на работу «съел лягушку», позвонив своему должнику Паше. Раньше каждый звонок заканчивался ничем. Но сейчас я наконец-то собирался покончить с этой безрадостной историей.

— Паш, привет, это Глеб

— Да, привет, Глеб, узнал.

— Давай встретимся, есть разговор.

— Ты, наверное, по поводу долга, Глеб. Я пока не могу вернуть деньги... — начал оправдываться Паша.

— Да нет, просто хочу с тобой увидеться. Надо кое-что обсудить, но не по телефону.

— Ну ладно, раз так, — без особого энтузиазма отозвался Паша.

— Давай в 7 на «Третьяковской», я как раз после работы буду проезжать. Встретимся в метро в центре зала.

— Хорошо договорились.

Было немного не по себе. Я еще не свыкся с мыслью, что мне придется подарить Паше кровные 50 000 рублей. Хотя была ни была, все равно он их не отдает...

Сегодня мой план был составлен иначе, чем в другие дни. Я постарался учесть даже малейшие детали, продумал все свои передвижения и то, куда можно зайти по пути, чтобы успеть больше. Даже запланировал, кому и когда позвоню. И конечно, оставил резервное время на случай, если вдруг что-то пойдет не так.

Следовать подробному плану, да еще когда тебя мотивируют штрафы, было прямо-таки экс-

тремальным занятием. Я чувствовал, как накаляется атмосфера, когда подходит к концу время на выполнение того или иного дела. Каждую секунду в голове тикали часы. Было ощущение, что я играю роль Джеймса Бонда, которому нужно успевать все быстро и вовремя. И который всегда знает, что его ждет впереди, даже если это что-то идет не по плану.

В офисе меня дожидалась Настя.

— Привет Глеб, как настроение? — спросила она приветливо.

— Отлично, Насть, — бодро ответил я, проходя мимо.

— Глеб, подожди! Куда ты так несешься. Можешь уделить мне минутку?

— Конечно, а что случилось? — спросил я, улыбаясь.

Настя опустила глазки, изображая стеснительность, и проворковала:

— Глеб, ты очень сильно изменился за последнее время... Но почему ты меня не замечаешь?

— Насть, ты про что?

Она поправила прическу, и стала накручивать локон на палец:

— Может быть, в кино как-нибудь сходим? Я давно уже нигде не была...

Вот это да! Раньше внимания на меня не обращала, а теперь сама в кино приглашает! Видимо, ночь с Машей и впрямь придала мне уверенности. Потому что теперь я чувствовал себя гораздо спокойнее даже рядом с очень красивой девушкой.



— Конечно, можно. Давай только не на этих выходных — у меня уже все распланировано. Собираюсь прыгать с парашютом. Поэтому если в кино, то на следующей неделе, — ответил я сдержанно.

— С парашютом? — удивилась Настя. — Это же опасно!

— Разве? Люблю экстрим.

— Хорошо, давай тогда на следующей неделе! Только обязательно, — ответила Настя, провожая меня глазами.

Странно, но почему-то в течение дня возникало много незапланированных дел, которые нужно было обязательно сделать. Одни я записывал в «резервные блоки» и выполнял, другие записывал на бумаге, чтобы внести в план на завтрашний день. В итоге прожить свой день, совершенно не выполняя того, чего в плане нет, так и не получилось.

Я влетел на два штрафа, выполняя поручение шефа съездить на встречу с клиентом. Тут даже не помог резервный блок. На встречу ушло 3 часа, а в запасе у меня оставался всего лишь час. Проанализировав ситуацию, я понял, что помимо обычного плана на день, нужно составлять еще и план «Б». На случай, если вообще все идет не так, как я планировал.

Также интересным открытием стало то, что можно закрывать дополнительные дела во время передвижений и тем самым экономить время. Например, по пути к клиенту я позвонил в парашют-

ную секцию и спросил, как следует готовиться для своего первого прыжка.

Каково же было мое удивление, когда узнал, что нужно просто быть здоровым и в трезвом состоянии. Ну и конечно же, иметь желание прыгнуть. Я остановил свой выбор на одном из аэродромов Подмосковья, примерно в трех часах езды от Москвы. Забронировал на воскресенье два места для прыжка в тандеме. Вечером обрадую Макса!

## Гора с плеч

Подъезжая к «Третьяковской», я увидел Пашу в мятом пиджаке и джинсах с обвисшими коленями. «И почему большинство мужчин обычно совершенно не следит за собой? — думал я, выходя из вагона метро. — А ведь раньше я сам носил мятую одежду и грязные ботинки. Конечно, и сейчас меня суперчистюлей не назвать, но за ботинками уже слежу. Да и за одеждой тоже».

Мы поздоровались и вышли на улицу. Я смотрел Паше прямо в глаза. Он же избегал моего взгляда, рассматривая ботинки.

— Глеб, я прекрасно помню про долг! И понимаю, что подвожу тебя. Просто сейчас вообще никак не получается рассчитаться... Ты уж извини! Я все верну, только... немного позже, ладно? Может, в следующем месяце получится...

Я сделал глубокий вдох, выдох, собрался с мыслями и проговорил:

— Паш, я встретился с тобой совершенно не для этого. Хочу тебе сказать, чтобы ты забыл про этот долг. С этого момента ты мне ничего не должен. Пусть это будет мой подарок.

— В смысле? Как это подарок? — Паша напугался.

— В прямом смысле. Деньги, которые я тебе дал, прими от меня как подарок. Не нужно ничего возвращать. Ты мне больше ничего не должен. Ни сейчас, ни через месяц. Поэтому забудь про эти деньги и не переживай.

— Нет, Глеб, — возразил Паша. — Давай я все верну, когда у меня появятся деньги. Тут одно дело — подвернулось, как раз заработать смогу...

— Паш, расслабься. Еще раз говорю: ты мне ничего не должен и забудь про это. Все, мне пора бежать. Желаю тебе успехов!

Я пожал руку ошеломленному товарищу и направился к метро. Паша так и остался стоять — видимо пытаясь осознать, что произошло и какая муха меня укусила.

Во время разговора и даже после я чувствовал себя немного неловко. В начале я был сильно зол на себя. Как же так? Подарить пятьдесят тысяч после стольких переживаний и усилий, но когда я чуть позже, еще раз прогнал в голове происшедшее, возникла какая-то легкость и чувство радости за то, что теперь не нужно было думать. Недаром говорят: «Гора с плеч свалилась». В моем случае

это была если не гора, то большой камень — уж наверняка! И как я раньше не замечал, что постоянное напряжение из-за невозможности вернуть деньги так сильно действует на меня?..

Теперь же было ощущение свободы, да еще и радость оттого, что сделал нечто полезное и себе, и другу. Макс был прав: теперь моя энергия не расходовалась впустую. Это потрясающее ощущение — освобождаться от долгов! Я ощущал спокойствие и уверенность.

В восемь часов раздался звонок в дверь, пришел сантехник.

— По вам можно часы сверять! — сделал я комплимент.

— А как сейчас по-другому? Все деловые, хотя, чтобы все было вовремя, — ухмыльнулся сантехник.

Немного повозившись со шлангом от душа, он сказал:

— Все готово.

Это ж надо! Он потратил всего 5 минут, и душ работал! А я вчера полтора часа провозился и сделал только хуже...

— Сколько с меня?

— Триста рублей.

— Вот держите, — я протянул три сотни, после чего мастер попрощался и ушел.



## Источник энергии

— Всего за триста рублей я решил проблему, которая мне досаждала полгода. 5 минут — и все готово! И зачем вчера потратил полтора часа разбираясь с душем самостоятельно? — делился я новостями с Максом.

Мы опять сидели в нашей кафешке. Официантки здоровались и улыбались, узнавая своих постоянных клиентов.

— Старайся минимизировать в своей жизни то, что тебе не нравится делать. Передавай кому-нибудь другому. Это умение особенно важно, если ты планируешь когда-нибудь заниматься бизнесом. Учись снимать с себя рутинные задачи и отдавать их другим людям. А чтобы наши слова не расходились с делом, возьми листочек и напиши, что тебе не нравится из того, что ты делаешь ежедневно. Точнее, что отнимает у тебя энергию.

Я достал блокнот с ручкой и хорошенько задумался. А потом записал 10 пунктов:

1. Уборка дома.
2. Пустые разговоры с ненужными людьми, чужие проблемы, которые я взваливаю на свои плечи.
3. Недосыпание.
4. Невозможность позволить себе купить некоторые вещи.
5. Переедание перед сном.
6. Общение с неадекватными клиентами.

7. Дорога в переполненном транспорте.

8. Плохое самочувствие.

9. Прерывания.

10. Поездки в магазин за продуктами.

— Отлично. Завтра тебе нужно свести к минимуму три дела из этого списка. От чего бы хотел избавиться больше всего?

— От уборки дома, я даже ее самой первой написал, — оживился я. — Только вот непонятно, как это сделать...

— А что тут сложного? — удивился Макс. — Найми домработницу, и она к тебе за 1000 рублей будет каждую неделю приходить. Уберет всю квартиру, да еще постирает и вещи погладит.

— Это же 1000 рублей, жалко как-то. Я и сам за них уберусь.

— Глеб, сейчас ты мыслишь, как бедный человек, который на всем пытается сэкономить за счет своего времени. Посчитай, сколько времени ты сохранишь для себя. Представь, сколько сил у тебя появится, если ты не будешь заниматься этой нудной уборкой. Да ты за время, пока домработница будет убирать, гораздо больше денег заработаешь!

— И что, у тебя тоже домработница есть?

— Конечно! И пока она убирает, мы занимаемся гораздо более важными и ценными для нас вещами.

— Ладно, решено. Завтра найду себе домработницу. А может, дамь контакты своей?

— Да конечно, записывай.

Я сразу внес контакты в мобильник. Потом записал в план на завтра: «Позвонить домработнице».

— С этим разобрался. От чего еще ты бы хотел избавиться?

— Еда на ночь, очень много энергии отнимает — утром вообще невозможно встать с кровати, если переел. Но я уже исключил это из своей жизни, — сказал я, и жалобно добавил: — сейчас после восьми вечера вообще не ем, хоть и очень хочется.

— Это нормально, скоро войдет в привычку и будет проще, — подбадривал меня Макс.

— Над прерываниями я работаю постоянно, вспоминая жонглера. Очень нравится режим «Всем спать», коллеги уже особо не дергают. А еще походы в магазин за продуктами и стояние в очередях убивают энергию почти каждый вечер. С этим-то что можно сделать?

— А ты как сам думаешь? — задал свой любимый вопрос Макс. Он не давал мне расслабиться, заставляя самого решать свои проблемы.

— Наверно, лучше ездить один раз в «Ашан» и там закупаться сразу на месяц.

— Да, это хорошая мысль. А можно ли сделать так, чтобы вообще не ездить за покупками? — задал Макс наводящий вопрос.

— Точно, — меня словно озарило. — Можно нанять кого-нибудь, чтобы он съездил и купил. Или вообще заказать через интернет, и все привезут прямо домой!

— Молодец, Глеб.

— Вот этим завтра и займусь, — пообещал я Макс.

— Правильное решение. Когда избавишься от первых трех вещей, отнимающих энергию, переходи к следующим. И так далее, пока все их не уберешь из своей жизни. Или, по крайней мере, не минимизируешь. Ты увидишь, сколько у тебя появится энергии! Теперь напиши второй список из тех вещей, которые тебе нравится делать и которые дают тебе энергию.

— С этим у меня тоже проблем нет, — и рядом с первым списком я быстро написал второй:

1. *Общение с успешными людьми.*
2. *Хорошая зарядка.*
3. *Отдых с друзьями в клубе.*
4. *Обтирание горячим полотенцем по утрам.*
5. *Гимнастика во время 10-минутных перерывов.*
6. *Секс.*
7. *Игра в теннис.*
8. *Танцы.*
9. *Езда на хорошей машине.*
10. *Получение денег.*

— А теперь выбери из этого списка три вещи и завтра начинай их прорабатывать.

— Ну, многие я уже делаю. Осталось чаще играть в большой теннис — очень нравится, но край-



не редко получается. И прибавить танцы вместе с сексом. Над этим я тоже работаю!

— Хорошо. Важно постоянно пополнять этот список и пробовать что-то новое.

### Эмоции и действие

Еще я рассказал Макс, что решил дополнительно дисциплинировать себя с помощью денежных штрафов.

— Отлично! Рад, что ты сам до этого дошел. Я тоже себя штрафую деньгами, если что-то не делаю или нарушаю свои обещания, — сказал Макс, и, увидев мой удивленный взгляд, добавил: — Глеб, я тоже человек, и у меня тоже не всегда все гладко. Бывают провалы, хотя и достаточно редко. Важно не позволять отрицательным действиям войти в привычку. К сожалению, многие люди за просто могут не сделать того, что пообещали сами себе. Просто сказав: «Я это сделаю завтра». Хотя это «завтра» переходит в следующее «завтра» и может так никогда и не наступить...

— Но когда начинаешь себя штрафовать за невыполнение обещаний, данных самому себе, — продолжал Макс, — это заставляет тебя вставать с кровати и действовать. Вне зависимости от того, хорошее у тебя настроение или плохое. Ведь ты же на работу ходишь в любую погоду, в любом настроении?

— Ну да, попробуй не приди! — отозвался я. — Сразу влетит от Шефа.

— Вот и к любым своим запланированным делам нужно относиться так же. Вообще, очень важно разделять эмоции и действия. Это одна из ключевых черт характера успешных людей. Они действуют, несмотря на самочувствие и настроение. Хорошее настроение — они работают, плохое настроение — они все равно работают, а не говорят, что у меня депрессия и теперь я могу неделю ничего не делать. Именно поэтому они лучшие, именно поэтому у них есть результаты в жизни. Они умеют разрывать связь между эмоциями и действием. Очень рад, Глеб, что ты понял это без моей помощи. Крайне важно себя контролировать, особенно на первом этапе.

Я вспомнил многочисленные ситуации, когда пытался «начать жить с понедельника». Уже во вторник-среду я бросал начатое из-за плохой погоды, скверного настроения или других сдерживающих факторов. Теперь прекрасно понимаю, почему у меня не получалось взяться за свое здоровье и за личную жизнь более серьезно.

Каждый раз, общаясь с Максом, я узнавал что-то новое, лучше узнавал себя, хотя и не всегда с хорошей стороны. Я начинал понимать, что делаю неправильно и что нужно сделать для достижения результатов.

— Глеб, дружище, вернись в этот мир! — громкий голос Макса вытащил меня из размышлений.

— Пробую анализировать все то, что раньше делал неправильно... — медленно произнес я.

— Полезное занятие. Правда, затянуться может надолго. Кстати что у нас с выходными?

— Все разузнал и уже договорился. В воскресенье едем в Ступино, будем прыгать, — сказал я уверенным тоном. Но стоило представить прыжок, и сердце моментально ушло в пятки...

— Классно, как раз то, что надо! Ладно, давай собираться, а то мы уже засиделись. На завтра есть для тебя пара классных заданий. Уверен, они тебе понравятся:

**1.** Завтра как следует выспись. Отключи будильник и спи до того момента пока не проснешься сам.

**2.** Погуляй где-нибудь на природе в одиночестве. Тебе нужно отдохнуть и расслабиться.

— Не на шашлык с пивом, а один на природу, — заметив мое недоумение, уточнил Макс. — Послушай птичек, посмотри на деревья. Погуляй так часа два. И готовься к прыжку с парашютом. В воскресенье будет горячо!

## Домашнее задание

Если читая эту книгу, ты выполняешь задания, которые дает Макс Глебу, оставляй свои вопросы и отчеты по заданиям в комментариях к этой записи: <http://4winners.ru/bookreports>

**1.** Составь список вещей, которые крадут твою энергию, — от них надо избавиться или минимизировать. Завтра сделай 3 действия по уменьшению этих вещей.

**2.** Составь список того, что придает энергию. Каждый день выполняй 1 действие по увеличению энергии.

**3.** Один день в неделю спи без будильника, пока не проснешься сам.

**4.** Замедляйся на природе.

**5.** Прыгни с парашютом или сделай еще что-нибудь некомфортное для себя!

**6.** Начни изучать интересный тебе иностранный язык. Подробнее о быстром изучении иностранных языков мы написали здесь:

[www.finance1.ru/lang](http://www.finance1.ru/lang)



## Глава 7. Прыжки с парашютом!

Как просыпаться рано утром?

Мы летели по трассе, легко обгоняя другие машины. Макс вел свою машину очень спокойно и уверенно. Я рассказывал, как провел вчерашний день.

Хотя всю неделю был жуткий недосып, встал я в 10 утра. Начал день с «лягушек» — вылил суп, который стоял в холодильнике уже несколько месяцев и в котором успешно начала развиваться новая форма жизни. А выходя на пробежку, захватил большой пакет с мусором, который скопился за несколько дней.

Остановившись за десять метров до помойки, я замахнулся пакетом, и высоко его подкинул, рассчитывая, что тот красиво шлепнется прямо в центр контейнера. Пакет не долетел и рухнул примерно в метре от цели. Почувствовав спиной сверлящие взгляды бабулек на скамейке, я быстро подбежал к пакету и закинул его в контейнер. В следующий раз буду более меток!

Еще я понял, что бегать рано утром мне нравится гораздо больше, чем после 10. В это время

гораздо больше машин и пешеходов. Впрочем, за неделю бега я привык, и уже не обращал внимания на непонимающие взгляды окружающих.

Вернувшись с пробежки, я покопался в интернете и нашел несколько подходящих магазинов, через которые можно заказывать продукты на дом. Решил опробовать один из сервисов, сделав «пробный заказ» крупы, картошки и огурцов с помидорами. Если все будет нормально с овощами, буду отовариваться через них и дальше. Хорошая экономия времени, ведь заказ доставляют прямо к дверям в удобное время, и не придется никуда ездить.

Затем начал заниматься английским языком по курсу разведшкол. Наконец понял, почему так мало людей знают английский, хотя и учили его в школе и институте. В них используют системы, которые отбивают всякую мотивацию к обучению. Оказывается, это пошло еще с советских времен, когда было невыгодно, чтобы талантливые люди уезжали за границу.

Теперь в ежедневный график добавились еще полчаса утром и полчаса вечером на изучение языка. В курсе говорилось, что при ежедневных часовых занятиях уже через 3–4 месяца можно научиться достаточно свободно понимать английский и изъясняться на нем. Так что я уже представлял тот момент, когда выйду на более высокий уровень личностного развития и смогу продвинуться в карьере.

Была и одна трудность, с которой я хотел разбраться.

— Макс, у меня бывают дни, когда сложно поднять себя с кровати. Сейчас это стало гораздо проще. Я прописал цели на два месяца, и они мотивируют. Но иногда, особенно если нужно очень много всего успеть, все равно сложно вытащить себя из кровати. Как сделать, чтобы пробуждение проходило быстро и по возможности приятно?

— Есть одна хорошая фишка, которая помогает мне, — улыбнулся Макс.

— И какая же? — с нетерпением воскликнул я.

— Каждую неделю я придумываю несколько маленьких радостей, которые буду делать по утрам. Можно выпить свежавыжатый сок сразу после того, как встанешь с кровати. Можно что-то съесть, послушать любимую музыку, почитать интересную книгу или сделать еще что-нибудь. И даже в те дни, когда мне нужно успеть очень многое, я не думаю об этих делах с утра пораньше. Не думаю я и о возможных трудностях. Вместо этого сосредотачиваюсь на том, что, когда проснусь и встану с кровати, меня ждет небольшое, но очень приятное удовольствие. Предвкушение этого удовольствия помогает легко вскочить с постели!

— Как все, оказывается, просто! А можно придумать какое-то одно дело, доставляющее радость и использовать его в течение недели?

— Конечно, можно. Только если ты будешь делать его постоянно, то рано или поздно оно станет для тебя обыденной вещью и уже не будет приносить удовольствие. Поэтому лучше всего придумывать несколько дел и чередовать их. Тем



самым ты добавляешь в жизнь разнообразие. Вот скажи, какие действия ты можешь использовать, чтобы сделать пробуждение приятным? Назови хотя бы семь маленьких радостей, — потребовал Макс.

— Даже не знаю... Первое, наверное, это зажигательная музыка, она очень сильно заряжает меня энергией. Второе — это просмотр интересных фильмов. Третье — это «Comedy Club». Когда хорошо посмеешься с утра, то и остальной день проходит гораздо веселее. Четвертое — съесть какой-нибудь сочный фрукт. Пятое — бег. Шестое — «дуракавание» перед зеркалом. Седьмое — полистать журнал с красивыми девушками...

— Седьмое однозначно не пойдет, — перебил меня Макс. — Лучше замени на утренний секс с очаровательной девушкой в своей кровати. Это куда большая радость, чем смотреть на женщин из журнала.

— Да, точно! Нужно только вначале найти эту красотку — чтобы было с кем заниматься, — сказал я, и мы засмеялись.

Продолжая смеяться, я достал зазвонивший телефон. На экране высветилось: Алена. Та самая Алена, с которой я познакомился возле метро. Та, которой я несколько раз звонил, и она была недоступна. Я до сих пор отчетливо помнил, как она выглядит. Светлые волосы, спортивное, стройное и сексуальное тело, ласковый голос. И вот теперь она звонит мне сама!.. Мне стало страшно.

Макс заметил мои колебания:

— Ты чего так побледнел? Смерть с косой звонит?

— Это та девушка, с которой я познакомился на улице и до которой не мог дозвониться. Помнишь, я тебе рассказывал?

— Отлично. Так возьми трубку!

— А что я ей скажу?

— Глеб, хватит тупить. Просто договорись о встрече.

— Точно!

Я взял трубку и поздоровался.

— Здравствуйте, — раздался приятный голос Алены. От нее так и веяло легкостью и нежностью. — Вы мне несколько раз звонили, кто это?

— Привет, Алена, — убавляя музыку на магнитоле, сказал я и, улыбнувшись, продолжил: Это Глеб! Помнишь парня, которому нужен был анальгин возле метро?

— Привет Глеб! — ответила Алена. Я почувствовал, что она тоже улыбается. — Конечно, помню, как забыть такое оригинальное знакомство! Меня не было в городе, мы ездили с подругами отдыхать на несколько дней, поэтому была недоступна.

Я не знал что говорить. Почему-то в голове образовалось пустота — нужные слова никак не приходили. А те, что приходили, были невероятно корявыми. Хорошо хоть Макс помогал, показывая жестами, чтобы я быстрее сворачивал разговор и назначал встречу.

— Ален, предлагаю продолжить наше знакомство и встретится. Как ты на это смотришь?

Только на этот раз возьми анальгин или аспирин! — попытался пошутить я.

Она засмеялась, видимо, шутка ей понравилась. А может, и из деликатности. Я был так взволнован, что нес всякую чушь, по крайней мере, мне так казалось.

— А что, я согласна. Можем прямо сейчас!

— Сейчас я как раз занят, едем с другом в Подмоскowie прыгать с парашютом. Может быть, вечером? — решил попробовать я. Хотя в голове вертелись мысли о том, что при неудачном прыжке с парашютом встреча с Аленой может вообще перенестись на следующую жизнь...

— С парашютом?! Ну ты даешь! Страшно-то как! Наверное, ты очень смелый! Хорошо, давай вечером, как раз расскажешь, как все у тебя прошло. И поаккуратнее там, парашют поновее выбери, — заботливо добавила она.

Мне было очень приятно слышать это от девушки, с которой мы виделись всего один раз. Хотел было еще с ней поболтать, но Макс всю сигнализировал жестами, чтобы я прощался и вешал трубку.

— Ладно, Ален, давай я позвоню вечером — договоримся, где встретиться.

Мы попрощались.

— И зачем ты велел закончить разговор? — я раздраженно повернулся к Макс.

— Чтобы потом было интереснее! При общении с женщиной всегда нужно оставлять интригу. Чем меньше ты о себе рассказываешь, тем больше

она сама будет дорисовывать твой портрет — таким, каким она хочет видеть. Это особенно важно, когда только назначаешь первое свидание. Ты и так ей уже много рассказал. Если бы я тебя не остановил — вообще бы всю подноготную выдал. А сам ты о ней что-нибудь знаешь?

— То, что она только что вернулась с отдыха...

— Вот видишь. Ты о ней не знаешь почти ничего и сам дорисовываешь ее образ. Ты должен оставаться для женщины не до конца понятным. Старайся постоянно приоткрывать некоторые грани своей жизни, но не раскрывайся весь. Тем самым будешь удивлять ее все больше и больше, — Макс подмигнул мне, и продолжил:

— Хорошо, что сказал про прыжки — это даже на руку. Теперь она рисует себе образ смелого парня, который ничего не боится. Девушкам это нравится, они всегда подсознательно ищут сильного мужчину, который может о них позаботиться и защитить. Так что помимо внешности тебе нужно воспитывать и внутренние качества.

— А как их воспитывать?

— Только с помощью преодоления себя. В частности, преодолевай свои страхи, работай над ними. Вот первый шаг уже сегодня сделаешь — будешь прыгать с парашютом!

— А по телефону как я общался? — пользуясь случаем, хотелось получить обратную связь.

— Нормально, особо грубых ошибок не было. Единственное, тебе нужно поменьше болтать. К



примеру, сейчас твоя цель была назначить свидание. Сделал это — сворачивай разговор и клади трубку, нечего попусту разговаривать. Лучше пусть твоя дама ждет свидание с нетерпением. Так ведь гораздо интересней!

Мне всегда очень нравилось слушать Макса. А он, оказывается, еще и хороший психолог, знаток женщин. Ну конечно, у него ведь такая красавица жена — как с обложки глянцевого журнала, такие женщины за кого попало замуж не выходят...

### Чайник и самовар

За разговором я и не заметил, как мы въехали на территорию аэродрома. Он был похож на муравейник. Играла музыка, по громкой связи объявляли какие-то группы и просили их пройти в самолет.

— Смотри, парашютисты, — крикнул я Макс, когда вышли из машины, заметив приземляющуюся команду спортсменов.

— Смотри, чайник приехал! — крикнул в ответ кто-то из детей парашютистов, показывая на меня пальцем.

— Глеб, парашютисты тут повсюду, — улыбнулся Макс.

— А кто такой чайник?

— Чайник — это тот, кто не умеет прыгать с парашютом. То есть ты!

— А ты тогда кто? — возмутился я. — Ты ведь тоже чайник!

— Нет, я самовар! — гордо ответил Макс и засмеялся.

На аэродроме было потрясающе — настоящая «движуха». Видно, что все поставлено на поток. Одни парашютисты загружались в самолет. Другие выпрыгивали из вертолета и выполняли в воздухе различные фигуры. Третьи тренировались на земле, лежа на каких-то приспособлениях, которые напоминали санки с колесами.

Я заметил вокруг много красивых девушек. Некоторые из них были группой поддержки, а другие сами готовились к прыжкам. Засмотревшись, я даже забыл про волнение.

— Никогда бы не подумал, что на аэродроме можно встретить так много симпатичных девушек! — признался я Макс.

— Да это ты еще не всех видел! Пошли внутрь, — Макс зашел в одноэтажное здание похожее на ангар. Было ощущение, что он тут далеко не в первый раз.

Мы попали в помещение, где было много народу. Несколько человек укладывали парашюты, остальные сидели перед телевизором и что-то обсуждали.

«Неужели они смотрят сериал или новости?» — удивленно подумал я, подходя ближе. На самом деле, они наблюдали за своим прыжком, снятым на камеру. На видео группа из четырех человек, выполняла в воздухе различные фигуры. Зрели-

ще было поистине захватывающим! Как потом объяснил Макс, это называется групповой акробатикой.

Мои подозрения, что Макс тут не впервые, подтвердились. К нему то и дело, подходил кто-то из инструкторов, многие спортсмены уважительно здоровались.

— А где Гусь? — громко спросил Макс.

— Да вон идет, — ответил кто-то, указывая на человека с распушенным парашютом на плече, заходящего в укладочный класс. Это был здоровенный светловолосый мужик лет сорока, в светлом парашютном комбинезоне. От него исходило что-то невероятно притягательное. Шел он, широко расправив плечи и улыбаясь, и действительно напоминал гордого и довольного белого Гуся. Видимо ему не зря досталось такое прозвище.

— Серега, здорово! — заорал Макс.

— О-о-о-о-о, Максодром! Здорово дружище! Решил заехать, навестить старых друзей?

— Ага, и привез заодно тебе груз, который нужно сбросить, — показывая на меня, сказал Макс.

— Бросим, куда деваться!

— Гусь, — протягивая мне руку, представился Серега.

— Глеб, — пожимая огромную ладонь, сказал я. Рука болезненно заныла. Да, пора записаться в тренажерный зал... — А почему Гусь?

— А кто же он еще? — ответил Макс, похлопав друга по плечу — Да и фамилия — Гусенков.

Гусь был одним из самых опытных инструкторов на аэродроме. И прыгать мы с ним должны были в тандеме. Серега провел инструктаж и объяснил мне теорию прыжка:

— Итак! Прыгать ты сегодня не будешь!

— Как?! — я вопросительно посмотрел на Макса, но Макс только стоял с улыбкой на лице.

— Прыгать сегодня буду я, а ты будешь болтаться, пристегнутым ко мне, и кричать. Я знаю, о чем говорю, ни один еще молча не прыгал, — сказал Гусь и хитро подмигнул.

— Прыгаем с четырех тысяч, а это целых 20–25 секунд оглушительного крика. Смотри связки не сорви!

Сознание все настойчивее пыталось выключиться, но я принял решение прыгнуть, поэтому всеми силами перебарывал страх.

— Все должно пройти хорошо, но иногда основной парашют не раскрывается...

Это было моей последней каплей, в голове завертели мысли о побеге, но в разговор вмешался Макс:

— Ладно, Гусь! Перестань пугать новичка! Так ведь и желание прыгать напрочь отбить можно! Не переживай, Глеб! Такие случаи крайне редки, но даже если основной парашют не раскроется, Гусь откроет запасной, поэтому сесть вы в любом случае сможете.

— Не запомнил, сколько будет длиться прыжок? — решил уточнить я время нашего полета.



— Всю оставшуюся жизнь! — бодро ответил Гусь. После чего они с Максом заржали на пару так, что на них обернулись все, кто был в ангаре.

— Хорошо, через 10 минут взлет, давайте готовиться.

На меня одели черный парашютный комбинезон, какие-то ремни, с помощью которых я должен был пристегнуться к Гусю, мягкий шлем и очки. Мы пошли в самолет.

С каждым шагом становилось все страшнее и страшнее. Я словно отсчитывал последние шаги своей жизни. В голове крутились мысли о том, что даже ничего не сказал родителям, Вяду и Цику... Подумал об Алене, с которой у меня назначено на сегодня свидание. Начал сомневаться в том, что оно вообще состоится. Особенно после несмешных парашютных шуток Гуся.

— Эй, летуны, подождите! — донесся крик догоняющего нас Макса.

Он был одет в яркий спортивный комбинезон. Сзади был очень маленький парашют, а в руках — доска, похожая не то на сноуборд, не то на серфинг. Группа спортсменов, которая шла вместе с нами, радостно поприветствовала Макса. Видимо, он был тут уважаемой личностью, раз даже летчик с ним поздоровался. Мы с Гусем еще раз отрепетировали прыжок на земле, после чего зашли в самолет.

## Прыжок в бездну

Самолет быстро оторвался от земли и стал набирать высоту. Я сидел, прильнув к иллюминатору. Постепенно земля начала удаляться, люди стали совсем маленькими, а деревья превратились в сплошную ярко-зеленую полосу. Вдруг раздался страшный резкий звук, от которого я и еще несколько «перворазников» подпрыгнули.

— Не дрейфить! — элегантно подбодрил нас Гусь. — Это сигнал подготовки. Глеб, вставай — сейчас будем пристегиваться.

Я попробовал встать, но ноги были ватными и совершенно не слушались меня. После нескольких неудачных попыток Гусь поднял меня за лямку одной рукой. Пальцы дрожали, я чувствовал себя цыпленком в руках Гуся. Он пристегнул меня к себе, затем одел на меня очки. Раздался еще один оглушающий сигнал, от которого сердце заколотилось в два раза быстрее.

— Пойдем ближе к двери. Сейчас будет прыгать Макс, заодно и посмотрим.

Мы медленно подошли к двери самолета, рядом с которой стоял Макс с уже пристегнутым серфингом. Он улыбался и смотрел вниз в бездну. Я заглянул туда же, и мне сразу стало не по себе. В желудке образовалась невесомость, возникло ощущение кошмарного сна, нереальности. Голова закружилась, от страха затряслись уже не только пальцы рук (которые не прекращали дрожать с самого вылета), но и все тело.

— Пролетаем над точкой, — крикнул Макс, обращаясь к нам с Гусем. — Я пошел! Давайте через 10 секунд за мной!

Он улыбнулся. Я тоже попробовал улыбнуться, но получилось лишь скривиться от страха. Макс заржал, направил свою доску носом к земле, оттолкнулся руками от двери и вылетел в пустоту. Покидая самолет, Макс успел развернуться и помахать нам рукой, после чего стал вращаться то вертикально, то горизонтально. Вместе с ним выпрыгнул оператор, снимавший его на камеру. Мне видно было только яркий комбинезон, крутящийся в разные стороны. Потом он вообще пропал из вида.



Рис. 5. Прыжок Макса

— Теперь наша очередь, — сказал спокойно Гусь, подтаскивая меня к двери. Мои ноги вообще не держали тело.

— А что будет с Максом? — спросил я.

— Он-то приземлится. Ты о себе лучше подумай! — ответил Гусь в своем репертуаре.

Мы подошли к самому краю. Я повис на Гусе и подогнул ноги (так нужно было сделать перед прыжком по технике безопасности). Серега похлопал меня по голове, делая знак, что сейчас будем прыгать. Посмотрев вниз, я понял, что весь сегодняшний день — одна большая ошибка. Еще раз вспомнил всех своих родных, маму, друзей и Алену. Мысленно попрощавшись с ними, я заорал что было мочи...

Гусь оттолкнулся от самолета, и мы начали падать в бездну. В лицо ударил сильный поток воздуха. Все вокруг вертелось и кружилось покруче любой карусели. Гусь на инструктаже предупреждал, что вначале будет крутить, пока он не остановит вращение. Наконец, оно прекратилось и ко мне вернулось сознание.

— А-А-А-А-А!!! — орал я от страха. Прошло уже секунд двадцать, как мы выпрыгнули из самолета, — почему Гусь не открывает парашют?

— ОТКРЫВА-А-А-А-АЙ!!! — со всей дури кричал я, но Гусь даже и не думал дергать за кольцо. Он продолжал во все горло смеяться.

Я увидел быстро приближающуюся землю... Сердце колотилось с бешеной скоростью, дыхание захватило, поток воздуха бил в лицо и не давал нормально вздохнуть. Внутренности вжались в спину. Я продолжал орать, слыша у себя над головой громкий смех Гуся. Земля набегала



все быстрее и быстрее, казалось, что я видел уже людей, смотрящих в небо, и муравьев, бегающих в траве. И уж совершенно точно давным-давно было пора открыть парашют.



Рис. 6. Глеб с Гусем в полете

И вдруг что-то очень резко дернуло меня наверх. Раздался мощный хлопок. Гусь продолжал ржать, что было сил. А у меня внутри было какое-то странное ощущение опьянения. Я поднял голову.

Теперь мы плыли на красивом желтом парашюте между голубым небом и зеленой землей. Сердце продолжало колотиться, но с каждым разом все ровнее. Я подхватил раскатистый хохот Гуся и тоже начал смеяться изо всех сил. Я был очень рад, что все обошлось, и парашют раскрылся. Внутри все просто бурлило от восторга!

Постепенно показался аэродром, земля, по которой ходили пока еще совсем маленькие люди. Гусь даже позволил мне поуправлять парашютом. Оказалось, ничего сложного нет. Тянешь правую стропу управления — поворачиваешь направо. Тянешь левую — поворачиваешь налево. Все просто!

Наконец я увидел Макса, который стоял с фотоаппаратом, щелкая нас в воздухе. Приземление было очень мягким. После того, как меня отстегнули, я еще какое-то время лежал неподвижно на траве и смотрел на небо. Из моих глаз текли слезы радости.

Я услышал голоса Макса и Гуся. Гусь рассказывал про наш прыжок, и они ржали на весь аэродром.

— Мы только выпрыгнули из самолета, даже пяти секунд не пролетели, а он мне орет в ухо: «ОТКРЫВА-А-А-АЙ!!!» — Я чуть не оглох! Ну и горластого же ты мне ученика подсунул, Максодром!

— А у меня других и не бывает! — отвечал Макс.

### Чемпион мира

Всю обратную дорогу меня было не остановить. Во всех красках я описывал Максу, как мы прыгали с парашютом — от начала до конца! Во мне до сих пор кипел адреналин, я ощущал небывалый

подъем. После прыжка я вообще прыгал от счастья. Такое ощущение, что у меня появились крылья или я стал суперменом!

— Макс, а давно ты занимаешься прыжками?

— Больше пятнадцати лет.

— Выходит, ты начал прыгать в детстве?

— Да, первый прыжок я совершил в свой день рождения, когда мне исполнилось 14 лет. Когда мама узнала, что собираюсь прыгать, то категорически запретила это делать, — вспоминал Макс. — Поэтому первый прыжок совершал в строгой секретности, при поддержке отца. Как сейчас помню: весеннее утро, восьмое апреля. Я собрался в школу. Но вместо того, чтобы положить в портфель учебники и тетради, положил туда вещи, в которых собирался прыгать — зимние штаны, спортивную куртку и шапку ушанку...

— Это сейчас есть хорошие и теплые зимние шлемы, а в то время, когда я начинал, мы прыгали зимой в ушанках, так как в пластмассовых шлемах было очень холодно, — рассмеялся Макс. — Зайдя в школу, я переоделся в туалете и поехал на аэродром. Там меня ждали отец и десять друзей, с которыми мы вместе занимались горными лыжами.

— Я был самым молодым парашютистом — в то время не разрешали прыгать, пока тебе не исполнилось пятнадцать лет, — продолжил Макс. — Плюс ко всему, я не проходил ни по каким параметрам. Даже весил сорок один килограмм, в то

время когда нужно было минимум пятьдесят. Хорошо, что начальник аэроклуба хороший попался и разрешил прыгать. После первого прыжка я влюбился в небо. Для меня словно открылось новое измерение. С того самого момента почувствовал настоящий вкус адреналина и понял, что буду прыгать всегда!

Кажется, теперь и мне было знакомо это чувство... Макс, тем временем, продолжил свой рассказ:

— Мама еще долго не могла привыкнуть к моему увлечению, и даже с папой у них из-за этого иногда возникали ссоры. А мы с друзьями начали серьезно заниматься спортом — парашютно-горнолыжным двоеборьем. У нас возникла команда из четырех парней.

Спустя почти десять лет упорного труда и тренировок мы стали Чемпионами мира. После того, как мама увидела нас по телевизору, она расплакалась и сказала: «Я всегда мечтала, чтобы мой сын был Чемпионом!» А отец до сих пор очень доволен, что тогда разрешил мне прыгнуть в первый раз. Очень приятно было видеть, как родители радовались.

— Обалдеть! — не выдержал я. — И ты обо всем этом молчал?

— А что — кричать надо было? — засмеялся Макс. — Сейчас, пока лето, я прыгаю в свое удовольствие со скайсерфингом. А зимой с парнями опять поедем выигрывать чемпионат! Прыжки — это очень сильный наркотик, раз попробовал потом



сложно отказаться. Даже когда долго не прыгаешь, начинаешь видеть сны о прыжках...

Я был в шоке. Макс был не только успешным бизнесменом, но и выдающимся спортсменом. Всю оставшуюся дорогу я расспрашивал его о прыжках с парашютом. Мне было очень интересно, я даже решил заняться этим серьезно.

### Подведение итогов за неделю

— Поверить не могу, столько всего произошло за эту неделю! В прошлое воскресенье я был обрызганным машиной несчастным парнем, который не нужен друзьям, не интересен девушкам и не знает, что такое экстрим. А сейчас я как будто другой человек! — говорил я Макс.

— Вот это ты верно заметил! Поэтому когда придешь домой, обязательно возьми свое Колесо Жизни. Отметь на нем те дела, которые сделал, посмотри, насколько улучшил каждую грань, и дорисуй ее.

— Зачем? — задал я вопрос. Судя по выражению лица Макса — глупый.

— А ты сам как думаешь?

— Наверное, чтобы видеть свое развитие?

— Да, и нечего задавать вопросы, на которые сам знаешь ответ. Упражнение это — почти то же самое, что и Дневник Успеха. Только если в Дневнике Успеха отмечаешь успехи за день, то

в Колесе Жизни, — за неделю. Плюс в Колесе ты визуально видишь прогресс — насколько оно выравнивается и подтягивается. А потом смотришь, как изменились твои сферы жизни и, исходя из этого, составляешь дальнейший план. Как, кстати, у тебя со срочными делами, которые ты планировал в начале недели?

— Многие уже удалось закрыть. Мелких почти не осталось, быстро отстреливаю их в течение часового блока «быстрых дел».

— Хорошо, что их становится меньше, — одобрил Макс. — Всю эту неделю мы с тобой занимались тем, что освобождали твою жизнь от мелких срочных дел. Теперь, когда они практически сведены к минимуму, у тебя появилось время для стратегических задач. Поэтому с завтрашнего дня — понедельник ежедневно не менее одного часа выделяй на большие и важные дела. В них как раз и кроется вся сила. Как ты думаешь, какие дела у тебя относятся к стратегическим?

— Одно точно есть — создание своего бизнеса — правда, я никак не решусь за него взяться.

— Если есть и другие стратегические дела, то их также планируй на эту неделю.

— Сегодня прямо на всю неделю и планировать? — переспросил я.

— Тебя что-то смущает?

— Не очень представляю, как это делать...

— Да точно так же, как и на день. Запланируй ключевые события и дела недели крупными мазками. Делай это, исходя из Колеса Жизни и учитывая

те сферы, над которыми нужно работать в первую очередь. Это понятно? — строго спросил Макс.

— Да, вполне.

— Хорошо. После того, как составишь план на неделю, сделай более подробный план на понедельник. Также завтра возьми самую крупную и важную задачу, которая у тебя есть, и сделай конкретный первый шаг для ее реализации.

— Хорошо, сделаю.

— И еще кое-что. Видел, как тренируются парашютисты перед прыжком?

— Да. Они сначала все отрабатывают на земле. А еще я заметил, что некоторые даже в самолете закрывали глаза, как будто прокручивая в голове свой прыжок.

— А ты наблюдательный, как посмотрю! — похвалил Макс. — Все успешные спортсмены каждый раз перед прыжком визуализируют его. Дело в том, что наш мозг не различает, происходит что-то по-настоящему или только в воображении. И техника мысленной визуализации событий с нужным тебе сценарием работает очень хорошо. Поэтому с завтрашнего дня начинай ее практиковать.

— Представлять, как я прыгаю с парашютом?

— Да нет же! Каждое утро, перед тем как приступить к делам, посмотри на свой план. Закрой глаза и мысленно проживи день. Представляй, как у тебя все хорошо получается, насколько ты эффективный, как много всего успеваешь сделать. Прокручивай образы того, как ты общаешься с

людьми, как заключаешь крупные сделки и так далее. После этого тебе будет уже гораздо проще действовать.

— Классная идея! Обязательно попробую, — воодушевился я.

— Все, экстремал, вот мы и дома. Поздравляю, теперь ты окрещен небом! — после этих слов Макса я опять вспомнил, как мы прыгали — по телу пробежали мурашки!..

— Ладно, у меня же свидание, а потом еще планы на завтра и на неделю составлять... Так что я побежал! Спасибо тебе, Макс, и до встречи!

— Пока, великий соблазнитель, — улыбнулся Макс.

## Алена

Я пригласил Алену в кафе с удобными диванчиками и негромкой музыкой. Место мне, естественно, подсказал Макс. Я просто светился от счастья после сегодняшнего прыжка, было трудно этого не заметить. Разговор получился сам собой, мне даже не пришлось использовать фишки из книги по соблазнению.

Алена оказалась студенткой экономического факультета Московского университета, училась на пятом курсе. Она была из небогатой семьи и работала, начиная с первого курса. Сначала где придется, а сейчас делала карьеру в банке.



Говорили обо всем — об увлечениях, книгах, вспоминали школу. Даже не заметили, как пролетело два часа, и на улице стемнело. Очень здорово, когда тебе нравится общаться с человеком!

— Редко встретишь парня, который читает книги, занимается саморазвитием, спортом, прыжками с парашютом и стремится к своим целям, — потешила мое самолюбие Алена. — Большинство людей в этом возрасте уже умирают. Я имею в виду в плане развития. Они перестают верить, что способны свернуть горы и достичь каких-то серьезных целей. А ты совершенно другой.

Как же приятно было слышать это от девушки, которая нравится. Да уж, если бы не встреча с Максом, то я так и оставался бы обычным «зомби» без целей и той насыщенной жизни, которой восхищалась Алена.

После прыжка с парашютом мне уже ничего не было страшно! Я положил руку ей на плечо, немного приобняв, и почувствовал нежный аромат духов. Алена не сопротивлялась. Я решил пойти дальше, и попробовал поцеловать ее в губы, но не тут-то было. В последний момент Алена повернулась и подставила свою румяную щечку.

— Мне уже пора домой, проводишь меня?

— Конечно.

Мы ехали в такси, смеясь и рассказывая забавные истории из своей жизни. Я смотрел на загорелое лицо Алены, на ее потрясающую фигуру, на то, как она улыбается. И не мог поверить, что все это происходит со мной. Очаровательная девушка

с потрясающей внешностью, умная и начитанная, прямо сейчас слушает мои рассказы и смеется! Ее звонкий искренний смех был лучшим комплиментом.

Когда я проводил Алену до подъезда, то решил сделать еще одну попытку. Я обнял ее нежно и настойчиво. И поцеловал в губы. В этот раз она уже почти не сопротивлялась. Нас словно потянуло друг к другу, мы целовались и целовались, пока не открылась дверь и из подъезда не вышла какая-то бабулька. Эти бабульки прямо везде! Попробуй сделать что-то не так, и они тут как тут...

— Домой бы шли, чего тут на виду у всех безобразничать, — заверещала старушка.

— Ладно, Глеб, я побежала. Давай созвонимся завтра. Спасибо за вечер, мне очень понравилось! — сказала Алена на прощание. А я еще минут двадцать гулял по улицам, ощущая вкус ее прекрасных губ.

### Колесо раскручивается

Я листал свой Дневник Успеха, одновременно делая пометки на Колесе Жизни. Сколько же всего произошло за эту неделю! Было приятно отмечать дела, которые уже сделал. Дорисовывая грани жизни другим цветом, я мог видеть, как развиваюсь и чему нужно уделить больше внимания. Хотя до гармоничного Колеса было еще работать и работать, но прогресс был налицо:

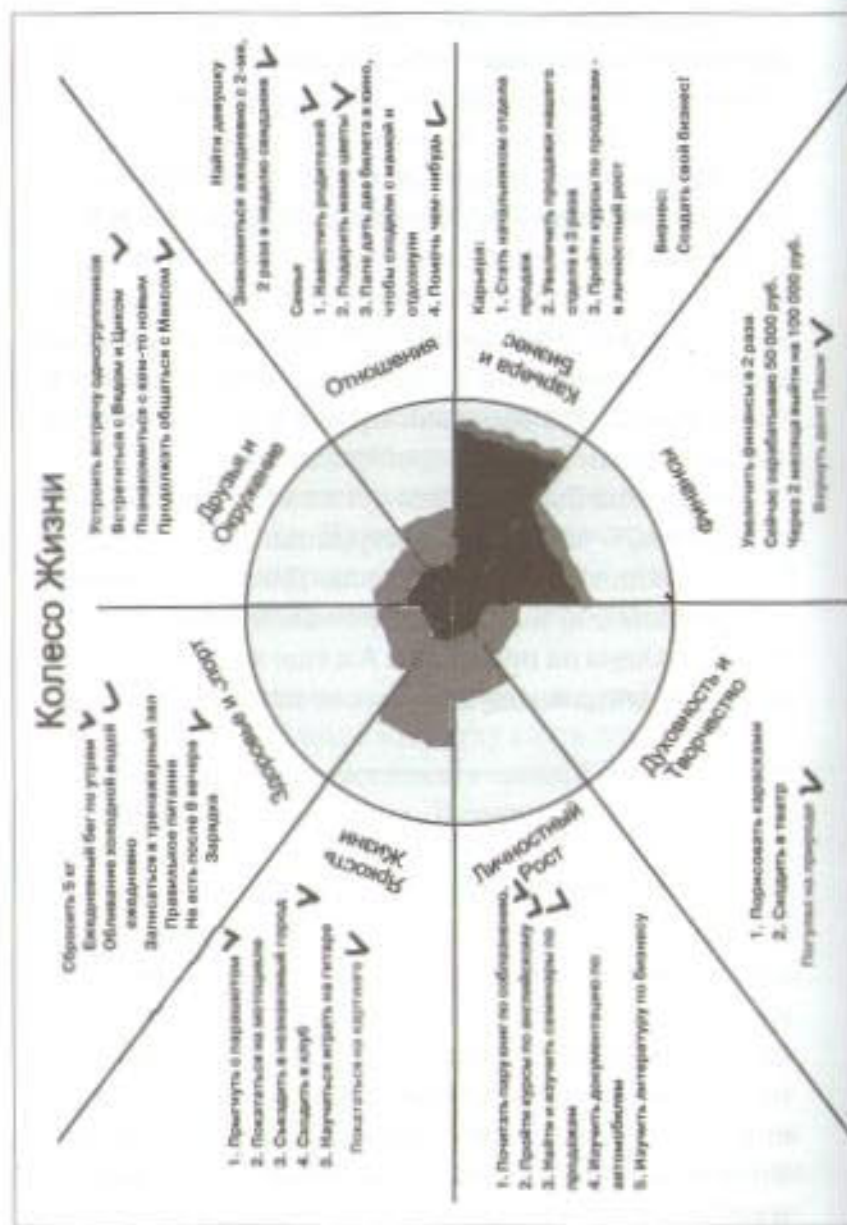


Рис. 7. Новое Колесо Жизни

На Колесе словно начали расти мышцы. Трудно было поверить, что это произошло за какую-то неделю! Если буду и дальше двигаться такими темпами, то через две недели выполню все задачи, которые ставил себе на два месяца.

Крупными мазками я составил план на следующую неделю. Решил использовать для этого Outlook-календарь, который есть в стандартном наборе программ на компьютере. Очень понравилось, что с его помощью можно легко внести в план повторяющиеся дела — работу, приемы пищи и так далее.

Изучение английского и чтение книг решил запланировать на утренние часы, так как уже понял, что если утром этого не сделаю, то вечером будет не до этого. Вечера решил посвятить свиданиям с Аленой, встречам с друзьями, спорту, помощи родителям и продвижению по стратегическим делам, то есть бизнесу.

На себя остается не так много времени... Более-менее свободное время появляется только вечером и на выходных.

Также заметил, что при составлении плана на неделю сразу видно, куда встроить блоки отдыха и резерва. А также когда лучше и удобней всего запланировать встречи. Вот что в итоге получилось:



	26	27	28	29	30	31	1
6:00							
7:00	подъем, завтрак, выходной душ	подъем, завтрак, выходной душ	подъем, завтрак, выходной душ	подъем, завтрак, выходной душ	подъем, завтрак, выходной душ		
8:00	опрощение, завтрак, выходной душ	опрощение, завтрак, выходной душ	опрощение, завтрак, выходной душ	опрощение, завтрак, выходной душ	опрощение, завтрак, выходной душ		
9:00	ЗАВТРАК	ЗАВТРАК	ЗАВТРАК	ЗАВТРАК	ЗАВТРАК	ЗАВТРАК	ПОЕХАЛИ ПРЫГАТЬ С ПАРАШЮТОМ!
10:00	ДОРОГА НА РАБОТУ	ДОРОГА НА РАБОТУ	ДОРОГА НА РАБОТУ	ДОРОГА НА РАБОТУ	ДОРОГА НА РАБОТУ		УХОДИ ДАВАЙ, ВЫПАСАЮЩИЙ ТОВАР НА ПОЛЯНУ
11:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
12:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
13:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
14:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
15:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
16:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
17:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
18:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
19:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
20:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
21:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
22:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
23:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
24:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
25:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
26:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
27:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
28:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
29:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
30:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
31:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
1:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
2:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
3:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
4:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
5:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
6:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
7:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
8:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
9:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
10:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
11:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
12:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
13:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
14:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
15:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
16:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
17:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
18:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
19:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
20:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
21:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
22:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
23:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
24:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
25:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
26:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
27:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
28:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
29:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
30:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА
31:00	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА	РАБОТА

Рис. 8. План на неделю

Составляя план на неделю, я чувствовал себя настоящим полководцем, который знает, куда идет, и видит всю картину целиком. Субботу оставил свободной, чтобы можно было отдохнуть, выспаться и делать все, что захочу. А вот воскресенье посвящу чему-нибудь яркому и эмоциональному! Также в список дел на воскресенье я включил уборку дома, (точнее, убираться будет домработница), анализ прошедшей недели и составление плана на следующую.

После этого прописал подробный план на понедельник и распечатал его, чтобы завтра взять с собой. Это я сделал потому, что хочу очень много успеть завтра сделать, а когда есть план, составленный на бумаге, то за день каким-то магическим образом начинаешь успевать гораздо больше. Ну вот планы готовы. Перед сном я сделал записи в Дневник Успеха. Отметил даже то, что сегодня разобрался с Outlook-календарем и смог составить в нем план на неделю — не так уж это и сложно, если сесть и разобраться.

Еще какое-то время я не мог уснуть, вспоминая прыжок с парашютом и поцелуй Алены. Это был потрясающий день!

## Домашнее задание

Если читая эту книгу, ты выполняешь задания, которые дает Макс Глебу, оставляй свои вопросы

и отчеты по заданиям в комментариях к этой записи: <http://4winners.ru/bookreports>

**2.** Проанализируй прошедшую неделю и отметь свои успехи на Колесе Жизни, дорисовав соответствующие грани.

**3.** Составь план на следующую неделю.

**4.** Не менее одного часа в день выделяй на стратегические дела.

**5.** Выбери какую-либо крупную задачу, и сделай первый шаг по ее реализации.

**6.** Внедри утреннюю привычку «Визуализация хорошего дня».



## Глава 8. Мой первый бизнес

### Парк Победы

Понедельник впервые не представлял для меня сложности. Я проснулся под зажигательную песню «*It's My Life*», которая раздалась из музыкального центра. Вчера поставил эту песню на будильник, чтобы начать день сразу с маленькой радости. Затем провел визуализацию хорошего дня. Постарался в ярких красках представить, как классно проживаю день, что у меня все получается и я справляюсь со всеми сложными задачами... Это, казалось бы, простое и несколько мистическое упражнение, придало уверенности в том, что цели будут достигнуты.

Дальше все и правда шло по плану: бег, английский, чтение книжки по соблазнению, завтрак. Всю дорогу в метро я улыбался, вспоминая, как прошли выходные. Было просто потрясающе! Даже поверить не мог, что это все случилось со мной. Вспомнил, как вчера Макс выпрыгнул с парашютом на серфинге, а я орал Гусю «ОТКРЫВАЙ!!!», и как они потом смеялись надо мной.

— Привет, Настя!

— Здравствуй, Глеб.

Настя расплылась в улыбке, видимо, у нее на меня были уже весьма серьезные планы. Я вновь еле удержался, чтобы не уставиться в вырез блузки с двумя расстегнутыми верхними пуговицами. Вообще-то, не смотря на сексуальную внешность Нас-ти, интерес к ней с моей стороны пропал. Раньше я воспринимал ее просто как сексуальный объект, девушку, с которой можно хорошо провести ночь и не более того. Теперь этого не особо хотелось.

Вернее, я был не против секса, но помимо этого теперь хотелось, чтобы с девушкой еще и было, о чем поговорить. С Настей так же, как раньше и со мной, говорить было особо не о чем. Разве только о работе. Судя по всему, она жонглирует двумя шарами, карьерой и своей внешностью, по крайней мере, более ничего я в ней не замечал. И если раньше пункта «внешность» мне хватало за глаза, то сейчас планка сильно возросла.

— Глеб, знаешь, сегодня собиралась сходить с подругами в кино, но у них не получается. Давай сходим вместе, там «Шрэк» идет — проговорила Настя.

— Я его уже смотрел.

— Может, тогда посмотрим что-нибудь другое?

— Нет, Насть, думаю, на этой неделе не получится — у меня очень много дел, и на следующей тоже, — после вчерашнего потрясающего вечера с Аленой перспектива встречи с Настей меня не особенно привлекала.

Рабочий день выдался продуктивным. Я предложил Шефу внедрить очередную фишку по увеличению продаж, которую мы раньше не использовали. Идея в том, чтобы обзвонить всех клиентов, недавно купивших у нас автомобиль, и предложить им заранее приобрести зимнюю резину со скидкой.

Платон Аркадьевич дал добро, и мы принялись обзванивать базу. Продавцы и другие сотрудники явно были недовольны — дополнительная работа никому не нравится. Даже с учетом того, что каждый из них мог неплохо заработать. Но перечить Шефу открыто никто, естественно, не решался.

Всего за неделю мое положение в фирме изменилось. Теперь Платон Аркадьевич относился ко мне более уважительно. Иногда даже советовался со мной. Видимо, моя активность и дельные предложения, принесшие явный результат, не остались незамеченными. Мне это очень льстило! Самооценка росла как на дрожжах.

Вечером мы встретились с Аленой в Парке Победы. При встрече я сразу же поцеловал ее в губы — пусть привыкает, что целоваться мы будем всегда! Раньше вообще старался не целовать девушек на первом, втором и даже третьем свидании. Исключением были моменты, когда выпивал. Но сегодня утром прочел интересную рекомендацию.

Большинство мужчин часто сталкиваются с тем, что на свидании общение происходит «в дру-



жеском» формате, а поцелуй и секс случаются не всегда. Оказывается, чем дольше ты не трогаешь девушку, тем сложнее будет начать ее соблазнять. Если девять свиданий вы общались как друзья, а на десятой встрече ты решаешься на поцелуй — это выглядит довольно странно. Но если уже при знакомстве сразу целуешь девушку и для тебя это абсолютно нормально, барышня сама воспримет такие действия положительно.

Мы гуляли, взявшись за руки, кормили голубей хлебными крошками и много смеялись. Вдруг раздался телефонный звонок. Видимо, забыл отключить... Это был Шеф. Я вспомнил ситуацию в кафе, которую наблюдали вместе с Максом. Тогда у парня, который сидел с красивой девушкой, зазвонил телефон. Парень ответил, и это закончилось уходом его спутницы. Картина их ссоры мелькнула перед моими глазами. Секунду колебавшись, я поставил телефон на режим «Всем спать!» и обнял Алену, вернувшись к прерванному разговору.

— Шеф звонил, — непонятно зачем, пояснил я.

— Почему ты не ответил? Наверное, что-то важное по работе? — спросила Алена. Я поймал себя на мысли, что хотел, чтобы она задала этот вопрос.

— Сейчас я гуляю с тобой, и для меня нет человека важнее, чем ты! — сказал я нежно. Алена расплылась в улыбке, обняла меня, и поцеловала.

— Какой же ты замечательный! Знаешь, меня тоже раздражает, когда проводишь с человеком время, а он то и дело отвлекается на какие-то звонки. Поэтому я всегда стараюсь ставить телефон на беззвучный режим.

«Невероятно! — подумал я. — Неужели такие девушки существуют!» Мне очень понравилась схожесть наших мыслей. Даже нет, не мыслей, а скорее, ключевые ценности, которые определяют всю нашу жизнь.

С Аленой было очень здорово, и время летело незаметно. Однако меня ждали и другие дела, в том числе связанные со стратегической задачей — с созданием своего бизнеса. И, несмотря на то, что мне совершенно не хотелось расставаться, я понял, что должен ехать. Еще немного погуляв в Парке Победы, мы спустились в метро. Я отправился к себе в Перово, а она в Царицыно, где жила с родителями.

### Первый шаг в бизнесе

В голове роилась куча идей относительно того, как и какой бизнес можно организовать. Одна из них родилась сегодня утром, когда позвонил знакомый и попросил выбрать для него подержанный автомобиль. В автомобилях я разбирался достаточно хорошо и знал, на что обращать внимание при покупке. Я мог легко определить, битая ли

машина, как работает двигатель, в каком состоянии те или иные узлы. Так что не раз помогал друзьям в подобных вопросах.

Почему бы не попробовать себя в качестве консультанта по подбору авто? Ведь я могу помочь покупателям сэкономить кучу денег. Если они выберут автомобиль с проблемами, которые всплывут через месяц-два, они потеряют и время, и деньги. Я могу помочь этих проблем избежать и выбрать действительно хороший автомобиль. Вначале можно просто прощупать эту нишу, посмотреть, будут ли мои услуги востребованы. А потом, если дело пойдет в гору, подумаю и о расширении бизнеса — офисе, найме сотрудников, заместителей, бухгалтера и так далее.

Первой технической задачей я поставил регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя. Тогда клиенты будут относиться ко мне более серьезно, да и оформлять все сделки можно будет официально.

Задача на сегодня была простой: нужно сделать первый шаг, чтобы зарегистрировать ИП. Изучив информацию в интернете, я понял, что в принципе, ничего особо сложного нет — можно справиться и самому. Правда, это очень долго и нудно.

Или можно найти хорошего юриста, который сделает все за меня. Раньше я бы выбрал первый вариант, стараясь сэкономить деньги, и не жалея своего времени. Но теперь понимал, что лучше заплатить специалисту.

В итоге выбрал в интернете одну из контор, занимающихся регистрацией бизнеса, и через их сайт отправил заявку на оформление ИП. Первый шаг сделан! По плану на сегодня у меня остались только встреча с Максом и английский.

Зачем тебе все это?

— Слушай, а эта техника визуализации действительно работает! Я потратил всего 3 минуты, чтобы представить, как проживу сегодняшний день. И знаешь, 90% вещей, которые планировал, удалось сделать. Остальные 10% доделаю сегодня вечером, и весь план будет выполнен. Причем все получается как будто само собой, — поделился я с Максом своими наблюдениями. — А еще сделал первый шаг к открытию бизнеса. Скоро я стану индивидуальным предпринимателем!

— Поздравляю. Правда, имей в виду что юридическое оформление это не более чем обложка. Сам бизнес внутри. И это намного сложнее. Но все равно молодец — первый шаг очень важен. Чем еще порадуешь?

— Вчера, отмечая успехи на Колесе Жизни, я заметил, что оно выправляется. Конечно, нормально ехать на нем все еще сложно. Но вижу, что уже скоро оно станет вполне гармоничным. Макс, я чувствую, что в моей жизни появился драйв! Даже не знаю, кого благодарить за то, что



ты встретился на моем пути... Спасибо тебе большое! — воскликнул я.

Я немного помолчал и задал, наконец, вопрос, который уже давно не давал мне покоя:

— Слушай Макс, зачем тебе все это? Точнее, почему ты вообще за меня взялся? — думая о том, что Макс все-таки расскажет зачем все это ему.

— Глеб, когда ученик готов, учитель приходит — Макс улыбнулся. — Если бы не я, был бы кто-то другой.

— То есть ты думаешь, что я в любом случае начал бы свое развитие, даже если бы не встретил тебя?

— Скорее всего, да. Ты бы все равно начал менять свою жизнь и нашел бы наставника.

— Что ж, спасибо. Хотя я до сих пор был совершенно уверен, что именно ты изменил мою жизнь. И без тебя я так и остался бы неудачником. Но все же, Макс, зачем это надо тебе?

— Глеб, на самом деле на этот вопрос несколько ответов. Первый, и, наверное, основной — это идея. Как это часто бывает, когда у человека куча энергии и он уверен в правильности своего пути, он начинает учить этому других. Как думаешь, у меня энергии много? — Макс вопросительно посмотрел на меня.

— По-моему, просто немеряно!

— Да и в идеях, которые передаю тебе, я уверен на сто процентов! Я действительно считаю, что каждый человек может быть намного более счастливым и успешным. Человек должен совер-

шенствоваться. Вот я и меняю себя и мир вокруг, в тех масштабах, до которых дотягиваюсь.

— Ты сказал, что это не единственный ответ.

— Верно. Другой ответ — это формирование окружения. Ты уже заметил, что, когда начинаешь активное развитие в какой-либо области, то замечаешь, что знакомые и даже близкие люди двигаются по сравнению с тобой очень медленно. И очень быстро перестают тебя понимать. А то и откровенно противодействуют твоим начинаниям. А ведь, кажется, они должны поддерживать тебя. Радоваться твоим успехам, подбадривать. Но почему-то происходит наоборот.

Тут я сразу вспомнил своих коллег, которые так и норовили вставить мне палки в колеса.

— В какой-то момент я понял, — продолжал Макс, — что хочу видеть рядом активных и позитивных людей. Которые бы поддерживали друг друга, с которыми можно было бы делиться успехами, обсуждать возникающие вопросы. Развиваться, в конце концов.

— И ты начал искать таких людей? — зачарованно спросил я. Историю Макса я слушал как сказку.

— Да, начал. Постепенно находил одного. Второго. Третьего. Медленно. Даже очень медленно. Потому что таких людей мало. И когда я встретил тебя, то почувствовал: в тебе есть потенциал, ты готов учиться. Главный вопрос был: захочешь ли ты этого. И будешь ли делать все, что необходимо для достижения успеха.

— А что, я мог бы не захотеть?

— А то! Гораздо проще сказать: «Это все ерунда», «У меня не получится» или: «Это не для меня». И продолжить лежать на диване, не делая ничего нового. Только в этом случае твоя жизнь никак не изменится. Ты продолжишь плыть по течению примерно как в фильме «День сурка».

— Точно! Именно так у меня и было, — вспомнил я свою унылую жизнь до встречи с Максом.

— Но если ты не сдаешься, постепенно твое окружение начинает меняться. В какой-то момент ты начинаешь осознанно подходить к формированию своего окружения. Задаешься вопросом, как сделать так, чтобы рядом (не обязательно физически, интернет сейчас смел все ограничения), появлялось все больше активных позитивных людей, готовых развиваться. И начинаешь действовать...

— Спасибо, что рассказал, Макс! Для меня это очень ценно, — признался я и тут же пообещал: — Я тоже буду действовать и формировать свое окружение.

— Будешь, куда ты денешься. У тебя теперь обратного пути нет, — улыбнулся Макс.

### Экстремальное ускорение!

— Макс, у меня есть вопрос... А что делать чтобы еще быстрее двигаться к своим целям? Как можно

ускорить процесс их достижения? Ведь я уверен, что работаю далеко не на пределе.

— Размечтался! — усмехнулся Макс. — Хоть предел в эффективности есть, но тебе до него как пешком до Сингапура. Я долго думал, давать тебе это задание или нет. Оно одно из самых действенных и сложных...

— Расскажи, уже интересно.

— Если начнешь применять это в своей жизни, то это сделает твой успех неизбежным.

— Так что же это? Что мне нужно будет сделать? — пытал я Макса.

— Тебе нужно связать себя обязательствами.

— Это как?

— То есть ты не просто ставишь себе в план, что сделаешь что-то. Помимо этого, ты должен связать себя обязательствами с каким-то важным для тебя человеком, что обязуешься выполнить намеченное. Ясно?

— Пока не очень... А можешь на примере пояснить?

— Хорошо. Когда я запускаю новый проект, то сразу договариваюсь со своими партнерами по бизнесу и с клиентами, к какому сроку он будет готов. И дальше у меня уже нет возможности увильнуть и не сделать это. Потому что я дал «слово Макса». А слова Макса никогда не расходятся с делом. Прямо сейчас посмотри на список своих крупных задач. Ты должен установить для них четкие сроки. И взять на себя обязательства по их выполнению перед другими людьми.



— Я думаю, что могу взять обязательства перед Шефом. Пообещаю ему за два месяца увеличить месячный объем продаж на какую-то разумную, но весьма существенную величину. Например, на пятнадцать процентов. Думаю это реально, особенно с тем курсом по продажам, который я сейчас прохожу. К тому же, если я это сделаю, то не только достигну своей цели в доходах, но и наверняка получу должность начальника отдела продаж.

— Да, это как раз то, что надо, — одобрил мою мысль Макс.

— Но, с другой стороны, это ведь очень рискованно, — размышлял я вслух. — Ведь если у меня это не получится, я не только выставлю себя в глазах Платона Аркадьевича безответственным человеком, меня вообще могут уволить...

— На самом деле, это не риск. А то, что не даст тебе обмануть самого себя. К сожалению, многие люди считают это совершенно нормальным. Пообещают самому себе что-то сделать и потом нарушают собственные обещания.

— Да, я сам с собой всегда смогу договориться!

— Конечно, и даже не сомневаюсь, ты найдешь кучу оправданий, почему не удалось это сделать. Отыщешь множество уважительных причин. И все они будут выглядеть очень даже правдоподобным и объективными.

— Но ведь бывают действительно объективные причины... — попробовал возразить я.

— На самом деле, их просто не существует, — сказал Макс с нажимом. — Каждый раз, когда ты что-то не делаешь вовремя, этим действием ты подрываешь веру в себя. И наоборот, когда ты поставил себе цель, определил срок и реализовал задуманное в течение этого срока, твоя уверенность начинает зашкаливать.

Я сразу вспомнил институт, когда писал курсовую. Был срок, к которому я просто не мог не закончить работу. А в такой ситуации — хочется или нет — просто берешь и делаешь, несмотря на любые трудности и усталость...

— Хорошо, я понял тебя Макс. Завтра же поговорю с Шефом и возьму на себя обязательства.

— Договорились!

Разобравшись со сложной темой, я еще поспрашивал Макса про прыжки с парашютом, похоже, ему эта тема очень нравилась. Мы посидели еще немного и разошлись по домам. Вечером я позанимался английским, принял душ, составил план на завтра и заполнил Дневник Успеха.

Когда лег в кровать, пришла смска от Алены: «Я очень соскучилась по твоей улыбке, давай встретимся в наших снах! Спокойной ночи, Глебушек!» Надо же — Глебушек... Меня так еще никто не называл — заулыбался я.

Как же приятно получить такое нежное послание перед сном! Я ответил: «Договорились, встречаемся во сне на берегу океана. Захватчу с собой вино и фрукты, будем смотреть на закат. Спокойной ночи, Алёнушка!» Я уснул с улыбкой на

лице, представляя наше свидание на берегу океана.

### Домашнее задание

Если читая эту книгу, ты выполняешь задания, которые дает Макс Глебу, оставляй свои вопросы и отчеты по заданиям в комментариях к этой записи: <http://4winners.ru/bookreports>

**1.** *Свяжи себя обязательствами, что ты сделаешь какую-то важную и большую задачу к определенному сроку.*



## Глава 9. Ни шагу назад!

### Мосты сожжены

Целый день я ходил сам не свой. Мне было страшно подойти к Платону Аркадьевичу и взять на себя обязательства. С одной стороны, понимал, что за два месяца увеличить продажи автосалона на пятнадцать процентов вполне реально. По крайней мере, теоретически. С другой — это точно будет весьма непросто, а скорее всего, очень даже сложно для меня.

Я ощущал ужасный дискомфорт и чувствовал, что сейчас наступает очередной переломный момент в жизни. Мне надо было решиться — остаться таким, каким я был раньше, или перейти на следующую ступень. Туда, где ставки намного выше.

Ближе к вечеру я постучался в кабинет Шефа:

— Здравствуй, Глеб, ну чего пожаловал?

— Платон Аркадьевич, у меня к вам есть деловое предложение.

— И какое же? Необычное начало разговора.

— Дело в том, что я очень хочу развиваться в нашей компании, мне нравится здесь работать, я получаю удовольствие от своей работы...

— Глеб, хватит долгих вступлений. Говори по делу — с чем пришел? — прервал меня Шеф.

— Платон Аркадьевич... — я почувствовал, как к горлу подкатил комок, и голос задрожал. — Я хочу взять на себя задачу — увеличить продажи нашего автосалона за два месяца не менее чем на пятнадцать процентов, — проговорил я заранее заготовленную фразу.

Шеф был явно шокирован моими словами, но постарался виду не подавать.

— И ты думаешь, это реально? Даже нет, не так. Я-то знаю, что в принципе это вполне реально. Но реально ли это для тебя? Сможешь ли ты, Глеб, реализовать эту задачу? — Шеф внимательно посмотрел на меня.

— Да, Платон Аркадьевич. Сейчас я изучаю курс по увеличению продаж. Думаю, если внедрить все то, о чем в нем рассказывается, мы увеличим продажи. Минимум на пятнадцать процентов, — не особо убедительно сказал я.

— Глеб, я очень серьезно отношусь к тому, что мне говорят, особенно если обещают, — проговорил Шеф. — Я уже полгода бьюсь над нашими продажами. А тут ты заходишь ко мне в кабинет и говоришь, что сможешь лихо поднять их за два месяца. Мне это кажется чем-то мистическим.

«Сейчас откажется!» — решил я. Предложение уже и мне самому показалось авантюрой.

— Однако отговаривать тебя не стану, — перебил мои мысли Платон Аркадьевич. — Если ты действительно это сделаешь, я повышу тебя до начальника отдела продаж. Но если провалишься, пеняй на себя. Я не буду держать у себя в салоне человека, который делает громкие заявления и не держит своего слова. Какими хорошими ни были бы отношения между нами. Если согласен, то по рукам. Если сомневаешься, то можешь отказаться от своей затеи. Оставим все как есть, и я забуду этот разговор.

У меня вспотели ладони. Платон Аркадьевич сегодня был рассудительным как никогда. Он взвешивал каждое слово. Я понимал, что либо сейчас беру на себя ответственность и делаю то, что сказал, либо навсегда останусь в должности обычного исполнителя.

— Платон Аркадьевич, я обязуюсь увеличить продажи не менее чем на пятнадцать процентов за два месяца.

Шеф вновь внимательно посмотрел на меня.

— Ну что же, хорошо, Глеб. Я тебя за язык не тянул. Безумству храбрых поем мы песню. Если потребуется что-то от меня — обращайся, — задумчиво сказал Платон Аркадьевич.

— Хорошо! — выпалил я и вылетел из кабинета.

Путь назад был отрезан. Мне кровь из носа нужно выполнить обещание. Пока не знаю как, но я это сделаю. Даже если придется занимать деньги и самому выкупать машины, если вдруг



не смогу их продать. Я чувствовал, что буквально горю желанием реализовать свое амбициозное обещание.

### Работа на результат

Приехав домой, я составил план с перечислением того, что мне нужно сделать по работе. План включал изучение английского языка, чтение книг, прохождение курса «Секретные Технологии Увеличения Продаж» еще нескольких семинаров и тренингов по этой теме. И, конечно же, немедленное внедрение этих технологий.

Просмотрев почту, я увидел письмо юриста, которому отправлял заявку на оформление ИП. Стоимость услуги составляла несколько тысяч рублей. Не столь высокая цена за то, чтобы лишиться себя удовольствия стоять в очередях и заполнять всевозможные бумажки. От меня требовалось только передать необходимые документы, и его контора все сделает сама. Я назначил встречу на завтра.

Максу я предложил перенести встречу из кафе в парк. Макс идею поддержал. Прогуливаясь мимо молодежи, сидевшей на скамейках с сигаретами и пивом, я вспомнил, что давно не курил и не выпивал. Уже больше недели вообще без алкоголя и никотина!

Надо же, раньше каждый второй мой вечер заканчивался бутылкой пива, а то и не одной. А

тут девять дней без выпивки! Это рекорд. С такой насыщенной жизнью на алкоголь вообще времени нет. Да и не хочется. Особенно когда знаешь, что гораздо больше удовольствия можно получить от развития себя, достижения целей, общения с сильными успешными людьми, спорта, экстрима, занятия любимым делом, в конце концов. Может быть, выпивка нужна тем, кто чувствует тоску и хочет просто занять свое время?

Я рассказывал Максу о том, как я взял обязательства перед Шефом. И что у меня есть ровно два месяца на то, чтобы поднять продажи.

— Да уж, ты поставил себе вполне амбициозную цель, — похвалил меня Макс. — Теперь тебе просто некуда деваться. Ты сам себя загнал в ситуацию, когда успех просто неизбежен. Я верю, что все у тебя получится, Глеб.

Приятно было слышать эти ободряющие слова. Я все еще сомневался в том, что смогу сдержать слово, данное Шефу. Но после того, как меня поддержал Макс, почувствовал себя увереннее. Все возможно в этом мире!

— Я чувствую, что за эти девять дней неплохо освоил планирование. На работе все смотрят на меня как-то косо. Видимо, из-за того что я как с шилом в заднице бегаю и не даю никому покоя. Есть ли у тебя еще что-нибудь из сильных инструментов, которые мне можно внедрить в свою жизнь?

— Молодец, Глеб. Вижу твои изменения. В начале нашего знакомства ты даже план состав-

лять не хотел. А сейчас просишь дополнительные задания.

— А куда деваться, — пожал я плечами. — Хотя и сложно выполнять то, о чем ты говоришь, но, тем не менее, результаты есть. И это здорово мотивирует.

— Хорошо, ты сам напросился. У меня будет одно очень большое и емкое задание!

— Отлично! Жду не дожусь, — азартно подхватил я.

— Есть ли у тебя какое-то крупное дело?

— Конечно, есть. И даже не одно.

— Какое?

— Я вот думаю создать собственный сайт, чтобы найти через него первых клиентов для своего бизнеса.

— Отлично! Сколько времени тебе потребуется на эту задачу?

— Даже не знаю, месяц наверно...

— Неплохой срок. Так вот — завтра максимально сократи остальные дела и весь день занимайся только созданием сайта. Сайт должен быть готов к тому времени, когда ты пойдешь спать.

— Но... я ведь не знаю, как это делать! — взвыл я.

— Это твои проблемы. Просил задание — вот тебе задание. Возьми крупное дело и сделай его завтра. Я знаю, у тебя это получится, Глеб. Просто отбрось свои ограничения и поверь в себя.

## Домашнее задание

Если читая эту книгу, ты выполняешь задания, которые дает Макс Глебу, оставляй свои вопросы и отчеты по заданиям в комментариях к этой записи: <http://4winners.ru/bookreports>

**1. Работаем на результат!** Выбери крупное дело из своего списка. Сократи до минимума все остальное и весь день занимайся только этим делом. Результатом должно быть его полное выполнение.



## **Глава 10. Успех неизбежен**

### **Результат!**

Утром я заехал на работу. Шеф укатил в очередную командировку и сказал, что будет завтра.

«Вот ведь повезло», — подумал я. Иначе пришлось бы мне заниматься созданием сайта на работе.

Я взял несколько отчетов и журналов, сделал пару звонков. Сказал Насте, что сегодня у меня целый день работа вне офиса — буду встречаться с клиентами — и больше не заеду. Она кокетливо посмотрела на меня, но я быстро вышел из салона, сел в такси и поехал домой.

Мне всегда нравилось разбираться в компьютерных программах. Поэтому я решил, что сайт сделаю сам и не буду нанимать веб-дизайнера за несколько тысяч долларов. Тем более, что в интернете было море информации о создании сайта своими руками.

Весь день я разбирался, что и как делать, рылся в HTML-кодах и прочих страшных вещах. Благо, в школе и институте мне нравилась инфор-

матика, и я мог заниматься ей часы напролет. И теперь, погрузившись с головой в сайтостроение, я с каждой минутой узнавал все больше и больше.

Работать я закончил в четыре утра. Глаза слипались, но у меня был готов свой собственный сайт. Посвящен он был продвижению меня как эксперта в области приобретения подержанных машин. Конечно же, над сайтом было еще пахать и пахать — выглядел он пока не очень-то презентабельно. Но основную работу я сделал. Завтра уже можно начать его продвигать контекстной рекламой.

### Моя экстремальная жизнь

Следующие два месяца были самыми сложными в моей жизни. Мы с Максом продолжали общаться. Меня очень затянули прыжки с парашютом, и каждые выходные я старался выезжать загород, чтобы попрыгать. Иногда вместе с Максом, иногда один. Я прошел AFF, специальный быстрый курс для новичков по обучению прыжкам с парашютом. После него получил удостоверение и сертификат парашютиста. С этим документом я мог прыгать самостоятельно на любом аэродроме и без инструктора.

Отношения с Аленой плавно развивались. Еще несколько свиданий мы ограничивались прогулками и поцелуями. И даже начали ходить

на выставки и в театр, развивая тем самым свою духовность. Но потом терпение лопнуло. Причем сразу у обоих. До сих пор помню наш безумный первый секс, за которым последовали второй, третий, десятый, двадцатый и так далее. Какое же это удовольствие — заниматься любовью с девушкой, которая тебе действительно очень нравится...

Смотреть на свое Колесо Жизни спустя два месяца было невероятно приятно. Я вспоминал момент, когда рисовал его и прописывал цели, которые тогда казались совершенно нереальными. Сейчас я видел, что все они реализовались. Каждый день дарил мне новые открытия.

Кстати я похудел ровно на пять килограммов! Бег, тренажерный зал и прыжки с парашютом сделали свое дело. А еще теперь я мог более-менее понимать английский язык и изъясняться на нем.

С работой все оказалось одновременно и проще и сложнее. Сложнее потому, что каждый день я вертелся, как белка в колесе... Придумывал новые фишки и ходы, внедрял рекламные акции и скрипты работы, прорабатывал партнеров и так далее. И естественно, работал с текущими клиентами — задача, которую никто с меня не снимал.

Ни секунды свободного времени. О том, чтобы тратить его на «Одноклассников» или чтение новостей, я и думать забыл. Какой там. Успеть бы сделать хотя бы самое главное из того, что необходимо. В общем, темп работы был совершенно сумасшедший. И я был благодарен, что меня поддержива-



ли Алена, Макс, а также Вяд с Циком, которые с удивлением наблюдали мой резкий взлет.

А проще оказалось потому, что уже через полтора месяца мы преодолели планку в пятнадцать процентов. К концу второго месяца рост продаж достиг девятнадцати процентов.

На разговор с Шефом я шел, весь сияя. Удовольствие от хорошо сделанной работы дополняла гордость за себя — я действительно совершил подвиг. В локальных масштабах, конечно.

— Честно говоря, Глеб, я приятно удивлен, — начал Платон Аркадьевич, — Когда ты мне сказал, что хочешь увеличить продажи на пятнадцать процентов, я не воспринял твои слова всерьез. Я решил, что это не более чем голословные заявления, которые я очень часто слышу от других сотрудников. Сейчас ты доказал и мне, и всем остальным, на что ты способен. Поздравляю!

Я вообще редко слышал, чтобы Платон Аркадьевич кого-нибудь хвалил. Поэтому его слова буквально запали мне в душу. Было безумно приятно.

— Теперь вижу перед собой человека, на которого можно положиться. Человека, чьи слова не расходятся с делом. Человека, который знает, куда идет и чего он хочет достичь, — Шеф выдержал паузу. — Я также держу свое слово, и теперь ты начальник отдела продаж! Главное — не теряй темпа и не зазнавайся. Работать над собой надо постоянно.

Я был вне себя от счастья, ставя галочку напротив реализованной цели. Всего за два месяца я увеличил свою зарплату почти в два раза. Теперь

я зарабатывал 90 000 рублей. И что самое классное, мой собственный бизнес тоже развивается. В этом месяце получил несколько заказов и заработал первые 15 000 рублей!

Да и вообще, за два месяца я сделал столько, сколько не делал раньше за год. Я представил, что если я буду двигаться такими темпами и дальше, то точно смогу сделать «5-летку за 2 года»<sup>\*</sup>! То есть достичь все цели, которые ставил на 5 лет за ближайшие два года, или даже быстрее.

Куда расти дальше?

— Привет, Макс!!! — орал я от счастья в трубку.

— Здорово, великий соблазнитель дамских сердец! — Макс поддержал мой радостный тон.

— У меня классные новости, надо встретиться. Что делаешь? И где ты сейчас?

— Приезжай на Курскую. У нас с Олей через пять часов самолет, как раз успеем пообщаться.

— Договорились.

Мы встретились в Атриуме. Макс был со своей супругой — той самой из-за которой два месяца назад я выронил бутылки с пивом, когда шел домой. Они с Максом были очень похожи, оба очень довольные и счастливые. Настоящая пара!

<sup>\*</sup> Подробнее о «5-летке за 2 года» см.:

<http://4winners.ru/5in2years/>

— Оля, познакомься, это мой хороший друг, Глеб. Глеб, познакомься это Оля.

Оля искренне улыбнулась и сказала:

— Мне Максим про вас много рассказывал, очень рада познакомиться в живую.

Мы сели в ресторанчике на четвертом этаже и я воодушевленно рассказывал, как мне удалось поднять продажи салона. Похвастался поздравлением Шефа и новой должностью. Макс с Олей слушали меня и улыбаясь, качали головами.

Кажется, говорил я довольно громко, да еще и размахивал руками, потому что многие оборачивались на меня. Но я не обращал внимания на других людей. Я был счастлив! Счастлив из-за того, что мои цели реализовались ровно в тот срок, в который я наметил.

Они сидели напротив меня. Макс был в гавайской рубашке и розовых шортах, на которых были нарисованы бегемоты, птицы и цветы. Я впервые видел его в таком наряде. На Оле были коротенькие шорты с таким же рисунком как у Макса, а сверху была изящная белоснежная майка, изображением серфингистов.

— Вы куда собрались? Опять в Черногорию? — рассматривая их с удивлением, спросил я.

— Нет, — Макс приобнял Олю, — мы решили отправиться в путешествие по Юго-Восточной Азии. На три месяца. Погоняем на серфинге и яхтах, поплаваем на черепахах и еще я хочу там прыгнуть Бэйс!

— А что такое Бэйс? — спросил я Макса.

— Это прыжки с парашютом с малых высот: со зданий, мостов, антенн и скал. Очень экстремальный вид спорта, потому что прыгаешь без запасного парашюта.

— А почему без запасного? — с удивлением спросил я.

— Потому что из-за малой высоты прыжка он все равно не успеет раскрыться, если что-то случится с основным парашютом.

— Да уж, ты как всегда весь в экстриме, — сделал я Макс, настоящий мужской комплемент.

— В Тайланде как раз есть одно очень высокое здание, с которого давно мечтал прыгнуть. Классная штука, — улыбаясь, говорил Макс.

— Ого, как круто!

— Максим в свое время даже дипломную работу написал на эту тему, — поддержала разговор Оля.

— Да ладно, — не поверил я.

— На пятом курсе мне совершенно не хотелось писать дипломную. Когда до сдачи оставалось несколько дней, я попросил двоюродную сестру написать что-нибудь про экстремальный туризм. А сам поехал в Москву прыгать с дома (естественно, ничего не сказав родителям). К счастью, все прошло отлично, и в моей жизни появился еще один экстремальный спорт. На защите не придумал ничего лучше, как рассказать о впечатлениях от прыжка. Преподаватели во время моего выступления вспотели и потеряли дар речи, после чего аплодировали, и поставили пятерку, — Макс



описал все настолько красочно, что я живо представил его прыжок и поежился.

С одной стороны, я очень был рад, что они едут отдыхать. С другой было грустно расставаться — мы не увидимся целых три месяца.

— Макс, у меня для тебя кое-что есть. Я заранее подготовился к этой встрече, положив в конверт двадцать тысяч рублей, эта сумма была немного больше той, за которую он взялся меня обучать. Однако, полный благодарности, я готов был отдать их Макс, ведь он сделал для меня гораздо больше.

— Держи, это тебе, как мы и договаривались. Я, конечно, понимаю, вертолет ты на эти деньги не купишь, поэтому сходи с Олей на отдыхе в ресторан.

— Спасибо Глеб, обязательно сделаем, как ты сказал! — одобрительно ответил, Макс приняв конверт.

Кому я теперь буду задавать вопросы? Кто будет пинать меня по направлению к цели? Кто будет давать задания? Хотя я и хорошо продвинулся в достижении целей, но все равно чувствовал, что мне будет не хватать Макса.

— Макс, у меня тут вопрос про колесо. Я рисовал его на два месяца вперед. Сейчас каждая грань жизни находится на отметке девять или десять по десятибалльной шкале. Многие цели уже достигнуты. Что делать дальше?

— А ты как сам думаешь? — задал свой любимый вопрос Макс.

— Я знал, что ты это спросишь. Думаю, нужно рисовать еще одно колесо на следующие два месяца. Но я не понимаю, как ставить цели, если у меня по каждой грани жизни и так все на девять или десять баллов.

— Я думал, ты догадасься, Глеб, — развел руками Макс. — **Нет предела совершенству.** Сейчас ты находишься на высоком уровне по сравнению с тем Глебом, которым ты был в самом начале пути, два месяца назад. Но ты вырос, и тебе нужно развиваться дальше. Не вздумай останавливаться на достигнутом! Ставь новые цели и, исходя из них, оценивай теперешние сферы жизни по-новому.

— Получается, что если я поставлю цель заработать двести тысяч рублей в месяц, — сказал я, — то при моих теперешних ста тысячах у меня по финансам пять из десяти?

— Да, совершенно верно.

— Еще у меня была цель найти девушку, и теперь она у меня есть. Тогда следующая цель — это укрепить наши отношения, возможно даже начать жить вместе?

— Это будет очень сильным шагом. Хотя стоит ли спешить? У вас сейчас такой классный конфетно-букетный период. Может, стоит насладиться им по полной? — спросил Макс улынувшись и поцеловав Олю.

— Так-то оно так. Но мне хочется проводить с Аленой гораздо больше времени. И думаю, что совместное проживание решит этот вопрос. К

тому же, мы можем начать жить вместе не прямо сейчас, а к концу этого периода в два месяца! Но я подумаю над твоими словами, — пообещал я. — Ладно, с Колесом разобрались. Каждые два месяца буду ставить новые цели и заново оценивать сферы жизни. Скажи, а что ты можешь посоветовать в плане эффективности? Здесь как развиваться дальше?

— Очень рекомендую выбрать один из двух навыков скоропечатанье или скорочтение — и внедрить его в свою жизнь. Так ты будешь экономить еще больше времени.

— А можно сразу оба освоить?

— Конечно можно, у тебя ж целых два месяца впереди!

— И второе, что я хочу тебе посоветовать, — добавил Макс. — Используй все то, о чем я тебе рассказывал. Ты уже отлично продвинулся в сфере управления собой. Я очень рад, что сумел помочь тебе. Но даже не думай останавливаться на достигнутом!

Мы немного помолчали, думая каждый о своем.

— Есть ли что-то еще, что бы ты хотел у меня спросить, пока я не уехал?

— Ты знаешь, мне будет непросто руководить отделом продаж. Меня мало кто из сотрудников воспринимает всерьез, а Петя Губарев так и норовит сделать подлянку. При этом конфликтовать не хочется, потому что я воспитан по-другому. Что делать в этой ситуации?

— Поздравляю, Глеб! Ты растешь. И перед тобой встают все новые и новые проблемы. Теперь тебе надо всерьез браться за развитие своей внутренней силы. Я это называю Личной Властью. То, что заставляет людей выполнять твои требования. Расти дальше без развития своего внутреннего стержня не получится. Это обязательный шаг.

— Макс, последние два месяца были самыми тяжелыми, но и самыми лучшими в моей жизни. Так что теперь я уже ничего не боюсь, — радостно заявил я.

— Глеб, то, что мы делали с тобой, развивая твою эффективность — это цветочки. Прокачивать Личную Власть — на порядок более сложный, болезненный и некомфортный процесс. Так что забудь про сложные два месяца — если мы начнем работать над внутренней силой, они покажутся тебе пляжным отдыхом.

— Макс, все равно я жду этого с нетерпением.

— Хорошо. Я подумаю. В любом случае продолжим уже после моего возвращения.

— Я буду этого очень ждать! А то мне без тебя тут будет скучно.

— Да уж, я скучать не люблю! — захохотал Макс. — Продолжай в том же духе. А то мне очень хочется, чтобы во время следующего путешествия мне было с кем прыгать Бейс Джампинг с небоскреба!

Макс поднялся из-за стола, пожал мне руку и в обнимку с Олей направился к выходу. Эта пара



в гавайской одежде выделялась ярким пятном на фоне остальных посетителей Атриума. Также и последние два месяца моей жизни были чем-то экстраординарным на фоне безрадостно-серых лет, прожитых без цели. Я провожал глазами своего наставника, благодаря судьбу за то, что она связала меня с этим человеком.

### Домашнее задание

1. Нарисуй Колесо Жизни на следующие два месяца.
2. Из двух навыков — 1) скорочтение ; 2) скорочтение — выбери один и в течение ближайшего месяца освой его.

*Продолжение следует...*

### Заключение

*«Если в течение 72 часов после получения новой информации человек не предпринимал никаких действий, чтобы использовать полученные знания, то время, деньги и энергия — все, что было вложено в обучение, — можно было считать потерянным».*

*(Исследования в США, 2000 г.)*

Надеемся, что прочитав нашу книгу, вы нашли для себя массу новых возможностей для увеличения своей личной эффективности в жизни.

На практике добиться роста эффективности на 15-20-30% можно очень даже быстро. Просто исправив самые проблемные места в системе и добавив некоторые простые, но чрезвычайно эффективные «фишки», о которых мы говорили в этой книге.

Однако работа для вас только начинается. Если вы просто прочтете эту книгу и ничего не сделаете уже в ближайшие дни, считайте, время потрачено зря.

Наш совет — прямо сейчас отложите книгу и напишите 5 конкретных вещей, которые вы внедрите уже в ближайшие 72 часа. А потом просто возьмите и сделайте это. Получите результат и... принимайтесь за следующие стратегии и тактики.

Очень скоро ваши усилия будут вознаграждены — ваши победы не заставят вас долго ждать!

Искренне желаем вам успеха!

*Николай Мрочковский и Алексей Толкачев,*  
**<http://4winners.ru/>**

**P.S.** Если вам понравилась наша книга, мы будем очень благодарны, если вы напишите нам несколько слов обратной связи на **[vip@finance1.ru](mailto:vip@finance1.ru)** или оставите свой отзыв на **OZON.ru**.

**PP.S.** Техники увеличения эффективности, которые мы даем в этой книге, как и любые системы, нацеленные на практическое применение, находятся в постоянном развитии. Обо всех новостях, дополнительных техниках и новых стратегиях, которые, возможно, вам также будут интересны и полезны, вы можете узнать на нашем сайте: **<http://4winners.ru/>**

**PPP.S.** Если вы обнаружите новую стратегию, идею или «фишку», которую мы пока еще не включили в книгу — пришлите ее нам на **[vip@finance1.ru](mailto:vip@finance1.ru)**, мы обязательно добавим ее в следующее издание и выразим вам персональную благодарность за помощь.

## **Специальный подарок для наших читателей — бесплатный видеокурс**

### **Школы Победителей**

#### **«7 Навыков Высокой Эффективности»**

Если вы давно мечтали пройти онлайн тренинг по эффективности, но вас отпугивала цена, то сейчас у вас есть шанс!

Мы — *Николай Мрочковский и Алексей Толкачев* подготовили для вас специальный 7-дневный онлайн тренинг «7 навыков высокой эффективности». Курс состоит из следующих уроков:

- #1. Подготовка личного пространства**
  - #2. Ежедневное планирование**
  - #3. Корректировка планов + Положительная мотивация**
  - #4. Планирование дня Блоками**
  - #5. Устранение прерываний**
  - #6. Главная привычка бизнесмена и спортсмена**
  - #7. Как легко просыпаться рано утром?**
- + Бонусы!**

Курс исключительно практический — с минимумом теории и максимумом конкретных рабочих фишек, тактик и стратегий. То что необходимо для того, чтобы разогнаться!

**Важно!** Наша программа ориентирована на людей, готовых действовать и добиваться успеха не взирая на лень, магнитные бури, плохое настроение и прочие отговорки!

Пройти курс «7 Навыков Высокой Эффективности» совершенно бесплатно  
**<http://4winners.ru/7effskills>**



Стандартные теории тайм-менеджмента не работают в условиях, в которые погружается современный активный человек, желающий достигать как целей в своей карьере или бизнесе, так и жить насыщенной гармоничной жизнью.

Настоящее работающее правило, успешного человека – «Стихийное действие» или «Экстремальный тайм-менеджмент!»

В данной книге вы найдете нестандартные работающие методики по организации своего времени, карьеры, бизнеса, личной жизни. Вы научитесь:

- **Добиваться поставленных целей, невзирая на помехи и лень!**
- **Планировать свой день!**
- **Развиваться одновременно во всех направлениях!**
- **Пользоваться эффективными инструментами контроля времени!**

Книга представляет собой тренинг в виде красивой истории о жизни молодого 27-летнего человека, который учится строить планы, делать так, чтобы они сбывались, и при этом гармонично развиваться во всех сферах жизни.

**Осторожно;** в книгу включены мощные техники эффективности, которые способны в корне изменить Вашу жизнь.

Это не просто книга, а полноценный тренинг, позволяющий многократно увеличить Вашу эффективность, и стать намного успешнее во всех сферах жизни.

*Геннадий Димитров, предприниматель*

«Жаль, что эта книга не попала мне в руки много лет назад. Если Вы чувствуете себя сторонним наблюдателем, когда настоящая жизнь проносится рядом – эта книга для Вас!»

*Бехтерев Сергей, директор по консалтингу,  
ОАО «Организация Времени»*

«Читая книгу, я поменял свое представление о том, каким может быть Искусство управления временем. Читая каждую главу, получаешь истинное наслаждение, поскольку сразу понимаешь, где и как это можно применить в своей жизни. Рекомендую книгу всем современным людям, которые хотят быть на голову выше всех!»

*Егор Арсланов, предприниматель*

ISBN 978-5-903463-55-8



9 785903 463558