

01
02
03
04
05
06
07
08
09
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90

**ПРОСТО
ДЕЛАЙ!
ДЕЛАЙ
ПРОСТО!**



Оскар Хартманн

Оскар Хартманн

Просто делай! Делай просто!

Серия «Психологический бестселлер (Эксмо)»

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=50331636*

Аннотация

Выдохлись, стоите на распутье и теряете драгоценное время? Вот тот человек, после знакомства с которым жизнь изменится.

«Не самый одаренный, но самый заведенный», – так о себе говорит Оскар Хартманн, предприниматель, спортсмен, автор популярного YouTube-канала. И глядя на него, невозможно сказать, что этот успешный бизнесмен победил страшную болезнь, просто взяв ее на слабо.

Так же поступает он и с бизнесом – действует, а не рассуждает. В «Просто делай! Делай просто!» автор рассказывает об универсальных привычках, которые приводят к успеху в различных сферах жизни.

Ежедневно выполняйте простые действия по системе Хартманна, и вы обязательно победите в жизненном многоборье.

В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

Содержание

Рекорд мира	5
Предисловие	11
Об авторе	22
Действие первое	27
Действие второе	42
Конец ознакомительного фрагмента.	68

Оскар Хартманн

Просто делай!

Делай просто!

Важнейшее умение – задавать правильные вопросы.

В мире, где в любом телефоне есть вся необходимая человеку информация, качество нашей жизни зависит только от качества вопросов, которые мы задаем. Какие вопросы мы задаем, такие ответы и находим.

Оскар Хартманн



Рекорд мира

День 4 октября 2019 года я буду помнить всю свою жизнь. Каждый раз, вспоминая о нем, я закрываю глаза, и лента событий, как в фильме, проносится в моей голове.

Выступление на бизнес-форуме в Санкт Петербурге, где на гребном тренажере мне, прямо на сцене, на виду у тысяч людей, предстоит побить мировые рекорды на 100 и 500 метров.

Передо мной стоит еще одна задача – открыть людям свою боль. То, о чем я никогда и нигде не говорил публично, то, о чем знали лишь самые близкие родственники и друзья. Почему? Я не хотел показаться слабым и дефектным. Я расскажу о своем заболевании, болезни Бехтерева. Наследственном, неизлечимом аутоиммунном заболевании, поражающем суставы всего тела и позвоночник в особенности – позвонки срастаются между собой, он сгибается и каменеет. Болезнь превращает в инвалидов несколько миллионов людей по всему миру.

Главная цель не столько в том, чтобы признаться в наличии у меня болезни Бехтерева, сколько в том, чтобы показать всем возможность изменения перспективы. Доказать, что, изменив призму восприятия, можно добиться впечатляющих результатов. Превратить свою историю страдания в историю процветания. На

своим примере показать людям, как человек, которому к сорока годам прочили ходить с палочкой, на сцене ставит рекорды мира в силовой дисциплине!

Год я готовился к этому дню. Я отнесся к нему со всей серьезностью. Сделал все, что смог. Программа подготовки позади: ежедневные тяжелейшие тренировки, боль, строгий режим, сгонка веса, спортивная диета. Мы с моим тренером, Алексеем Безруковым, проделали огромную работу. Работу, позволившую мне за пару месяцев до 4 октября при проведении теста на готовность уже поставить два абсолютных мировых рекорда: лучшее время прохождения дистанции 100 метров и максимальную дистанцию, пройденную за минуту. После этого мы решили поставить новую цель – 500 метров. Это почти полторы минуты спринта!

Рекорд должен быть поставлен, иначе я не смогу дать подтверждения своим словам. У меня не будет морального права произносить их. Как говорит моя мама, «соревнуйся только с самим собой». А я очень сильный соперник. Мне придется победить самого себя.

На арене комплекса моя семья, друзья, партнеры и мои подписчики. Они здесь, чтобы поддержать меня. Минувшая ночь далась нелегко. С утра предстояло взвешивание, и команда врачей вела меня, балансируя на грани между риском обезвоживания и потери объема мышц. В моей категории вес должен быть ровно 74,9 кг, ни больше ни меньше.

Несмотря на нервное напряжение, я старался уснуть хотя

бы на несколько часов, зная, что это жизненно необходимо, иначе не смогу задействовать нервную систему на полную мощность. Испытывая сильнейшую жажду, мой организм не понимал, что происходит, и требовал влаги на подсознательном уровне. Как только сознание угасало, проваливаясь в сон, подсознание требовало пить, посылая сигналы пробуждения. Я чувствовал, что подошел к черте своих возможностей, как физиологических, так и психологических.

Сейчас я в трансе, сконцентрирован в высшей степени, что позволит мне совершить задуманное.

Неожиданно ведущий объявляет мой выход раньше времени. Не успев размяться, я поднимаюсь на сцену. На меня, в центр огромной арены, устремлены взоры тысяч людей. Я начинаю свой недолгий рассказ о проделанном вместе с болезнью пути, который в итоге привел меня сюда.

Пятнадцать минут выступления пролетают как один миг. И вот я сижу на уже ставшем мне таким привычным тренажере, рядом тренер, запущен обратный отсчет. Камера транслирует мое изображение на колоссальных размеров экран. Дистанция 100 метров.

Десять, девять, восемь, семь, шесть... Тренер что-то говорит мне. Я не слышу слов. Поднимаю глаза в небо. Старт дан! Взрыв, начинаю грести, отдаю все силы. Я делал это движение миллионы раз! Все происходит на автопилоте. Секунды дикого напряжения мышц, привычная для них работа сделана. Смотрю на монитор, где отображается время, 13,9 се-

кунд!! Медленнее моего же рекорда на 0,4 секунды! Чтоооо?! Не может такого быть!! Просто невозможно! Я могу десять раз подряд показать такой же результат на тренировке. Я не понимаю причину произошедшего!

Неужели на меня так подействовал фактор публичности?! Но я греб изо всех сил, не жалея себя. Рекорд не взят, а силы потрачены. Я стремительно падаю в эмоциональную яму, чувствую волны тока в голове в поиске объяснения и решения. Вижу разочарование зрителей, слезы в глазах родных, недоумение на лице тренера. Иду на сцену. Люди вяло хлопают – хотят поддержать.

Ведущий пытается сказать какие-то ободряющие слова о хорошем результате. Мысль только одна: «Что делать?» Силы еще есть, теперь я разогрет, но нужно определяться на месте. По плану стоит попытка на 500 метров. Мысленно я ее отменяю. Риск, что не возьму этот рекорд, очень велик. После провала на 100 метров эмоциональное состояние уже не то. Принимаю решение о повторном заходе на стометровую дистанцию. «Ребята, сейчас я отдохну несколько минут и попробую еще раз!» – говорю в микрофон со сцены, пытаюсь перевести дыхание.

Для восстановления креатинфосфатной энергетической системы нужно минимум шесть минут. Пока тело восстанавливается, я завершаю вторую часть своего выступления. Она должна была быть после установления рекорда. И вот опять я на тренажере. Приходит озарение! Трос! В прошлый заход

я случайно дернул его, сделав фальстарт. Таймер запустился раньше, чем я начал грести на первой попытке. Это больше не должно меня волновать. Я берусь за ручку, закрываю глаза, выдыхаю. Делай то, что ты умеешь, и будь что будет. Напротив себя я вижу большой черный силуэт моего давнего знакомого, болезни Бехтерева. Силуэт мощно гребет, только в противоположном направлении...

Три, два, один! Пошел!

Усилия такие, что мышцы вот-вот разорвутся от перенапряжения. Секунды кажутся вечностью. Вся жизнь проносится перед глазами, а в ней моя история страдания, моя боль. Рывок, еще рывок, еще один, последний!

«Даваааай, Оскар!» – слова тренера пробиваются через людской шум. Все! Мимолетный взгляд на монитор, 13,3 секунды! Рекорд! Внезапно арена становится очень шумной. Силы покидают меня. Сознание затуманено, но я четко вижу черный силуэт напротив. Он больше не гребет, он вытягивает в мою сторону руку с поднятым вверх пальцем.

– GOOD JOB, OSKAR! GOOD JOB! Хорошая работа, Оскар!



Предисловие

Уважаемый читатель!

Эта книга не только про бизнес и предпринимательство. Предпринимательство, финансы, филантропия – важные части моей жизни, но я использую их как пример законов более высокого уровня, ведь все, чем я занимаюсь, обращено к жизни, а не наоборот. Это книга о человеке и про человека. Я очень люблю антропологию, науку о человеке. Я изучаю, что в понимании самих людей создает наполненную и счастливую жизнь, а что нет. Что помогает больше всего, а что тянет вниз. Эта книга – антропологическое исследование, основанное на реальном жизненном, а не полученном в лаборатории опыте. Вопросы отношений, активных действий, преодоления страданий, доступа к энергии, витальности, изменения образа жизни, лидерства и используемых людьми метафор рассмотрены в книге в новом, необычном ключе.

Есть несколько моментов, которые мне важно донести до вас для правильного восприятия книги. Я не люблю глубоко копаться в определениях, но давайте договоримся, что в моем понимании означают слова **«Действие»**, **«Просто делай»**, **«Бездействие»** и **«Делай просто»**.

Действие для меня является синонимом мощного движения в сторону ваших долгосрочных целей. Оно превращает ваши мечты в реальность. Действие требует усилий,

что нелегко. Необходимо включать дисциплину, силу воли и рациональный подход. «Просто делай» – значит совершать правильные необходимые вам действия: прекращать procrastination и активно работать над целью. **Бездействие** – это либо отсутствие действий, либо действия в противоположном вашей цели направлении.

Для человека, желающего бросить курить, каждая затяжка является бездействием.

В бизнесе бездействие представляет собой избегание ответственности, когда на вопрос «кто будет делать» все смотрят в пол. Бездействие – поедание еще одной пиццы при желании хорошо выглядеть к лету. Один мой знакомый весит 165 кг!!! «Ты проделал большую работу над собой, надо очень постараться, чтобы достичь такого результата!» – говорю я ему при встрече. Проблема только в одном – у него не было такой цели.

А вот медитация является сильным действием потому, что это ментальная гимнастика и доступ к энергии, хотя, на первый взгляд, выглядит как бездействие. Также действием является похожее на бездействие терпение, например, в затянувшемся проекте. Мощное действие может представлять из себя отказ от чего-либо. Отказ от пустой траты времени в интернете или отказ от покупки нового айфона, когда надо ставить семью на ноги, – действия. Путаница происходит из-за того, что мы часто считаем действием активность, вызванную примитивными желаниями, направленными на по-

лучение кратковременного удовольствия.

Кто-то в словах **«Просто делай»** видит неоправданный риск: просто прыгни в воду, не зная глубины, и получи перелом позвоночника; просто возьми дорогой потребительский кредит и потеряй все, просто ешь сахар и кайфуй. Делай все легко, не заморачивайся последствиями. Люди часто имеют искаженное представление о риске. Мне не раз приходилось наблюдать водителей, совершавших смертельно опасные маневры на трассе с целью выиграть лишние пару минут. Это не **«Просто делай! Делай просто!»**, это идиотизм. Зачем рисковать жизнью, когда выгода так ничтожна?

Зато в бизнес-проектах или в других возможностях осуществить свою мечту люди видят огромный риск. У них возникает много фиктивных страхов, что идея не сработает, мечта умрет, они будут изгнаны из «стаи», от них все отвернутся. Бессмысленной смерти они не боятся, а попробовать стать сильнее боятся, ведь это ответственность, а без нее так привычно.

Просто взять кредит на создание жизни мечты до того, как вы ее заработали, для меня недопустимо! Просто надеяться на наследство и ждать его десятилетиями – бездействие.

Один парень прислал мне видео, где он делает двойное сальто со здания без шлема, но с надписью на одежде **«Просто делай!»** НЕТ!!! Это безрассудные действия. Их нельзя совершать даже при малейшем риске потери жизни или здоровья. Пожалуйста, всегда помните, что каждое действие и

бездействие имеют последствия, таков закон жизни. Это ваша ответственность, не нужно перекладывать ее на других.

Я против действий, которые могут привести к «перелому позвоночника». Я, Оскар Хартманн, никогда не брал риски, которые могли закончиться смертельным исходом как в физической, так и в бизнес-реальности! Когда я запускаю свои проекты, все возможные потери являются для меня терпимыми, я далек от того, чтобы в случае неуспеха потерять все. Даже в начале пути я знал, что и в самом крайнем случае смогу найти работу. Когда в 1990 году мы, переселенцы из Казахстана, заново начинали жизнь в Германии, мы все равно не делали это «с нуля». Мы обладали знаниями, навыками, интеллектом, были готовы много работать. И даже при отсутствии денег мы были богаты всем этим!

Наконец, слыша **«Делай просто»**, мне начинают приводить в пример сложнейшую деятельность нейрохирургов. Такие вот спорщики и любители крайностей. Я говорю совсем о другом.

«Делай просто» не означает все сломать, уволиться с работы, уйти из семьи. Ломать умеют многие. Здесь отсутствует вторая неотъемлемая часть – необходимость созидания. Если разрушаете, то знайте, что вы построите на этом месте. В Германии есть закон, запрещающий сносить старые здания и даже рубить старые деревья на своем участке, пока вы не покажете, что будет построено или посажено взамен. В первую очередь, станьте Хозяином своей жизни, это фунда-

мент созидания.

Чтобы не разворачивать определение еще на десять страниц, я хочу остановиться только на одном: в глубине души каждый знает, что для него действие, а что бездействие. Что делает его лучше, а что нет. Прислушайтесь к себе. Если бы сейчас вы принимали решение по любому вопросу, будучи старше на год, что вы бы назвали правильным действием? Дайте больше власти своему будущему Я, ведь оно испытывает на себе последствия ваших сегодняшних действий.

Наверное, вам уже хочется закинуть ногу на ногу, удобно устроиться в любимом кресле и мечтательно погрузиться в мир чужих достижений. Поискать там закономерности успеха и, запомнив пару дельных мыслей, даже получить один инсайт! Затем аккуратно сложить все в копилку знаний, которыми, скорее всего, вы никогда не воспользуетесь, а потом спокойно заняться своими делами. Если у вас действительно такие планы, то лучше отложить чтение. До той поры, пока станет совсем неумолимо и «мучительно больно за бесцельно прожитые годы».

Цель этой книги – продвинуть вас вперед на пути к жизни, о которой вы мечтаете.

Первые десять лет своей бизнес-жизни я двигал вперед только свои дела, но сейчас у меня появилось огромное желание помочь людям в их движении навстречу целям и стремлениям. С тех пор как я стал автором своего канала на YouTube и постов в Instagram, я получаю тысячи и тысячи

писем с благодарностью от людей, которым мои посты и видео принесли реальную пользу: открыть свое дело, пройти химиотерапию, встать на ноги после развода, заново найти в себе силы после банкротства и краха компании, вернуться в спорт профессиональным спортсменам и многое другое. Этот поток писем не прекращается ни на день. Это дает мне энергию идти дальше.

Через эту книгу вы сможете, как через призму, посмотреть на окружающие вас вещи немного иначе и начать совершать эффективные действия на пути к своим целям.

Но я не предлагаю вам волшебную таблетку. Ни в коем случае. Путь к вашим достижениям лежит через работу над собой и, конечно, действия!

Квадратики разного цвета, которые вы видите на обложке книги, нарисованы не просто так, каждый квадратик символизирует неделю жизни, а каждый ряд – один год. На обложке – средняя человеческая жизнь в неделях. В каком квадратике вы сейчас находитесь? Найдите свой квадратик. Сколько времени уже прошло в подготовке?

Детский сад, школа, университет, дополнительное образование, первая работа для получения опыта... Когда же начнутся действия? То самое, к чему мы так долго готовимся! Но квадратик на обложке не только символ недель. Они символ цепочек простых действий, которые дают большие результаты.

Самые сложные цели, вроде строительства большой ком-

пани, – это длинная цепочка простых действий. Сложность заключается именно в длинной цепочке, в простых действиях. Чтобы побить мировой рекорд в гребле, я сделал полторы тысячи очень простых действий: правильные тренировки, питание, режим и так далее. Решайте, нужно ли вам все это?! Стоит ли доставать с антресолей ваши мечты и идеи? Они же там так хорошо пылятся между двухкассетным магнитофоном и фигурными коньками. А кто-то даже умудрился отвезти их вместе с прочим житейским мусором на дачу, откуда уже нет возврата.

А те, кто:

– голоден до действий и свершений;

– хочет максимально реализовать свой потенциал и достичь цели;

– живет в разрыве между тем, где он есть и где хочет быть;

– уже достиг многого, но стремится к большему;

– готов измениться сам и изменить мир вокруг себя;

– хочет превращать невидимое в видимое, свои мечты в реальность;

– любит ставить перед собой цели и достигать их;

– умеет радоваться жизни,

запрыгивайте в лодку! Мы отправляемся в увлекательное путешествие по бескрайнему океану свободы воли и действия.

Свобода человека заключается именно в том, чтобы в чем-то себя принять, а в чем-то изменить. Поэтому не стоит

противопоставлять работу над собой принятию себя. Вы можете в очень многом принять себя, но все равно продолжать работать над собой.

В книге вы найдете необходимые для этого инструменты. Я не был бы интернет-предпринимателем, если бы не привнес в книгу новых технологий. По ходу повествования вам будет встречаться QR-код. С его помощью я выйду на видеосвязь.

Да, чуть не забыл! У нас еще два, нет, три пассажира! Первые два – это юмор и самоирония. Если кто-то решил, что ему с этими двумя пассажирами не по пути, еще есть шанс вплавь добраться до берега, под аплодисменты сиганув за борт. Специально причаливать, едва отплыв, мы не собираемся, ведь возвращаться – плохая примета.

А еще мне, как всякому нормальному человеку, нужен собеседник. Он избавит вас от необходимости постоянных дискуссий со мной и поможет оставить время на размышления и принятие решений. Знакомьтесь, наш третий, специальный, VIP-пассажир – Ослик! Уже слышу ваши возмущенные возгласы: «Какой еще ослик? В бизнесе ослов не бывает!» Спешу успокоить вас. Этот замечательный метафорический Ослик занимает в созданном мной UNLEARNING UNIVERSITY (Университета Разучивания) пост ректора. Ему пришлось многому разучиться, чтобы занять такой ответственный пост.

Если после прочтения книги у вас появятся идеи, или вы

захотите рассказать ему свою историю, то можете писать на oslik@hartmann.holdings

Обещаю, что он примет во внимание каждое письмо.

Я создал Университет, когда понял, что большинству из нас в своем стремлении достичь цели нужно не научиться чему-то новому, а, наоборот, разучиться старому. На страницах книги вы пройдете экспресс-обучение в нашем Университете и даже получите диплом об окончании, вписав в него свою фамилию и все то, чему вы разучились.

Замечания Ослика-ректора, а также его мини-лекции будут выделены *курсивом*.

По ходу книги вам будут встречаться специально подготовленные мной вопросы. Я поделюсь с вами теми вопросами, которые в свое время очень помогли мне.

Поразмыслите над ними, а ответы запишите на полях или в конце книги. Важнейшее умение – задавать правильные вопросы. В мире, где в любом телефоне есть вся необходимая человеку информация, качество нашей жизни зависит только от качества вопросов, которые мы задаем. Какие вопросы мы задаем, такие ответы и находим.

Когда вы будете читать книгу, у вас часто будет возникать внутренний протест или желание поспорить, на ум будут приходиться примеры, доказывающие обратное. Это самое ценное. Сразу делайте заметки на полях, какое внутреннее убеждение стоит за вашим протестом. То, что вызывает протест, и является зоной потенциального роста. Попробуй-

те получить удовольствие не от подтверждения своей точки зрения, как обычно, а от возможности изменения перспективы. Ведь в изменении перспективы кроется большой потенциал.

Вы смело можете оставлять свои заметки, для этого в книге предусмотрен карандаш. Карандаш – это просто, и им можно писать даже в космосе. Когда я создавал свою первую компанию, у меня была тетрадка, в нее я записывал все действия, которые мне надо было сделать, и ставил галочки о выполнении. Одним карандашом я сделал более пяти тысяч галочек! И в конце этой цепочки я стал состоятельным человеком. Карандаш и галочки очень ценны для меня. В этой книге я хочу передать самое ценное, что сам когда-то получил, поэтому в первую очередь я хочу подарить вам карандаш. Им, дорогой читатель, вы сможете сделать свои пять тысяч галочек.

Ну и в конце книги вы найдете чистые страницы с квадратиками в левой части. Используйте их как блокнот для записи списка простых действий на вашем пути. Еще вам будут встречаться мои задания, которые, конечно, не обязательны к исполнению, но которые я настоятельно рекомендую просто сделать. Они включены в программу обучения UNLEARNING UNIVERSITY.

Поскольку мы решили, что будем говорить о действиях, самое время начать! Привычка действовать – мышца, которую можно и нужно тренировать.

Ну что?
Поехали!



Об авторе

Оскар Хартманн – предприниматель, инвестор, филантроп, спортсмен, многодетный отец, семьянин и автор. Родился в семье русских немцев в Казахстане в 1982 году. В восемь лет переехал с родителями в Германию. В семнадцать лет прошел обучение по обмену в Tuscarawas Valley High School в США, где в совершенстве выучил английский язык. По возвращении в Германию одним из лучших на своем потоке окончил техническую гимназию. Альтернативную службу в 2004 году прошел в России, в Российской Детской Клинической больнице, сумев за этот год выучить русский язык. Поступил в университет WHU в Кобленце и закончил его по специальности «международная экономика». В процессе учебы проходил практику в BMW в Малайзии, GameGoods в Кельне и Boston Consulting Group. По обмену учился два семестра на MBA в University of Hawaii (США) и в Финансовой Академии (Россия).

Любит каждый год достигать разнообразные цели, выступает в жанре stand up, играет на аккордеоне, изучает антропологию и философию. Увлекается скульптурой с символическими изображениями.

Серийный предприниматель

Первым сформированным бизнесом был интернет- ма-

газин спортивного питания в Германии. В 2008 году основал KUPIVIP GROUP, компанию, продающую одежду мировых брендов со скидками, и до 2013 года был ее генеральным директором. Компания за это время стала лидером рынка с оборотом 250 миллионов долларов, а Forbes включил KUPIVIP в топ-20 интернет-компаний. Затем ушел с должности генерального директора и уменьшил свою долю в компании, чтобы иметь возможность строить новые компании «с нуля».

В 2010 году создал компании Sapato, занимавшуюся продажей новых коллекций обуви через интернет, и Shopping Live, ставший лидером рынка телемагазин, который первым в России начал продавать в прямом эфире. Компания Ozon.ru в 2012 году приобрела Sapato, что сделало его соакционером Ozon.ru. Одновременно продал основную долю в Shopping Live. Это дало начальный капитал и открыло креативный и продуктивный период запуска ряда компаний: Teamo, CarPrice, Relevant Media, HomeMarket, Aktivo, Vitaportal, Autospot, IQcard, Хлебное место и еще несколько интернет-компаний. В это же время понес первые большие потери: Kupibonus, Heverest, Homefair и некоторые его частные инвестиции не реализовали свою миссию.

Оскар – амбассадор ежегодных конкурсов для предпринимателей, например, «Прорыв Года» и EY-Entrepreneur of the year.

Венчурный инвестор и бизнес-ангел

Является сооснователем и партнером фондов Fastlane Ventures, Simile Ventures Partners и LARIX. Инвестировал в десятки международных компаний, среди них Auto1 Group, Casacanda (fab.com), Frontier Car Group, FashionAndYou, Sukar, SellAnyCar, Flaschenpost.de, Ninjacart, June Homes и другие.

Портфель венчурных инвестиций Оскара (в том числе, через семейный холдинг Hartmann Holdings) насчитывает более семидесяти компаний, пять из которых достигли капитализации более 1 миллиарда долларов. Инвестиции Оскара – способ познавать мир, возможность встать рядом с сильнейшими предпринимателями, вкладываться в идеи, которые меняют мир и людей, и создавать новые ценности.

Оскар Хартманн стал одним из самых успешных бизнес-ангелов мира. На международном конкурсе Ernst & Young «Предприниматель года 2015» в России получил номинацию «Мастер инвестиций». Входит в совет директоров Альфа-Банка. В 2018 году вошел в топ-1000 богатейших жителей Германии.

Филантроп

Сразу после продажи своей первой компании в 2012 году Оскар посвящает значительную часть времени развитию предпринимательства в мире. Его инициативы направлены на поддержку и раскрытие потенциала молодых талантливых

людей и успешных предпринимателей. Для этого он создал фонд целевого капитала WELF, Фонд Русской Экономики, бизнес-клуб Equium, программу Preactum, PRO Женщин и Mentori. Более двадцати пяти тысяч человек в год принимает участие в этих программах. Также он является председателем попечительского совета Рыбаков Фонда, миссия которого – «сформировать в стране традицию развития социума своими руками». Ежегодно становится ментором пяти предпринимателей.

Автор

Запустил авторские YouTube и Instagram каналы, где поднимает темы бизнес-образования и личного роста (суммарный охват аудитории – более тридцати миллионов зрителей). При этом фокусируется на философском вопросе: «Что создает наполненную и счастливую жизнь?»

Один из самых востребованных спикеров в России и за рубежом (DLD Conference, NOAH, Synergy Business Forum и другие). Его открытые публичные выступления увидели более десяти миллионов человек. С открытыми мастер-классами он выступает в «Сколково», ВШЭ, МФТИ, МГУ, МГИМО.

Спортсмен

Профессионально занимается indoor-греблей на спринтерские дистанции 100 метров, 1 минута и 500 метров. Дер-

жатель рекорда мира в гребле на 100 метров и в максимальной дистанции за 1 минуту. На дистанции 500 метров занимает второе место в мире. Спринтер в беге на 60 и 100 метров, триатлонез, марафонец.

Семьянин

Вместе с женой Татьяной Хартманн воспитывает троих детей. Много путешествует с семьей по миру (совершил более ста путешествий).



Действие первое

Как превратить свою историю страдания в историю процветания

В восемнадцатилетнем возрасте я вернулся в Германию из США, где прожил полтора года по программе школьного обмена, и сразу основал свою первую интернет-компанию по продаже спортивного питания ProFitnessShop.

К тому моменту мои родители построили дом на юго-западе Германии, а старшая сестра закончила институт и переехала в другой город, находящийся в 250 километрах от нас. Однажды гостя у нее, я отдал ей свою машину, а сам решил идти до дома пешком. Я уже тогда очень любил необычные приключения. При этом я думал, что по дороге лучше подготовлюсь к экзамену по истории, и даже взял с собой учебник.

Идти предстояло через Шварцвальд, горный массив в земле Баден-Вюртемберг, простирающийся с севера на юг вдоль течения Рейна. Я планировал проходить по 50-60 километров в день и таким образом за несколько дней добраться до родительского дома. Наскоро собрав рюкзак, я отправился в путь. В качестве провизии я взял с собой спортивное питание, особо не задумываясь над этим вопросом. Крахмал и крахмал, что такого. Сытно, ну и ладно. В первую же ночь я замерз, так как в лесу было сыро, и мне пришлось согреть-

ваться у костра из учебника истории.

Экстремальные нагрузки, холод, однообразный рацион питания – все это в совокупности создало благоприятные условия для запуска болезни Бехтерева, которая до этого момента «спала» в моем организме, и уже к утру третьего дня я с удивлением обнаружил, что оба голеностопа сильно опухли. Я продолжил поход, но к вечеру появилась боль. Она становилась все сильнее и сильнее, иногда мне казалось, что в мои голеностопные суставы воткнуты ножи. Я продолжал идти еще какое-то время, борясь с болью, но километров за тридцать от дома я сдался. Боль стала невыносимой. Я упал на землю и застонал, из глаз лились слезы. Плохо помню, как добрался до ближайшего населенного пункта и позвонил брату, который буквально спас меня, забрав на машине.

Отлежавшись несколько дней дома, в подавленном состоянии я пошел к семейному врачу. Он, решив, что столкнулся с каким-то повреждением связок, направил меня к травматологу, где мне, особо не задумываясь, наложили гипс. Стало значительно хуже, я совсем не мог передвигаться и страдал от боли, которую не заглушали никакие болеутоляющие. Гипс сняли. Боль утихла, и я даже стал ходить.

Благодаря тому, что мы жили недалеко от Баденвайлера, известного курорта, куда со всего мира на лечение приезжают люди с ревматизмом, и местные клиники ежедневно занимаются этой проблемой, счастливый случай свел меня с одним врачом, который на 99 % поставил диагноз. Обыч-

но диагноз «болезнь Бехтерева» ставят в среднем через девять лет после появления первых симптомов! Когда возникшие осложнения уже серьезны, и велик риск инвалидности. Это связано с тем, что начальные проявления этой болезни многолики, схожи с совершенно другими диагнозами и ведут врачей по ложному пути. Это серьезная проблема, которой активно занимается одноименная ассоциация.

Врач порекомендовал мне сдать генетический анализ, сделать снимки и проконсультироваться в специализированной клинике Фрайбурга, чтобы снять все вопросы.

Мне повезло во многих смыслах. Во-первых, я жил в регионе, где много врачей, занимающихся аутоиммунными заболеваниями, и мне быстро был поставлен диагноз. Во-вторых, моя тетьа, очень сильный биолог, работающая на переднем крае науки, узнав о моей проблеме, сразу сказала, что мне необходимо следить за питанием. Новейшие исследования в биологии показали связь между многими аутоиммунными заболеваниями (заболевания, при которых иммунная система атакует клетки собственного организма) и кишечной флорой. Есть бактерии, которые при получении определенных питательных веществ резко усиливают свою активность и прямо или косвенно воздействуют на иммунитет.

Оказалось, что чистый крахмал, который я активно употреблял в пищу в спортивном питании, особенно вреден для меня. Тетьа показала мне бескрахмальную диету, которая помогает многим больным болезнью Бехтерева снимать воспа-

лительный процесс в суставах и повышать щелочной баланс организма.

После постановки диагноза меня, конечно, посадили на стандартный курс лечения, состоящий из обезболивающих, противовоспалительных и иммуносупрессивных препаратов, и еще на целый ряд лекарств против побочных эффектов. Курс лечения очень тяжелый, и от принимаемых лекарств я чувствовал себя еще хуже. Употребление лекарств, подавляющих иммунную систему организма, вызывало у меня отвращение из-за частых сопутствующих заболеваний. Непонятно, что хуже, болезнь Бехтерева или побочные действия от используемых препаратов. Благодаря ранней диагностике мне был назначен самый первый и легкий курс лечения. Лекарства для более тяжелых случаев по силе негативного воздействия на организм сопоставимы с химиотерапией. Часто люди страдают именно от лечения, из-за наполовину убитой иммунной системы.

С детства я мечтал стать чемпионом в спорте. Я не хотел хоронить свою мечту и мириться со своей историей страдания. Пришло отрицание. Если история страдания в болезни, то я туда не пойду. Анализируя и размышляя, я задавал неправильные и нехорошие вопросы: «Почему это случилось именно со мной? За что мне это?» Первой мыслью было, что болезнь пришла в наказание, пришла для того, чтобы я изменил свой образ жизни и изменился сам.

Эта правда, которую я себе придумал, была мне тоже не по

душе, но в ней мне было лучше, чем в той, где я должен стать инвалидом. Поэтому я не пошел по пути жертвы, принятия жалости и любви моих близких. Я и так знал, что меня очень любят, но не хотел поблажек и снисхождения в повседневной жизни. Многие люди остаются в болезни и держатся за нее, ведь там они получают очень много любви и сочувствия. **Я не хотел, чтобы это стало моей историей.**

В Германии медицинская система построена таким образом, что можно по полгода ждать встречи с определенным врачом. Эти встречи удручали меня, ведь на них врачи общались со мной как с будущим инвалидом, чья судьба уже решена и путь определен: бесплатные лекарства, нетрудоспособность, пособие по инвалидности. Большая часть людей с этим диагнозом не работает. Больные этим заболеванием в Германии освобождаются законом не только от военной, но и от альтернативной социальной службы. Даже встречаясь с одним и тем же врачом, я видел, что он уже давным-давно забыл, о чем мы говорили в прошлый раз, и я ему абсолютно безразличен. Как только я выйду из его кабинета, он забудет о моей истории.

Худшее из возможного в истории страдания – попасть в позицию жертвы и идти по системе, по которой вас ведут. Самое главное, решения все равно нет. Я перестал встречаться с врачами. Я узнал, что в лечении болезни Бехтерева огромную роль играет ведение определенного образа жизни. Это очень тяжело. Тяжело отказываться от употребления

привычных продуктов, тяжело каждое утро делать гимнастику, преодолевая боль, и многое-многое другое. Но как бы тяжело это не было, мне нужно меняться. Я перешел на диету, и мне стало легче. Самостоятельно снизив дозы принимаемых лекарств, а часть отменив вообще, я почувствовал себя лучше. Я увидел реально работающую связь между моим питанием и самочувствием, хотя врачи постоянно сбивали меня с толку, говоря, что все это глупости, и мне не следует отменять прием лекарств. Наш научный подход и немецкое здравоохранение говорят, что необходимо для лечения этого заболевания.

Пусть я похоронил свою мечту стать чемпионом в спорте, но могу ли я заниматься всем остальным? Это был однозначно правильный вопрос. Надо жить быстро из-за того, что мне отпущено мало времени. Я думал: «Пусть я буду жить недолго, зато я много чего успею сделать!» Я не ушел в историю страдания, а решил, что буду учиться в лучшем университете, открою свою компанию, создам семью! Болезнь не будет центральным вектором и доминантой моей жизни, я не отдам ей максимальный фокус своего внимания.

Я безусловно поверил в это, и такая мысль начала во мне жить и действовать.

Я боролся со своими привычками, но не всегда побеждал. Я не смог отказаться от алкоголя, хотя и знал, что мне нельзя его употреблять. Торгуясь с самим собой и аргументируя тем, что жить мне осталось недолго, я разрешал себе спирт-

ное. Боль давала мне знать, что это неправильно. А я думал: «Если здоровье и так разрушится, то какой смысл беречь себя? Наоборот, надо жить более ярко». В замусоренное место можно выбрасывать мусор еще и еще, окончательно превращая его в свалку. К тому же студенческая жизнь, вечеринки, тусовки, походы, а потом и предпринимательство, с частыми стрессами и невозможностью расслабиться, предполагали употребление алкоголя. Но за веселье мне часто приходилось расплачиваться приступами. Насколько же это было непродуктивно, и так имея проблемы, позволять дополнительно вредить себе.

Окончив университет, я вернулся в Россию и, поддавшись уговорам отца, решил провериться и сделать обследование, потому что к тому моменту уже давным-давно не посещал врачей. Какой смысл мне был их посещать? Они говорили одно и то же. Болезнью Бехтерева, по сравнению с другими заболеваниями, болеют слишком мало людей, например, в России зафиксировано всего тридцать пять тысяч случаев. Это заболевание не является главным фокусом медицинской науки и исследований. Зачастую я знал больше врачей, которые, занимаясь этим диагнозом от силы 15 минут в год, рекомендовали устаревшие препараты и пользовались данными 90-х годов. Пройдя обследование в Институте ревматологии и получив результаты, я увидел, что болезнь прогрессировала, и мои суставы под угрозой разрушения. А когда врач попросил разрешения опубликовать мои данные и снимки в

учебнике для студентов медицинского университета, сомнений в диагнозе у меня не осталось, настолько классической была клиническая картина. Если до этого у меня была хотя бы надежда на неверный диагноз, то сейчас появилась предельная ясность!

В тот момент я принял решение об окончательном отказе от алкоголя. К тому же боль, испытываемая мною на протяжении нескольких дней после приема спиртного, была трудно переносимой. Я стал дрессированной цирковой зверушкой, получающей боль за неправильное действие. В это же время я стал отцом, и это сильно повлияло на меня. Наконец-то я завершил историю с алкоголем. Один мой друг, уже забыв, когда в последний раз видел меня в нетрезвом состоянии, часто шутит: «Оскар, где можно купить эту болезнь? Я бы хотел ее себе заказать!»



Исследуя эту болезнь на протяжении всего времени с начала первого приступа, я искал альтернативные способы лечения и истории людей, которые их выбрали. Я чувствовал в себе силу и верил в свои способности разобраться, начав искать свой путь. **Если вы предприниматель и у вас предпринимательское мышление, то вы можете не принимать авторитеты и всегда искать свою дорогу.** В этом поиске я сплошь и рядом наткнулся на истории страдания. Истории страдания людей под эгидой болезни. Болезни, которая становится генеральным вектором их жизни. Одни попали не к тому врачу, другим поздно поставили диагноз, третьих долго лечили не так, как надо. Заканчивается все очень печально. Болезнь не черно-белая, она имеет спектр, от легких форм до тяжелых. Чаще всего истории страдания пишут те, у кого непрекращающийся, постоянный приступ. А тех, кто справился, не видно. Даже если они и пишут что-то хорошее, то остальные говорят, что им просто повезло, у них легкая форма болезни. Те, кто справился, больше не ходят на интернет-форумы, им не хочется туда возвращаться, ведь там они не находят понимания, а лишь сталкиваются с негативом.

На самом деле, существует очень много успешных людей с этим диагнозом. Людей, которые научились жить с болезнью.

нью, изменили свои привычки, поменяли стиль жизни и, самое главное, раскрыли в себе сильные стороны через действия. Многие из тех, кто справился с болезнью, обретают уверенность в себе и ищут, с чем еще могут справиться.

К огромному счастью, у меня произошла судьбоносная встреча с одним из таких людей. Врач из Института ревматологии направил меня в специализированный санаторий, где больные проходят курс процедур. Я не провел там и дня, потому что там были одни старики и малоэффективные научно не доказанные методы лечения. Что мне, молодому, там делать?

Прогуливаясь по парку, я обратил внимание на пожилого мужчину в спортивном костюме. Он был в замечательной форме: худой, подтянутый, веселый. Я совсем не так представлял себе больных в пожилом возрасте. Я вообще не думал, что можно дожить до старости с этим заболеванием! Подойдя, я обратился к нему с вопросом: «Как вам удалось сохранить такую замечательную форму?» Его ответ шокировал меня.

Он сказал, что это все благодаря заболеванию. Болезнь Бехтерева – его самый лучший союзник!!!

«Сынок, с болезнью Бехтерева ты не можешь позволить себе иметь лишний вес. Ты обязан быть худым и заниматься гимнастикой. Это самодрессировка. Внутри тебя сидит милиционер, который требует от тебя действий и наказывает, когда бездействуешь. **Ты смотришь на болезнь не через**

ту призму, болезнь Бехтерева не конец, а начало!!!»

Тогда я мало что понял и запомнил из сказанного, но эта картина, этот образ поселились во мне, заменив предыдущие. Этот человек в конечном итоге сыграл важную роль, он посеял во мне новое зерно, и оно упало в благодатную почву. Еще долго в моей памяти всплывали обрывки разговора, обретая все новые и новые смыслы. В результате зерно проросло и превратилось во что-то прекрасное.

Оказалось, что жизнь можно изменить в один миг, за счет одной встречи. Новая метафора, новая ролевая модель, новая призма. Мозг может превратить ад в рай или рай в ад в зависимости от ваших ролевых моделей и образов. Этот опыт является одной из причин, почему во всех моих и поддерживаемых мною программах присутствует такой инструмент, как встречи с наставниками. В их числе mentori.ru.

Я понял, что являюсь генеральным директором не только своих компаний, но и своего здоровья. Кроме меня самого, обо мне никто так заботиться не будет. Началось осознание и великий разворот к самому себе. Я поменял призму восприятия и понял, что во мне сидит механизм, делающий меня лучше. Механизм, который заставил меня отказаться от алкоголя. Я много двигаюсь, я автоматически делаю гимнастику по утрам, я ем правильные, здоровые продукты. Я дрессирован в положительном смысле. **Моя болезнь – инструмент, который просто позволяет мне беспрестан-**

но работать над собой и действовать правильно! Он приближает боль, которая у здоровых людей тоже наступит, но позже. Быть может, болезнь Бехтерева продлит мою жизнь?!

Только сейчас я начал понимать слова старика, что не вопреки, а благодаря!

Из более-менее конструктивной истории о том, что болезнь пришла мне за что-то и надо исправляться, я перешел в деструктивную историю, где говорил, что не буду жить долго и могу «фигачить» по полной программе. Потом вместе с большими результатами возникла идея: «Может, вопреки?» Если смог выбраться здесь, то смогу везде? Появилась уверенность получить свой шанс.

Сейчас я понимаю, что жизнь – это истории, которые мы сами себе рассказываем. И вы всегда находитесь в истории, которую себе придумываете! Но нет одной правды, есть много призм восприятия, через которые можно смотреть на одно и то же абсолютно по-разному. Мне потребовалось очень много времени, чтобы выбраться в новую положительную историю.

Правильный вопрос от Оскара

Какие истории вы сами себе рассказываете, когда бездействуете?



* * *

В своих историях человек очень плохо предсказывает, что сделает его счастливым или несчастным в будущем. Исследования показывают, что там нет никакой корреляции.

Получая вожаделенную вещь, кто-то вместо счастья получает зависть друзей. А кто-то, желая нести добро в массы, вместо любви, которая осчастливит его, получает ненависть хейтеров. Все происходит с точностью до наоборот. Счастье вообще мало зависит от внешних условий.

У меня появился смысл излечить себя через греблю, ведь, если у меня болезнь, которая сгибает, надо заниматься спортом, который меня разгибает. Я нашел людей из числа заболевших болезнью Бехтерева, которые остались прямыми. Они говорили, что этот спорт идеален для таких, как мы. Со временем позвоночник станет неподвижным, как палка, но наша цель зафиксировать его в прямом положении. И мышцы спины, которые развивает гребля, сделают эту работу. Я

начал делать действия, которых не было до этого. Начал регулярно тренироваться. И появилась энергия. Сидя на тренажере, я представлял, что гребу против болезни Бехтерева, большого черного силуэта. Его нет, это ментальная игра, сделавшая меня чемпионом. Бред для кого-то, но не для меня. **Пусть я живу в фиктивной истории, но она мне помогает! Я нашел свое лекарство.** Каждый раз, когда я гребу, я мысленно продлеваю себе жизнь. Делаю то, что бесспорно положительно влияет на нее.

С такой моделью за несколько лет я существенно продвинулся вперед, и вдруг во мне проснулся мальчик, который мечтал стать чемпионом и уже давно похоронил эту мечту. **Я начал работать с тем, что есть. Я понял, что гребной тренажер – это мой шанс реализовать детскую мечту.** Последовавший за этим период стал одним из самых продуктивных в моей жизни. У меня появилась новая самоидентичность – спортсмен. Я стал жить и действовать как спортсмен. Многие конкуренты, наблюдавшие за мной и моими тренировками, спрашивали: «Что тобой движет?» Они не понимали, откуда у меня настолько сильная мотивация для выполнения таких объемов работы. Мне писали: «В гребле же нет денег, славы, признания. Этот спорт мало кому интересен». Но они не понимали, что я нашел лекарство, и что все это я делаю для себя.

Я стал рекордсменом, лучшим в мире. Тем, у кого не было моего заболевания, было сложно со мной конкурировать.

Но для меня самым важным было то, что за счет гребли я окончательно поборол свою болезнь. Это достижение дороже всех успехов в бизнесе. Сколько стоит мое здоровье? Сколько стоят 30 лет дополнительной жизни? Когда различные списки оценивают мое состояние, они, конечно, не берут в расчет этот фактор. Это могу сделать только я. У меня есть свой учет благосостояния, и в нем есть все, что для меня действительно важно.

Моя история страдания стала историей успеха.

Я делюсь этой историей с мыслью, что, может быть, хотя бы один молодой человек или девушка, которые получили любой тяжелый диагноз, прочитают книгу и сделают все быстрее меня! Сколько детей растут без отцов, сколько людей получают разные болезни и удары судьбы? Мы все! Если мы не будем действовать в сторону своей мечты, что тогда?

Если не мы, то кто?



Действие второе

Просто делай

Притча

«Однажды царь решил подвергнуть испытанию всех своих придворных, чтобы узнать, кто из них способен занять в его царстве важный государственный пост. Множество властных и мудрых мужей окружило его. «О мудрецы, – обратился к ним царь, – у меня есть для вас трудная задача, и я хотел бы знать, кто сможет решить ее». Он подвел присутствующих к такой огромной двери, какой еще никто никогда не видывал. «Это самая большая и самая тяжелая дверь, которая когда-либо была в моем царстве.

«Кто из вас сможет открыть ее?» – спросил царь. Одни придворные только отрицательно качали головой. Другие, считавшиеся мудрыми, посмотрели на дверь поближе, но признались, что не смогут ее открыть. Раз уж мудрые признались в этом, то и остальные согласились, что задача слишком трудна.

Лишь один визирь подошел к двери. Он внимательно её рассмотрел и ощупал, затем так и эдак попробовал сдвинуть и, наконец, резко толкнул. О чудо, дверь открылась! Она бы-

ла просто прикрыта, но не заперта. Нужна была лишь воля, чтобы это проверить, и отвага, чтобы действовать решительно.

Тогда царь объявил: «Ты получишь этот пост при дворе, потому что полагаешься не только на то, что видишь и слышишь, но надеешься на собственные силы и не боишься сделать первый шаг».

Почему я начал с этой притчи?

Потому что объединяющая линия моей жизни, лежащая в основе всего, – философия действия!

Я рос очень активным ребенком, желание действовать было заложено во мне на природном уровне. Неудивительно, что меня хорошо знали все окрестные врачи.

Меня постоянно терзало ненасытное любопытство и вечный страх что-то пропустить; хотелось одновременно быть в разных местах и все успеть. Казалось, мир такой большой, сейчас что-то упустишь, и все потеряно.

Воспитанный бабушкой, я хорошо помню, как она часто говорила мне: «Оскар, чтобы получить то же, что и другие, ты должен делать в два раза больше!» Я не понимал, почему, я просто принимал это своим детским разумом, так как бабушка была для меня главным авторитетом.

Я был и есть Человек-Macher (в переводе с немецкого «деятель»). То есть человек действия или человек деятельный. **Это стало моей жизненной стратегией – достигать всего через мощные действия, быть быстрее дру-**

гих и не бояться все время пробовать.

Когда мне было восемь лет, моя семья переехала из Казахстана в Германию, вернулась на историческую родину, чтобы начать жизнь в этой стране. Мы переезжали из одного лагеря для переселенцев в другой и оказались на самом юге Германии. Небольшой провинциальный город, новое временное общежитие, большая семья в одной комнате... Родители были заняты зарабатыванием на жизнь в новой стране, а мы, дети, как могли помогали им в этом. В городе царил благополучие, но для меня лагерь был похож на тюрьму. Драки, воровство, применение силы – обычные явления среди детей лагеря переселенцев. Однажды я нашел рядом с мусорными баками целый мешок деталей конструктора «Лего» и сразу спрятал его в лесу в километре от лагеря, в своем тайном месте, там и играл, иначе у меня бы просто отобрали его старшие. Я так обожал «Лего», что эмоции от игры были, наверное, сильнее, чем от вывода своей компании на IPO.

Карманных денег мне не давали, и, когда я пришел просить у мамы денег на футбольную форму, она просто сказала мне: «Оскар, тебе нужны деньги? Заработай».

В то время на пике своей популярности были фильмы про карате с Брюсом Ли. Все ребята в лагере грезили нунчаками. Я разыскал старый токарный станок, который едва работал, выточил на нем из деревянных обрезков швабр несколько нунчаков на пробу и тут же продал кому-то из товарищей. Скоро у всех знакомых ребят были нунчаки, я изго-

товил больше сотни этих штук и заработал первые деньги. Я собирал сломанные машинки и другие игрушки на пульте управления, чинил, менял в них батарейки и продавал. В Германии есть такой день, когда все немцы выставляют у дверей различный хлам и ненужные вещи. Он называется Sperrmuell (Шпермюль). Всего один день, а для меня это был главный день моей закупки товара.

В десять лет я разносил газеты по домам. У всех ребят было по одному району для доставки газет, у меня – пять, а потом еще несколько. Я стал брать газеты разных издательств. Развозил на роликах, чтобы успеть больше. Ко мне приезжали представители издательств и вручали призы. Для ребенка я начал зарабатывать хорошие деньги, полностью обеспечивая свои потребности. Думал я следующим образом: «Раз работает – увеличиваю». Обычно на этой работе остаются максимум на полгода. Я же проработал там пять лет. Когда я разносил газеты, я понял, что могу продавать подписки на новые журналы. И за каждую проданную подписку получал пятьдесят марок, что было равно двум тысячам разнесенных газет. В результате в месяц я продавал двадцать или тридцать подписок и зарабатывал больше своей мамы, которая работала учительницей.

В средней школе я был проблемным ребенком, с таким же окружением. Когда к моей маме приходили незнакомые люди, она с порога спрашивала: «Что Оскар опять сделал?» Я хорошо успевал по физике и математике, но другие

предметы мне были просто неинтересны. Меня даже отчислили из группы английского языка, так как учитель не мог справиться с моим поведением. Я был очень неудобен для него. В Германии без знания английского языка ученики старших классов получают аттестат с ограничением, он не дает им право продолжить обучение и пойти в гимназию, не говоря уже об университете. Я начал крепко задумываться об успехе и следить за успешными людьми как в спорте, так и в бизнесе. Я захотел стать таким же, как они. Но все люди, на которых я стремился быть похожим, имели высшее образование и знали английский язык.

Окончив среднюю школу, я подумал: «Если я хочу быть успешным человеком, то надо знать английский». Жизнь в современном мире без знания английского – это не только аттестат с ограничением, а сама жизнь с ограничением! Я понял, что мне обязательно нужно выучить этот язык. И еще мне очень не нравилось, куда движется мое окружение, я хотел вырваться из него.

И тут я совершил мощное действие, которое пере- ставило рельсы всей моей жизни. Однажды мы возвращались с друзьями из ночного клуба, и вдруг мой взгляд упал на плакат, где говорилось о возможности учиться в США по обмену. Плакат был старым и испорченным, я увидел только призыв учиться бесплатно и название организации. В тот же миг я принял решение ехать учиться в США. Для моих родных это был как гром среди ясного неба – где

я, а где Америка! Для моей девушки и ее семьи это вообще стало настоящей драмой, так как дело уже шло к свадьбе. Но чем больше меня отговаривали, тем сильнее становилась моя убежденность в правильности принятого решения. На следующий же день я заполнил форму на сайте и написал письмо в эту организацию со словами: «Я еду в Америку». Ответа не было...

Тогда я собрался и поехал в офис этой организации. Приехав, я заявил о своем намерении ехать учиться в США. В ответ сотрудники pokrутили пальцем у виска, сказав, что срок подачи документов закончился полгода назад!

– Парень, группа вылетает через две недели. Ты наткнулся на какой-то старый билборд. Сроки давным-давно прошли, и тебе абсолютно невозможно ехать с нами.

Но я и не думал сдаваться. Я разыскал имя и адрес основателя этой организации и, предварительно уведомив его письмом, отправился к нему домой, на другой конец Германии, в шестистах километрах от моего дома. Он, решив, что я, наверное, сумасшедший, встретил меня ранним утром на вокзале.

– Альф, для меня это жизненно важно, я хочу поехать учиться в Америку, я полностью готов хоть завтра сесть в самолет!

– Оскар, чисто теоретически это возможно, но у тебя не будет никакой возможности выбора семьи и места проживания. Процесс подбора семьи длительный, и в нем участвуют

обе стороны. Все, что я могу сделать, – это разослать твою анкету тем семьям, которые еще свободны, и если они ответят, то ты сразу должен будешь согласиться. Если сейчас разослать твою анкету, то, скорее всего, ты поедешь туда, куда все остальные ехать отказались.

– Никаких проблем, я согласен!

Через два дня я получил письмо с приглашением от семьи из Огайо, из маленького городка в центре штата. Мне повезло, что в тот год был недобор, и осталось много свободных семей. Альф, как основатель, смог нарушить правила, которые не могли нарушить его сотрудники. И вот мне семнадцать лет, и я в самолете на пути в США. Такая вот история!

Я думал, что полечу в Америку учить английский язык. Но тот год стал самым важным годом моего UNLEARNING UNIVERSITY. Я полностью поменял свой взгляд на мир. Поездка в США стала тем самым мощным действием, определившим всю траекторию моего будущего. Я вернулся оттуда абсолютно другим человеком. А началось все вблизи огромных озер, в прекрасной семье предпринимателей, в которую я попал.

Новая реальность полностью не совпадала с тем, к чему я привык. Подобное мне уже пришлось пережить при переезде в Германию из Казахстана. Когда мир оказывается совсем не таким, как ты его представлял, когда известные тебе закономерности не работают в новом месте, ты понимаешь, что их не просто можно, но и нужно менять!

В США я попал в другой мир, мир эмигрантов, где никто не тыкал в меня пальцем, говоря, что я немец или русский. Мне просто говорили, что я – молодец. Молодец, что ты так классно играешь в футбол, молодец, что так классно знаешь физику, молодец, что ты такой активный! Я не мог понять, что происходит, ведь за ту же самую активность в Германии мне говорили, какой я плохой, а тут меня постоянно хвалили и поощряли. «Oskar, GOOD JOB (хорошая работа)!» – слышал я отовсюду.

Я смог окончить американскую школу и получил диплом, более того, мне назначили стипендию по физике, и я мог поступить в любой американский университет с оплатой учебы и проживания! Когда стипендиальная комиссия говорила, почему они выбрали именно меня, мне казалось, что говорят о ком-то другом. Через три месяца я уже свободно говорил на английском. Как быстро мы учимся на практике! Тогда я даже задумался, зачем мучиться десять лет за партой, если на практике все происходит так быстро. А самое главное, я еще много чему разучился.

Ударить человека? В моей среде это было нормальным, а здесь это было подобно взрыву, когда приезжают две полицейских машины, машина пожарных, скорой помощи и армия психологов. Настолько высок был уровень цивилизации места, куда я попал! **Именно там я понял, что можно быть очень успешным и одновременно добрым!** Активным быть правильно! Я полностью поменял свой взгляд

на мир и узнал о себе много нового, первый раз задумавшись, что, может быть, я совсем и не плох!

Именно там я проникся истинным духом предпринимательства. Хорошо разбираясь в технике, я следил за лодками главы моей гостевой семьи и продавал рыбакам прикормку для рыбы. В оставшееся время работал на заправке.

Чтобы поехать вместе с гостевой семьей в круиз по Карибскому бассейну, мне надо было заработать 2 тысячи долларов. Но на чаевых на заправке я накопил только тысячу. За несколько недель до Рождества я разослал жителям соседних домов предложение украсить их участки к празднику и дерзко заявил, что сделаю это лучше других за небольшую плату. Начал я со своего дома, построив почти пятиметрового снеговика. Он и стал главной моей рекламой. Во мне неожиданно проснулся скульптор! Каждый день после занятий в школе я лепил людям снеговиков и украшал участки. Так я заработал двадцать раз по 50 долларов, сложил с чаевыми, и мне хватило на круиз. Это была одна из лучших поездок моей жизни. Мне было так жалко тратить время на сон, что, едва ступив на борт лайнера, я заявил: «Глаз не сомкну за всю поездку!» и тут же заключил пари с главой семейства.

На исходе третьих суток, от накопившейся усталости, я заснул в лежаке на верхней палубе, сильно обгорел на солнце и стал похож на варёного рака. Тогда я пришёл на кухню, попросил повара дать мне побольше огурцов, настрогал их в ванну и отлеживался в огуречном рассоле!

Живя в Америке, я осознал, что по-настоящему богатые люди, оказывается, не музыканты и киноактеры, по-настоящему богаты владельцы компаний. Я задавал вопросы: «Где находятся все деньги в мире? Какие они? Почему этот человек богат?» И получал ответ: «Потому что он основал компанию, которая служит многим».

Значит, чтобы стать богатым, надо сделать шаг и основать такую компанию. **Это действие – открыть компанию и стать ее владельцем.**

Возвращаясь домой в Германию, я оказался миллионным пассажиром авиакомпании, и меня пересадили в первый класс, а потом даже в кабину пилота. Какая удача для 18-летнего парня! После посадки пилот подарил мне бутылку шампанского для мамы, сказав, что она воспитала хорошего человека.

Американский диплом в Германии не признается, и мне пришлось еще три года учиться в технической гимназии. Вернувшись, я стал одним из лучших учеников. Когда учительница английского болела, я вел уроки вместо нее и учил своих товарищей! Мною была написана лучшая в истории школы работа по физике. Но самое главное – я официально открыл свою первую компанию, ведь в Америке я разучился пониманию того, что не могу самостоятельно сделать это. Я разучился пониманию того, что мир уже до краев наполнен, и что если в Германии нет Starbucks, популярного в Америке, то там он и не нужен. В моей голове возникло осознание,

что именно я могу создать то, чего здесь еще нет!

Если проводить некий анализ этой истории, то ход моих мыслей был очень прост: «Я хочу стать успешным человеком и при этом сохранить максимальную свободу в будущем, для этого мне нужно совершить некоторые действия: выучить английский и получить высшее образование».

Надо делать действия, вот и все!

* * *

Ректор:

– Простите, что прерываю повествование Оскара, но мне не терпится познакомиться. Разрешите представиться, дорогой читатель. Я – Ослик, который стоит во главе UNLEARNING UNIVERSITY (Университета Разучивания). Я очень рад каждому новому студенту, ведь то, чему мы здесь обучаем, сильно отличается от классической системы образования. Мы не просто учим вас новому, нет, самое главное, мы разучиваем вас делать старое, убираем привычные схемы, благодаря которым вы находитесь там, где есть.

Подумайте про различные сферы вашей жизни: семья, отношения с детьми и родителями, бизнес, карьера, спорт, витальность, энергия, хобби и так далее. И интуитивно, без долгого размышления, дайте каждой из них оценку от 1 до 10 баллов.

Сейчас стало очевидно, что многие из вас не там, где хо-

тели бы быть.

У вас еще есть эйфорическое ощущения 20-летних, что все впереди? Сколько лет вы уже учились? Школа, институт, самообразование... Чему еще вы собираетесь научиться? Скажите честно, чтобы добиться улучшения в сфере отношений, вы действительно используете в своих действиях все полученные по этой теме знания?

Если вы возьмете все свои знания за 100 %, то окажется, что ваш *execution rate*, уровень исполнения, находится где-то в районе 5 %. Может быть, более выгодно поднять свой уровень исполнения хотя бы до 15 %, чем довести уровень новых знаний, которые опять будут лежать мертвым грузом, до 110 %?

Поверьте, что с повышением вашего *execution rate* вы достигнете гораздо больших результатов, нежели просто увеличивая багаж ни к чему не приводящих знаний.



Правильный вопрос от Оскара
Какая из живущих в вас идей требует реализации?

Почему до сих пор вы не попробовали реализовать ее?

Пробовать – значит действовать, через действия лучше узнать себя. А бывает и так: то, что вы знаете, не работает и не приводит к желаемому результату. Тогда вы пытаетесь решить проблему, добавляя еще один слой знаний сверху на то, что и так не работает. И еще один. И еще... Вместо того чтобы сломать и выкинуть старую основу к чертям собачьим, вы вечно наслаиваете туда что-то еще в надежде запустить процесс. Может, имеет смысл изменить свою жизнь за счет изменения ваших привычек и самодрессировки, как бы обидно это не звучало? Как говорится, клин клином вышибают. Новое знание заработает только тогда, когда мы полностью уберем старое. Ненужное старое убираем, нужное новое повторяем.

*У меня есть одна знакомая, которая при разговоре с собеседником постоянно тычет в него пальцем, не выслушав человека до конца, сразу начинает на него давить. Из-за этого люди вообще не слышат, что она говорит, и просто начинают ее тихо ненавидеть. У нее уже почти не осталось друзей. Знаете, что ей необходимо? **Разучиться этой дурацкой привычке.** Она может прочитать множество новых книг по эмпатии или эмоциональному интеллекту, но при этом продолжать делать то, что отталкивает людей.*

Я тоже всегда был таким, упрямо идущим за морковкой, болтающейся на закрепленной между моими ушами палке,

а на мне в это время возили грузы. И пока не пришло осознание, что мной двигает, я и мечтать не мог о том головокружительном карьерном взлете, который привел меня к посту ректора целого университета.

А я продемонстрирую это на примере отношения к деньгам. Недавно ко мне в гости за советом пришел друг. Он очень успешный в спорте человек, но у него нет денег. А в душе он коммунист. У него даже такая татуировка есть. И вот он начинает мне рассказывать какие-то свои маркетинговые тактики, которые позволяют ему решить проблемы с деньгами. На что я ему отвечаю:

– Послушай, может, ты изменишь свою философию в отношении денег в целом?

Пока у него в голове сидят эти идеи, он может сколько угодно карабкаться по поверхности, но в итоге будет получаться тот же самый результат. Он тратит свое время туда, куда тратить не должен. Месяцами пропадает в бесплатных турах, так как считает, что должен этим заниматься. А в результате он получает боль. У него нет денег даже на лечение собственных спортивных травм. Ему совершенно бессмысленно учиться чему-то новому, пока он не избавится от своей философии в отношении денег.

Ко мне приходят сотни таких, как мой друг, но я не оцениваю людей по их жизненному выбору, философии, образу мыслей. Все, что они выбрали, правильно, я уважаю их право! До тех пор, пока они не начали жаловаться на свою

жизнь. Абсолютно неважно, какие у вас цели, состоятельный вы или бедный, учитель или менеджер. Если вы что-то делаете с полным убеждением, вы молодец!

Я бы никогда не поставил философию моего друга под сомнение, если бы он был счастлив и не пришел ко мне за помощью в очень трудном положении. А в этом случае надо менять что-то важное, а не заниматься какими-то лайфхаками.

Я, простой парень из казахской деревни, очень долго шел к пониманию, что могу строить большие компании. Я первый студент моего Университета Разучивания, ведь сперва я должен был сам разучиться детскому представлению о создателях больших компаний как о сверхлюдях, которые чем-то лучше меня. Я преодолел путь длиной в пятнадцать лет к осознанию того, что это не так. Путь от маленького мальчика из деревни Коктерек до серийного предпринимателя и филантропа. На этом пути я встретил тысячи выдающихся в разных сферах людей и понял, что они ничуть не лучше и не хуже меня. Мне до сих пор интересно у них учиться, но усваиваю я только то, что мне самому нужно.

Со всей ответственностью заявляю, что я с отличием закончил первый курс UNLEARNING UNIVERSITY собственного имени, ведь самые большие прорывы в своей жизни я совершил уже взрослым, когда очередной раз разучивался фундаментальным вещам, в которые верил.

Правильный вопрос от Оскара

А чему бы вам следовало разучиться?

Возьмите карандаш и запишите первое пришедшее на ум на полях.

Какие из ваших старых установок вам уже не служат?



* * *

Но вернемся к философии действия. В университете она сработала великолепно! Я поступил на лучший экономический факультет Германии, сдал все вступительные экзамены и приемные собеседования при большом конкурсе, хотя формально уже был принят без экзаменов в другие вузы. Конкурс в этот университет был основан не на оценках, а на способностях. WHU – особенный университет, где всю программу обучения дипломированного коммерсанта, рассчитанную на пять лет, проходят ускоренно за четыре года. Каждый три месяца студентам освобождается время для практики. Это было особенно ценно для меня. Студентов первого курса уже вербовали элитные компании.

Чтобы получить диплом, нужно было набрать шестьдесят очков, то есть сдать где-то двадцать пять экзаменов. Всего давалось пятьдесят предметов, из них надо было выбрать подходящие. Я сразу принял решение, что я сдам все пятьдесят экзаменов. Таковы особенности немецкой системы образования, что даже при получении проходного балла по выбранным двадцати пяти есть шанс неудовлетворительного результата в том случае, если остальные сдадут экзамены лучше меня. В итоге я сдал все пятьдесят экзаменов, набрал сто двадцать пять очков вместо шестидесяти и попал в число двадцати лучших студентов. По сути, я получил два диплома. Был еще только один студент с аналогичными результатами, тоже русский немец из эмигрантов.

У меня хватило времени на сдачу всех экзаменов потому, что я не растрчивал его на раздумья и муки выбора, как все остальные. Когда я наблюдал, как некоторые тратили больше времени на выбор предметов, чем на их изучение, моему удивлению не было предела. Я не раздумывал, а просто делал. Мне были одинаково важны все предметы, в моей голове всегда были слова бабушки о том, что я должен делать вдвое больше других! То же самое произошло при выборе университетской практики. Я не понимал, по каким критериям кого-то принимали, а кого-то нет, но чувствовал, что это процесс непредсказуемый. Поэтому, когда все отправляли по пять-шесть заявок, мое резюме получили более тысячи компаний, и я был приглашен на прохождение практики

сразу в пять компаний, входящих в мировой топ-100, в том числе, в BMW! Конверсия была меньше 0,5 %.

В 2005 году я приехал в Москву в качестве студента по обмену и, будучи фанатом спорта, сразу же записался в фитнес-клуб. Придя туда первый раз, я спустился к бассейну и вдруг заметил потрясающей красоты девушку, которая сидела в джакузи. Раньше таких встречать мне не приходилось. Я наблюдал за ней со стороны и думал: «Она выглядит занятой, не стоит ее отвлекать, да и по-русски я не очень хорошо говорю! Скоро я улучшу свой русский и смогу с ней полноценно пообщаться! Или все-таки подойти и заговорить сейчас?» Было страшно, от этой мысли у меня поднялась температура. Вдруг я вспомнил, что на входе в клуб видел объявление о проведении новогодней вечеринки. Наверное, лучше там познакомиться. Я чуть выпью, и будет легче завязать разговор... Но привычка действовать взяла вверх. Будь что будет. Я залез в джакузи рядом с ней и только тут понял, что не придумал, что сказать!

– Я вас знаю, – выпалил я.

– Очень в этом сомневаюсь, я жду урок аквааэробики, вы тоже? – ответила она.

– Конечно, да! – воскликнул я и после этого час занимался аквааэробикой вместе с десятью женщинами.

Сегодня мы женаты, и у нас трое детей.

Зачем я это рассказываю? Да затем, что, когда мы оглядываемся на свое прошлое, мы понимаем, что все зависело от

нашего действия, сделали мы что-то или нет. К сожалению, другого пути не существует. В моей любимой науке физике, законам которой подчиняется все на нашей планете, ничего не происходит без действия. Чувствуете тонкий намек самой природы? Люди постоянно спрашивают меня, как я все успеваю, в сутках же только двадцать четыре часа?

Единственный ответ – это моя философия действия!

Ректор:

– Хочу дать небольшую ремарку. Делать много не значит совершать много бессмысленных действий. Сейчас есть множество активностей, создающих у человека иллюзию действия и движения вперед: чтение новостей, из-за желания быть в курсе всего, просмотр различных информационных лент, в надежде найти что-то релевантное, лайки, комментарии и тому подобное. В основном, это то, что легко делать. Но так вы проходите мимо действий, которые действительно создают ценность. Действовать в сторону выбранной цели – вот главное.

Но у любой медали две стороны! Побочным эффектом моей философии может стать создание никому не нужной фигни. Можно даже выглядеть смешным или недалеким в глазах других людей. Моя рекомендация – все это нивелировать юмором.

Я вспоминаю историю, произошедшую со мной в пору предпринимательской юности.

Тогда я искал высокомаржинальные товары, чтобы, продавая их через интернет и отправляя по почте, зарабатывать больше. Когда мне на глаза попался пояс для тренировки пресса, который отлично продавался в телемагазине, я вскрикнул: «Бинго, это то, что я так долго искал!» Мне казалось, что телевизионный эфир настолько дорогой, что продающиеся там товары могут быть только сверхмаржинальными. Я вышел на производителя этих поясов и выяснил, что цена продажи в шестьдесят раз превышает цену оптовой покупки. Закупив партию этих поясов, я действительно очень быстро продал их, заработав хорошую прибыль. Решив, что нашел золотую жилу, я на все деньги приобрел целый вагон этих штук. И что вы думаете, за то время, пока я успешно торговал первой партией, таких умников, как я, стало много. Цена продажи обрушилась, мало того, многие просто хотели вернуть свои деньги и продавали пояса ниже себестоимости. На протяжении долгого времени я дарил эти пояса кому только можно, на все праздники, дни рождения и именины, пока, наконец, не избавился от последнего. Но даже и у побочной стороны моей философии действия есть положительные моменты. Ведь именно этот случай помог мне в будущем создать самый успешный в России телемагазин Shopping Live с продажами в прямом эфире.

Правильный вопрос от Оскара

Какие из ваших решительных действий принесли вам наибольшую ценность?



* * *

Главное сокровище – действие – является самым недооцененным и скрытым фактором на пути к нашим целям! Когда мы говорим о факторах достижения успеха, на ум приходит очень много вещей: воспитание, образованность, упорство, самоконтроль, благодарность, оптимизм, дальновидность, энергичность, последовательность и многое другое. Про это написаны тонны книг. Это, конечно, хорошо и даже иногда работает. Но в основе всего лежит действие, точно так же, как в основе любой из рабочих диет лежит калорийный дефицит. Это фундаментальный принцип, который решает все.

Мы обсуждаем огромное количество вещей, связанных с действием. Но в умах людей действие, направленное в сторону цели, нечто автоматическое и само собой разумеющееся, то, чему не стоит уделять внимание. Например, визуализация и видение будущего работает, но, если за этим не по-

следуют действия, ничего не будет. Если вы не живете на каком-то крутом повороте, машина вашей мечты не влетит вам в дом магическим способом, как и жизнь мечты. Вот тут-то, на переходе от знаний к действию, все и ломается. Именно здесь кроется гигантский разрыв, который почему-то всеми игнорируется. Разрыв между тем, что люди знают, и тем, что реально делают. Когда мужчина видит красивую девушку и хочет познакомиться, но ничего не предпринимает, она попросту уходит.

Я либо сел в джакузи и познакомился с будущей женой, либо нет. Я либо создал свою компанию и стал владельцем, либо нет.

Вот и все! Остальное – это истории, которыми мы оправдываем свое бездействие.

Я всю жизнь изучаю биографии великих людей, и оказалось, что у них разные жизненные пути, разные философии, частично даже противоречащие друг другу, но фактор их успеха и единственное, что их всех объединяет, – это огромное количество совершенных ими действий.

В Германии живет один предприниматель по имени Оливер Самвер. Этот человек является самым ярко выраженным представителем философии действия в мире бизнеса. Сейчас он мультимиллиардер и основатель девяти миллиардных компаний. Во всем мире за всю историю предпринимательства бизнесменов, создавших миллиардные компании, всего около десяти тысяч. Предпринимателей, создавших четы-

ре «единорога» (компания-миллиардер), не больше сотни, а тех, кто повторил это девять раз, в мире вряд ли наберется и десяток.

Это многократный олимпийский чемпион в мире предпринимательства. В своей активности он дотянулся и до России, проекты LaModa, WestWing и Delivery Club – его рук дело. При этом Оливер – человек, обанкротивший более двухсот компаний. Как и баскетболист Майкл Джордан, сделавший наибольшее количество в мире неудачных бросков, Оливер установил мировой рекорд по числу основанных им компаний, которые «не выстрелили». Вдумайтесь в это число неудачных проектов! Но, если вы считаете, что все эти компании были неуспешными, вы глубоко заблуждаетесь.

Один мой близкий друг создал с ним общую компанию. Когда американская корпорация предложила купить ее за 10 миллионов долларов, Оливер сказал: «Вы хотите купить Оливера за каких-то жалких 10 миллионов?! Да не бывать этому!» И просто обанкротил ее. То есть то, что для других было бы успехом, в его рейтинге даже не попадало в список того, над чем стоит продолжать работу. Человек-фурия, совершающий гигантское количество действий и принимающий огромное количество решений за минимальный промежуток времени. Самый страшный из конкурентов, с кем мне приходилось иметь дело, а уж поверьте, конкурентов у меня много.

Однажды он собрался выводить далеко не лучшую из сво-

их компаний на IPO. Для этого банкиры из Goldman Sachs, как обычно, подготовили для него программу roadshow – ряд мероприятий, состоящий из презентаций и встреч с инвесторами на протяжении трех месяцев. Хочу сказать, что банкиры – действительно работяги, вкалывающие по сто часов в неделю. Поэтому, когда заходит речь о roadshow для IPO, они снисходительно объясняют предпринимателям, что сейчас тем придется поработать. Так вот, когда они озвучили Оливеру свой план и намекнули на усиленную работу, он пришел в ярость. «А теперь послушайте меня, сукины дети, – орал он на банкиров, – вы хотите поработать?! Я покажу вам, ЧТО такое работа! Все, что вы там понаписали, увеличьте в три раза, ведь нас трое братьев, а потом еще умножьте на два! А срок с трех месяцев сократите до одного! Мы арендуем два частных самолета и включаем в работу три банка!» Работа закипела. Через шесть недель он действительно собрал огромную сумму на IPO для своей компании. А сотрудники этих банков до сих пор с ужасом вспоминают то время, ведь почти все были на грани нервного срыва от усталости.

Он, не останавливаясь, занимается бизнесом с двухтысячного года. Он занимается всем, даже не пытаясь угадать заранее, что сработает, а что нет, просто делает. В консервативной Германии Оливер пугает людей своим поведением и вызывает абсолютное непонимание большинства. Люди боятся его и отсутствия в нем таких ценных для всех качеств, как

умеренность и продуманность. В Германии он очень сильно отличается от того образа бизнесмена, к которому все привыкли. Он поставил перед собой задачу стать самым богатым немцем в истории Германии, и у меня нет сомнений, что рано или поздно он добьется своего. Да, у него были большие проблемы в период с 2009 до 2012 года, когда его компании преследовала череда банкротств, и многие тогда уже списали его со счетов, говоря, что подход Оливера не работает. Но потом всем скептикам пришлось замолчать – девять миллиардных компаний, этому сложно что-то противопоставить. Сегодня он человек-легенда.

Я встречался с Оливером много раз в жизни, и каждая встреча была особенной, она поворачивала мое мышление. Одно время мы конкурировали, и он сказал мне: «Я готов потерять на этой теме миллиард долларов. А как сильно этого хочешь ты?» В итоге у нас возникла взаимная симпатия, и мы создали компанию, еще не зная, что будем делать, и, конечно, история на этом не закончилась. Пока мы думали, чем будем заниматься, он подал на меня в суд. Вы, естественно, спросите, за что?

В это время в России моя компания Sapato развивалась так быстро, что у меня абсолютно не было лишнего времени, и для его экономии при создании телевизионной рекламы компания повторила идею рекламного ролика аналогичной компании Zalando, которая работала на европейском рынке и принадлежала Оливеру. Интересно, что компания Zalando

была, в свою очередь, копией компании Zappos. Оливер всегда копирует, именно это позволяет ему двигаться вперед с огромной скоростью.

И вот те же юристы, что две недели назад регистрировали нашу с ним компанию, присылают мне судебное извещение за нарушение авторских прав. Я спокойно написал Оливеру: «Ты действительно подал на меня в суд за нарушение авторских прав? Просто подумай об этом. Ты, который всю жизнь копирует чужие бизнесы, подал в суд за нарушение авторских прав рекламного ролика компании, которая даже не конкурирует с тобой? Ты, Оливер Самвер, подал в суд за нарушение авторских прав?!?!» На следующий день я узнал о полном отзыве всех претензий! Мы общаемся до сих пор, но совместных компаний больше не делаем.

Оливер научил меня слову **execute**, что переводится с английского как «осуществление» или «проведение в жизнь». Это переход от анализа к действию, переход от подготовительного периода к исполнительному. Execute – очень хорошее слово. Как прыжок с парашютом. Это то, что я говорю своим командам. Рекомендую вам как можно чаще использовать это слово.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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