

Ярослав Никитин

# МОЛНИЯ



Как школьник, мечтавший быть дипломатом, стал предпринимателем и изменил свою жизнь



**Ярослав Никитин**  
**Молния. Как школьник,**  
**мечтавший быть дипломатом,**  
**стал предпринимателем**  
**и изменил свою жизнь**  
**Серия «Бизнес-психология»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=65368832](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65368832)*

*Молния. Как школьник, мечтавший быть дипломатом, стал предпринимателем и изменил свою жизнь. / Никитин Ярослав; Питер; Санкт-Петербург; 2021  
ISBN 978-5-4461-1849-6*

### **Аннотация**

Ярослав Никитин – школьник, ставший предпринимателем в 15 лет. До переходного этапа он видел себя дипломатом, но однажды решил кардинально изменить свою жизнь. В книге описаны предпринятые шаги, которые способствовали трансформации автора, а также принципы и инструменты, применяемые им каждый день.

На своем примере Ярослав показывает, что всегда можно найти дело, которое будет вдохновлять и сделает вас счастливым.

При этом не так важно, о чем вы мечтаете – о карьере дипломата, художника, менеджера, артиста, музыканта, предпринимателя или IT-разработчика. Любой человек найдет здесь подсказки, позволяющие воплотить в жизнь свою мечту. Эта книга нацелена в основном на подрастающее поколение, а также будет полезна всем, кому нужны мотивация и действующие инструменты, чтобы изменить себя и стать эффективнее.

*В формате PDF A4 сохранен издательский макет.*

# Содержание

Предисловие	6
Глава 1	9
Глава 2	21
Глава 3	27
Конец ознакомительного фрагмента.	31

**Ярослав Никитин**  
**Молния. Как школьник,**  
**мечтавший быть**  
**дипломатом, стал**  
**предпринимателем и**  
**ИЗМЕНИЛ СВОЮ ЖИЗНЬ**

© ООО Издательство «Питер», 2021

© Серия «Бизнес-психология», 2021

# Предисловие

Привет, мой дорогой читатель!

Меня зовут Ярослав Никитин, мне 17 лет. Я живу на Дальнем Востоке, в столице Дальневосточного федерального округа городе Владивостоке.

Сейчас я учусь в школе Дальневосточного федерального университета (ДВФУ), куда поступил благодаря прекрасным оценкам за 7-й класс. Это произошло еще в тот момент, когда мое мировоззрение было нацелено на построение фундамента для успешного будущего, а не на академический успех. Не могу сказать, что я полностью прилежный ученик, хотя в своем классе я хорошист, который иногда получает тройки (реже – двойки). Часто устраиваю движ, люблю руководить, организовывать ивенты.

Еще полгода назад я даже не подозревал, что моя жизнь станет такой, как сегодня: занятие проектами, различные выступления, чтение книг, общение с предпринимателями, посещение бизнес-мероприятий. В своем юном возрасте я смело могу считать себя предпринимателем, спикером, писателем, ментором, участником нескольких крупных краевых проектов. Каждый день преподносит мне что-то новое и интересное, и это мотивирует меня продолжать движение вперед.

В этой книге я бы хотел поделиться парой инсайтов, мыс-

лей и идей, которые усвоил за свою жизнь, кое-что посоветовать сверстникам, а может, даже их родителям. К сожалению, современные дети почти не читают книг. Меня печалит этот факт. Он и подстегнул написать книгу, которая сейчас у вас в руках. С ее помощью я хочу подтолкнуть подрастающее поколение к чтению.

Я глубоко убежден, что нужно создавать такие каналы информации, которые будут способствовать развитию, а не деградации. Мне приятно не только получать новые знания, но прежде всего делиться ими. Надеюсь, вы слышали о TED и знакомы с их слоганом – Ideas worth spreading («Идеями стоит делиться»).

Моя книга нацелена в основном на подрастающее поколение. Если же вы, мой читатель, взрослый, приготовьте Google, ведь вам придется понять сленг, на котором говорят дети XXI века. Эту книгу я адресую и себе самому, тому мальчику, который совсем не подозревал, что обладает таким мощным потенциалом. Тому себе я хочу продемонстрировать: в жизни возможно все.

Через строчки этой книги передаю вам свою энергию и драйв. Мне будет очень приятно, если после их прочтения вы встанете и начнете заниматься чем-то полезным. Это будет означать, что я не зря часами, днями, неделями и месяцами трудился над этой книгой, стараясь сделать ее классным продуктом. Но, перелистнув последнюю страницу, не смейте останавливаться! Читайте другие книги, статьи и никогда не

прекращайте развиваться.

Ладно, долой рассуждения, предлагаю начать! Приятного чтения!



# Глава 1

## Как девятикласснику пришла идея написать книгу

*Когда вам в голову пришла хорошая идея,  
действуйте незамедлительно.  
Билл Гейтс*

Это довольно забавная, но, с другой стороны, печальная история, которая произошла со мной в феврале 2019 года. Думаю, что многие слышали об устном экзамене по русскому языку, который ввели в 2018-м. Если вы не совсем в теме, объясню: этот экзамен придумали для того, чтобы оценить способности девятиклассников коммуницировать с окружающим миром, увидеть, насколько они в состоянии выразительно читать текст и вести умные беседы.

Экзамен состоит из четырех частей: чтение, пересказ прочитанного текста, монолог и диалог. Казалось бы, что тут сложного: пришел, сдал, ушел, радостный, домой пить чаек. Я тоже сначала особо не волновался: все пробники сдавал на баллы, близкие к максимальному, удивляя ребят своими мыслями по поводу тайм-менеджмента, собственной мотивации и т. д.

Сдача экзамена была назначена на 13 февраля – идеаль-

ное число для такого события. Нас завели в маленький класс, где сидели дети, которых, как в армию, вызывали поодиночке со своими вещами. Сказать, что обстановка была напряженной, – ничего не сказать. У меня даже сейчас мурашки по коже, когда вспоминаю этот момент. Поначалу я вообще не волновался, но потом мне стало жутко. Когда подошла моя очередь, страх накрыл с головой. Сердце колотилось, началась настоящая паника! Наконец я сдал, вышел и как ни в чем не бывало отправился домой.

Результатов не было очень долго. Честно говоря, после того, как нас оповестили, что все успешно прошли испытание, они меня особо не волновали. И вот наступило 27 февраля – день, когда предстояло узнать итог. Все безумно ждали объявления результатов, спорили насчет количества баллов, короче говоря, были в предвкушении. Учительница по русскому впопыхах забежала в класс и начала озвучивать баллы: 19, 18, 17, 15, 14, 16, 17... Уже называли большинство фамилий моих одноклассников, а моей все не было.

– А Никитин? – с воодушевлением закричал я.

– Сейчас посмотрим. Никитин Ярослав Витальевич, верно? – спросила учительница.

– Да! – радостно выкрикнул я в предвкушении результата.

– Десять, – последовал ответ.

Учительница окинула меня сочувствующим взглядом и поспешила на выход.

Случившееся стало для меня шоком. В тот момент я ви-

дел, как на меня таращится весь класс. Реакция у всех была разной: кто-то утешал, кто-то насмехался.

Никитин, который постоянно читает бизнес-книги, делится со всеми умными мыслями, не пропускает ни одного бизнес-мероприятия, набрал 10 баллов... Я был полностью опустошен, на эмоциях даже удалился из соцсетей. Мне было грустно и обидно: 10 баллов – самый низкий проходной результат, если бы чуть меньше – все, пиши пропало. Я долго сидел молча, думая, как рассказать обо всем родителям.

Я стараюсь не думать о событиях того дня, но он на всю жизнь останется для меня напоминанием, что к подобным вещам нужно относиться серьезнее. После случившегося я выделил для себя очень важный инсайт: никогда не расслабляться раньше времени и ответственно относиться к важным делам, ведь от этого напрямую зависит результат.

Мама и папа всячески старались меня поддержать, но мне нужно было отвлечься. Вечером того же дня я вместе с папой пошел на мероприятие, где выступал Сергей Ткачев, основатель крупнейшей на Дальнем Востоке и в Сибири сети автомаркетов «Гиперавто». Я внимательно слушал его инсайты, внимал жизненному опыту. Это помогло мне перевести дух. Я будто оказался на острове, где текла размеренная, спокойная жизнь: все проблемы остались на материке.

Во время кофе-брейка я подошел к спикеру. Несмотря на то что его окружали взрослые серьезные дяди, я не побоялся задать интересующий меня вопрос: «Смотрите, мне

15 лет, я школьник. Как бы вы посоветовали модернизировать мое предпринимательское мышление?» Ткачев удивился, сказал, что я молодец, что осмелился подойти, отметил, что у меня есть энергия, а это очень важно для предпринимателя. Он поинтересовался, какие сферы мне интересны. Сначала я назвал спорт, потом обучение, в ответ на что услышал, что стоит присмотреться к другим нишам, так как в этих шансы малы. После того как я озвучил обучение, Сергей назвал меня новым Портнягиным, хотя во время выступления он критиковал его канал. При этом Ткачев дал мне совет, который я считаю самым важным: никогда никого не слушать, а идти вперед к своей цели. Для вас, наверное, это обычные слова, но во мне они вызвали такой прилив энергии, что я напрочь забыл о первой половине дня. Я был на седьмом небе от счастья и продолжал обсуждать тему встречи во время поездки домой с папой.

На следующий день я был на драйве, оставил оглашение результатов в прошлом и больше не возвращался к этой теме. Никто из моего окружения не понимал, как я сумел так трансформироваться за вечер. Я ни с кем не разговаривал, просто пришел домой, надел наушники и продолжил читать. Вечером меня ждало очередное бизнес-мероприятие, на котором выступал Максим Ламанов<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Руководитель департамента разработки корпоративных командообразующих и социальных проектов, бизнес-тренер, разработчик корпоративных программ. Работал с компаниями «МегаФон», «Альфа-Банк», «ERGO Жизнь», Embassy of CANADA, «Градиент», «ТрансТелеком».

Тема лекции звучала так: «Креативность – главное оружие предпринимателя». Креативность сама по себе штука классная. Это способность выразить свою уникальность в созданном продукте, сделать его таким, каким не смог бы никто другой. Присутствующим дали очень необычное задание: найти способ применения туалетной бумаги, помимо ее основного назначения. Наверное, это была самая забавная из всех тем моих электронных писем – «Туалетная бумага». Спасибо Максиму, что он оперативно ответил и сбросил очень интересный материал, благодаря которому я повернул свое мышление на градусы, чей синус равен корень из трех, деленный на два плюс 300 градусов. Юные математики, вот вам реальный кейс! Самое главное: во время выступления Ламанов рассказал о своем книжном марафоне, где ему приходилось каждый день писать по 1500 слов, чтобы через 30 дней получился роман.

После мероприятия я загорелся идеей написать книгу и доказать всем, что и я, парень, сдавший устный экзамен по русскому языку на 10 баллов, чего-то стою. Я поставил перед собой цель написать книгу, подарить ее родителям и учительнице по русскому. Согласитесь, безумная идея, но все гениальные идеи в чем-то безумны. Я был в потоке, тратил кучу энергии на обдумывание, мне было все равно, примет издательство рукопись или нет, выйдет эта книга такой четкой, как я себе ее представляю, или нет, главное – написать. Тогда я смогу сказать, что достиг цели! Через день я поде-

лился своими мыслями с подругой, и она меня поддержала. Думаете, это все? Нет! Это был лучший трехдневный бизнес-марафон в моей жизни.

Утром 1 марта я улетел в Хабаровск на форум Аркадия Цукера и, забегая вперед, скажу, что это было невероятно. Я ждал этой «командировки» по двум причинам. Во-первых, меня безумно зацепила история этого человека, о которой я расскажу чуть позже, во-вторых, я пропускал контрольную по географии. Мелочь, а школьнику приятно.

Аркадий Цукер – бизнес-консультант из Новокузнецка. Сразу после рождения врачи поставили ему неутешительный диагноз – тяжелая форма детского церебрального паралича. Медики уверяли, что Аркадий не сможет свободно передвигаться и внятно говорить, но родители внушали своему сыну, что он абсолютно нормальный человек, такой же, как все.

Отец мальчика не уставал повторять, что его ребенок не мог родиться инвалидом, а происходящее – временные трудности. Сам Цукер тоже никогда не считал себя особенным. Вот одна из его фраз: «То, что другой парень бежит быстрее меня, не означает, что я хуже него. Просто, чтобы обогнать его, мне нужно встать пораньше и заняться зарядкой». В старших классах болезнь Аркадия обострилась, но он называл это временными трудностями и ничего не боялся. Постепенно он выправил произношение и стал ходить с тростью, а позже и вовсе от нее отказался. Сейчас Цукер – один из

лучших бизнес-консультантов (если захотите услышать его историю из первых уст, наберите на [youtube.com](https://www.youtube.com) «Аркадий Цукер – выступление на TED»).

А ведь я мог не оказаться на этом форуме. Еще в январе я даже не представлял, кто этот человек. Однажды по дороге в школу смотрел Максима Батырева<sup>2</sup> и случайно услышал о Цукере, который показался мне интересной личностью. Через три дня папа позвонил мне и спросил: «Не хочешь поехать на Аркадия Цукера в Хабаровск?» Я не думая согласился.



Эта поездка дала мне больше, чем я ожидал. Вот ключевые инсайты, которые я выделил для себя в тот день:

- нужно уметь менять и трансформировать коридор мышления в зависимости от ситуации;
- мы сами определяем нашу жизнь;
- мир, в котором мы живем, – наше собственное решение;
- вопрос, который стоит себе задавать: «А может, есть альтернативные взгляды на мир?»;
- мышление – «мысливание» картины мира и др.

---

<sup>2</sup> Максим Батырев (Комбат) – известный российский менеджер, обладатель премий «Коммерческий директор года», «Менеджер года», «Бизнес-автор года», «Бизнес-спикер года» и «Бизнес-тренер года», автор супербестселлеров «45 татуировок менеджера», «45 татуировок продавана» и «45 татуировок личности».

Форум длился восемь часов, но на протяжении всего времени я сохранял спокойствие и интерес. Да, подъем в 5:30 и перелет сказывались на моем состоянии, но я спасался кофе, каждая чашечка которого продлевала мою активность еще на пару часов. Во время кофе-брейка я заметил Аркадия, он стоял абсолютно один. Тогда папа посоветовал мне подойти и поговорить с ним. Я волновался. «Какой вопрос ты ему задашь?» – нервно нашептывал мой внутренний голос.

Наконец я подошел, поздоровался, пожал руку и произнес: «Аркадий, меня очень вдохновила ваша история. Посоветуйте, что нужно делать, куда двигаться, чтобы достичь успеха вашей величины?» Ответ Цукера был коротким, но метким. Он сказал: «Просто двигайся к цели, слушай тех, кто умнее тебя, постоянно развивайся – и у тебя обязательно все получится!»

Я поблагодарил спикера за ответ и сделал фото с ним. Внутри все ликовало: сейчас я сфоткался с одним из лучших консультантов России и даже немного побеседовал с ним, класс!

Тогда я был на драйве и в состоянии потока, общался со многими людьми на разные темы и при этом чувствовал себя абсолютно уверенно. Мне было комфортно и классно! Голову не посещали мысли, как там мои одноклассники, чем они заняты. На тот момент у меня еще были удалены странички в соцсетях, и я чувствовал себя абсолютно свободным.



Восемь часов пролетели незаметно. Я был перегружен информацией, но, выйдя из зала, чувствовал себя другим человеком. В моем блокноте были записаны главные мысли и инсайты с форума, которые я до сих пор периодически перечитываю. Я думал, что на этом мой день закончен, но судьба приготовила мне знакомство, которое помогло найти долгожданного единомышленника. Многие люди, с которыми я общался, увидели во мне достаточно интересного и, наверное, умного человека, а один из них захотел познакомить меня со своим сыном.

Сначала я подумал, что стану чьим-то ментором, но все оказалось гораздо интереснее. Парня звали Артем. Мы быстро нашли общий язык, но не стремились сразу раскрывать все карты. Основным триггером нашего общения стали книги Роберта Кийосаки, затем мы переключились на обсуждение других тем, что вылилось в четырехчасовую дискуссию. Мы обсуждали предпринимательство, мотивацию, спорт, ДВФУ, ежеминутно меняя темы. Затем прогулялись по Хабаровску, обойдя основные достопримечательности. Центр города мне приглянулся и чем-то даже напомнил Москву. К своему удивлению, я обнаружил, что в Хабаровске есть KFC, там мы продолжили обсуждать вышеупомянутые темы. Казалось, будто я нашел свое второе «я»: передо мной сидел такой же активный, интересный и коммуникабельный собеседник. Мы все время дополняли друг друга и даже успели придумать бизнес-идею, договорившись, что

я буду бизнес-партнером Артема во Владивостоке, а он моим – в Хабаровске. Также мы обсудили идею моей будущей книги, и я пообещал, что обязательно расскажу в ней о нашем знакомстве, что сейчас и делаю.

В этот день я оказался в кровати в десять вечера. Я провел на ногах 16 часов! Это был мой самый продуктивный день в 2019 году.

Утром следующего дня мы летели обратно во Владивосток, обсуждая темы форума и инсайты, полученные во время тренинга. Я был очень благодарен папе за возможность посетить форум Аркадия Цукера.

Во время обеда я поделился с родителями идеей написать книгу. Сначала они мне не поверили, думали, что это шутка.

Но когда я во второй раз рассказал о своем намерении, сомнений больше не возникало. Отсюда мой первый инсайт.



Неважно, что о вашей идее думают другие. Если вы сами ею горите, двигайтесь к цели вопреки всем препятствиям – нехватке времени, критике со стороны, насмешкам одноклассников. Главное – движение. Если вы будете стоять на месте, не получите никакого результата. Можно думать о многом, но при этом ничего не предпринимать, и мысли эти будут бесполезны. Придумать идею может каждый, а реализовать ее под силу лишь избранным.

Почему я называю себя молнией? Я долго думал над созданием своей фишки, которая бы запоминалась людям. Она должна была стать моим вторым именем, благодаря которому меня могли бы безошибочно узнавать. В голове вертелось много разных характеризующих меня слов, но все они не казались какими-то особенными. Я даже попросил своих друзей, чтобы они описали меня одним словом, но и это не помогло. Я продолжал поиск.

Однажды совершенно внезапно я получил сообщение от одного из своих знакомых, которое начиналось словами «Молния! Новость». Вдруг почувствовал, как сердце застучало сильнее, глаза загорелись, я тут же написал это слово на бумаге и нарисовал молнию. Сомнений не было: это оно. Быстрота, реактивность, молниеносность, постоянное действие, энергичность, скорость – все это как нельзя лучше характеризует меня. Сейчас мой канал на YouTube и блог в сети «ВКонтакте» называется именно так и мне это нравится! Многие даже забивают меня в контакты как Ярослав Молния! Из этого всего я вывел одно классное правило, которым сейчас делюсь с вами: запомните, правильного ответа не существует.

Многие люди привыкли уделять много внимания чужому мнению и очень редко слушают себя. Если вас драйвит чем-то заниматься или вы загорелись какой-то идеей, действуйте! У вас уже есть топливо, которое будет двигать вперед.

Вам будут говорить, что ничего не получится, и делать прочие негативные установки, но они не должны вас сломить. Даже первая неудача не должна заставить вас слиться! Действуйте и помните, что результат не бывает мгновенным. Никто не говорит, что будет легко, но если приложите максимум усилий, будете работать в поте лица, действовать, гореть идеей, учиться на ошибках и постоянно развиваться, видеть возможности и использовать их, мыслить позитивно и проактивно, вы точно добьетесь отличного результата. Я часто вижу, как школьники горят идеей, но не действуют. Запомните: идея без экшена – это ноль!

# Глава 2

## Живем как в последний раз: моя трансформация

*Если не сейчас, то когда? Если не ты, то кто?*  
**Робин Шарма**

Я глубоко убежден, что всякий человек должен брать от жизни все: по максимуму проживать каждый день, прилагать все возможные усилия в любую минуту и секунду своей жизни. Каждая неэффективно прожитая минута – то же самое, что выбросить деньги в урну! Подумайте, как много разного и полезного вы бы могли сделать за то время, что тратите на переписку в социальных сетях или на просмотр ленты в «Инстаграме».

Недавно, готовя защиту проекта по обществознанию, я сделал некоторые занятные подсчеты (они примерные, поэтому погрешность неизбежна). Всем известно, что в сутках 24 часа, 9 из них мы тратим на сон, следовательно, на «жизнь» у нас остается 15 часов, из которых 4–6 часов уходят на гаджеты. То есть в сутки, сидя в устройствах, мы тратим впустую от 4 до 6 часов! Вроде бы цифра и небольшая, но если посчитать, то это 28–42 часа в неделю, 140–210 часов в месяц, 1680–2520 часов в год, что равно 70–105 дням.

Впечатляет цифра, не правда ли?



Многие повторяют, что у них нет времени для книг, спорта, уборки дома. Ну бред же! Потратьте всего-навсего час в неделю на любое из этих занятий – и вы убедитесь, что успеть можно все.

Я сам столкнулся с этой проблемой и решил ее благодаря одной лишь настройке. В новом ПО Apple добавила функцию «Экранное время», с помощью которой можно отследить, сколько времени вы просиживаете в телефоне. Сначала я, как, вероятно, и многие другие пользователи, не придавал никакого значения этому новшеству. Оно казалось мне бесполезной фигней, которую ботаны используют для замера своей эффективности (да-да, тогда я не думал, что стану таким же). Но вскоре я заметил, что уделяю слишком много времени digital-пространству.

В ожидании новых сообщений или лайков в «Инстаграме» я стал чаще брать в руки телефон, без конца скроллил новые фоточки или мемы. В итоге я настолько на этом помешался, что вскоре перестал контролировать себя. Я стал гораздо хуже учиться, не обращал внимания на замечания мамы. Я становился тупее, пока не наткнулся на ролик на YouTube, где молодой американский парень рассказывал о том, как он

на 30 дней удалился из соцсетей. Мне эта идея безумно понравилась, и я решил провести такой же эксперимент, чтобы наконец стать «нормальным», но поставил себе более реальную цель – пять дней без ВК и инсты.

Я думал, что будет намного проще, но все оказалось полным хардкором. Это был мой первый осознанный выход из зоны комфорта! Именно благодаря ему я понял, что могу стать лучше только вне своей зоны комфорта. Я по привычке брал в руки телефон, бездумно щелкал по иконкам в поисках чего-то интересного, но, ничего не найдя, не знал, что делать. Мне было скучно. В итоге на третий день я решил вернуться. Эксперимент, к сожалению, провалился.

Да, я слился и вернулся в свой обычный режим. Так продолжалось месяц, пока мне серьезно не указали на эту проблему. Ради интереса я решил посмотреть на цифры, которые зафиксировало «Экранное время», и был безумно удивлен: 7–8 часов. Для меня это очень много! Следующим шагом стало ограничение времени. Я выделил себе определенное количество часов, в течение которых мог пользоваться всеми приложениями, а когда лимит заканчивался, все иконки в телефоне становились недоступными. Единственное, чем я мог пользоваться, – это звонки, СМС и погода. Забавно, не правда ли? Поначалу я уже к полудню исчерпывал весь лимит, но позже он стал заканчиваться в 13:00, потом в 15:00, а через какое-то время мне хватало его до самого вечера.

Я стал реже брать телефон в руки, подтянулся в учебе, мой мозг начал находить другие увлечения – так началась моя трансформация. В тот момент я немного интересовался бизнес-книгами и черепашьими шагами пытался дочитать книгу «Думай и богатей!», которую начал еще в марте (на дворе уже был ноябрь). Я не был знаком с силой привычки, все делал рывками, но поставил перед собой цель измениться. Сначала я читал по 10 страниц в день, потом стал проглатывать по 20, затем по 30. Так, за две недели я осилил всю книгу, прочитав за это время в два раза больше, чем за последние полгода. Для меня это стало шоком. В какой-то момент я на автомате стал брать книгу в руки и читать по привычке.

Объяснение происходящему я нашел, посетив лекторий Вячеслава Жеребятникова<sup>3</sup>. Вскоре я прочитал все книги, которые пылились у меня на полке, и был горд собой. Я стал ходить в «Читай-город» и по одной покупать книги. Однажды мой папа принес десять книг о бизнесе. В декабре я планировал, что смогу дочитать их только в августе, но сделал это в январе. В этот момент я осознал мощь привычки! Тут такой принцип: идти и не останавливаться. Единственное, всегда нужен day of rest (то есть день отдыха). Для меня это день после прочтения книги, когда я выписываю основные инсайты и анализирую, какую пользу получил от издания.

В январе 2019 года я поставил перед собой безумную цель

---

<sup>3</sup> Основатель компаний «Отвёрткин» и Velopizza.



– прочесть до декабря 50 книг. Вскоре она стала более амбициозной: я решил повысить эту цифру до 75. Отзывы о прочитанных книгах я активно выкладывал в «Инстаграме».

Полный список книг, которые я рекомендую, опубликую в конце данной книги. Помимо чтения, я стал смотреть бизнес-каналы и посещать все бизнес-мероприятия города, где общался с действующими предпринимателями.

Я горю, когда речь заходит о бизнесе, деньгах, мотивации, личной эффективности или соотношении рубля и доллара. Закладкой в моих книгах служит долларовая купюра. Каждый день я стараюсь смотреть курс валют и оцениваю, как изменилась стоимость моей книги, внутри которой лежит банкнота.



Моя главная парадигма – жить как в последний раз, участвовать во всем, в чем только можно, общаться с разными людьми, выходить из зоны комфорта. Честно, я не понимаю людей, которые живут, плывя по течению, и день за днем выполняют рутинную работу. Я это ненавижу, мне нравится все спонтанное. Я не большой фанат жизни по расписанию, но не подумайте, что мне наплевать на тайм-менеджмент. Наоборот, я использую «Google Календарь», где расписаны все мои встречи, мероприятия и задачи. Я считаю, что, если четкое расписание вам не по душе, вы все равно

должны придерживаться принципа системности. Это поможет контролировать время.

Я всегда захожу в режим потока, посещая разные движомы мероприятия, участвуя в спорах и дискуссиях. В такие моменты я чувствую себя львом, который вырвался на свободу, сбежал от рутины и скучной жизни. Одним словом, люблю движ и активность.

Сейчас я участвую в таком огромном количестве проектов, что порой забываю о них. Мои дни никогда не бывают однотипными: каждый из них особенный. Очень редко я чувствую, что проживаю день впустую.

Я уверен, что человек счастлив только тогда, когда занимается любимым делом. Это тот огонь, который находится в глубине души и дает энергию. Общаться нужно со всеми, кто вокруг, даже с теми, кто на первый взгляд не кажется умным. Каждый человек уникален, таких, как он, на планете больше нет. Никогда не знаешь, кто может стать триггером твоей судьбы.

Слушайте, а не говорите. Когда вы говорите сами, вы ничего не узнаете, вы простоставляете свои знания и идеи на продажу, как на аукционе. Ideas are worth spreading. Только через общение с другими можно узнать что-то новое. Чем больше людей станут вашими собеседниками, тем больше знаний вы получите.

# Глава 3

## Нетворкинг, общение, правильный канал информации

*Если перед вами скопилась очередь, не спешите нервничать или выражать недовольство, а лучше используйте это обстоятельство для установления новых знакомств.*

*Алексей Бабушкин*

Для начала давайте разберемся, что же такое нетворкинг. Нетворкинг – социальная и профессиональная деятельность, направленная на то, чтобы с помощью круга друзей и знакомых максимально быстро и эффективно решать сложные жизненные задачи (например, устроить ребенка в детский сад, найти работу, познакомиться с будущим супругом и др.) и бизнес-вопросы (например, находить клиентов, нанимать лучших сотрудников, привлекать инвесторов и др.). Нетворкинг основан на построении долгосрочных доверительных отношений с людьми и взаимопомощи. Таким это понятие описывает «Википедия».



Для меня нетворкинг – искусство нахождения и построения связей, а также их эффективное использование. Согласитесь, вещь довольно простая, но об этом понятии говорят очень мало.

Мы все прекрасно знаем, что связи в России – одна из важнейших составляющих успеха. Вокруг нас полно примеров устройства детей в сад, школу или спортивную секцию «по знакомству», у нас даже есть такой термин, как «блатной». Но ведь связи нужны не только для этого. Например, вы хотите начать какой-либо проект и ищите людей в свою команду. Первым делом вы прошерстите свои связи. Так, кто из моих знакомых может классно снимать видео? Ага, Петя. И так далее.

Вы сами решаете, будете использовать эту фичу или нет, но могу сказать одно: в XXI веке без навыков нетворкинга вам будет сложно сотворить успех (особенно в России).

Общение для меня – неотъемлемая часть дня. Каждый день я стараюсь заводить новые знакомства, беседовать с интересными людьми, находить новые инсайты. С рождения я наделен прекрасными коммуникативными навыками. Для меня не проблема познакомиться с человеком где-нибудь на улице, выступить с докладом перед классом, высказать свое мнение на публике (даже если оно радикальное), сказать тост

на празднике, поспорить.

Кстати, в последнее время я стал безумным фанатом споров. Очень часто мои взгляды на мир не совпадают со взглядами окружающих. Я могу часами вести дискуссию и яростно отстаивать свою точку зрения, что нередко оказывает негативный эффект на конфликтующие стороны. Порой в этой «битве» могут быть задействованы пара человек, иногда – весь класс. Бывают моменты, когда мне легче сказать: «Да, наверное, ты прав». Иногда мне проще согласиться с мнением другого человека, поскольку на его стороне большинство, но все подобные споры и конфликты заставили меня усвоить одно важное правило – все люди имеют право на разные взгляды на вещи. Когда спор достигает апогея и сторонам уже нечего сказать, я говорю следующую фразу: «Твоя точка зрения, вероятно, правильная, но моя – тоже».

Меня сильно удивляет реакция людей на мнения, которые им не нравятся. Вместо того чтобы их обдумать и постараться принять или выцепить что-то полезное из сказанного, они со страстью, а то и со злостью пытаются доказать свою правоту, приводя наиглупейшие аргументы. Они тратят силу и энергию только для того, чтобы доказать, что их мнение – единственная правда.

Иногда я тоже включаю режим «диванного эксперта», пытаюсь доказать свою точку зрения. Но каждый раз убеждаюсь, что нужно уметь слушать и стараться понять оппонента. Единой точки зрения на одну и ту же вещь не существует.

Например, если вы дадите школьникам ноутбук и спросите их, что в нем особенного, у всех будут разные ответы. Кто-то скажет: «У него мощный процессор», другой отметит, что у компа классный экран, третий – суперский дизайн и т. п. Одну и ту же вещь люди видят по-разному. Чтобы это понять и принять, надо сделать одну простую вещь: начать слушать окружающих. Как я уже говорил, слушайте каждого! Каждый человек – набор разных идей и ценностей.

# 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.