

---

# Александр Дьяченко

---

концепт верстки



Графическое выделение главы

### 3. ГЛАВА

## УПАЛ - ПОДНИМАЙСЯ

Я медленно открываю входную дверь, переступаю порог дома и растворяюсь в объятиях своих детей... Поздний ужин стал для меня уже нормой, и, сидя на кухне, я прокручиваю в голове сегодняшний день. Работа в офисе над новым проектом, несколько деловых встреч, подписание контракта, участие в очередном онлайн-марафоне, новый пост в социальных сетях, новый придуманный стих и в завершение дня просмотр товарищеской игры моей футбольной команды, перед началом чемпионата, на стадионе «Локомотив». Вполне обычный день, но наплывают воспоминания, от которых становится тревожно. Все в прошлом, но тогда казалось, что ничего уже не изменить.

Я медленно закрываю глаза и возвращаюсь в тот самый важный день, день моего рождения. Открывается дверь, и в комнату входит Кирилл. - Папа, все будет хорошо! Ты сильный! Ты всех победишь!

Я отворачиваюсь, чтобы он не видел мое лицо, и тихо плачу. Незаметно вытираю слезы, подхожу к сыну, крепко обнимаю и шепчу на ухо: - Так и будет, сынок. Так и будет! Я практически не спал и ничего не ел уже три дня. Все это время лежал в кровати и медленно перематывал в

12

Действие за действием. Я не мог понять: как? Как так произошло, что я оказался в этой ситуации? Мой долг составляет 47 миллионов рублей, у меня 17 кредиторов, которые жаждут возврата своих денег. Нет больше партнеров, я потерял все свои проекты, меня предали партнеры и... лучший друг. Каждый день я отгоняю от себя страшные мысли, которые снова и снова врываются в сознание с новой силой и раскурочивают мою реальность на куски... еще немного, и я сдамся... Через неделю платить за квартиру, давление кредиторов становится все сильнее, мы потратили последние деньги из копилки сына на еду... я на самом деле проиграл...

«Папа, ты всех победишь» - в моей голове снова раздаётся голос Кирилла. «Да, сынок я тебе обещаю, я не сдамся и решу эти временные трудности. Ведь они же временные. В мире вообще нет ничего постоянного. Вы с мамой и Дариной будете самыми счастливыми и никогда в жизни не услышите, что ваш папа слабак... Теперь я точно знаю, что мне делать! Мне нужно победить!»

На кухне работает телевизор. В новостях показывают парад в честь Дня победы. Я не слышу, но знаю, что, сидя за столом, тихо плачет жена. У нее вздрагивают плечи, она не хочет показывать своих слез, потому что знает, мне тяжело. Нам всем тяжело... Символично, что именно сегодня я принял решение первой стадия - принятие. В любой тяжелой ситуации первая стадия - принятие. Ее я проходил долго, но все-таки нашел в себе силы споккойно признать происходящее. Вторая стадия - анализ. Нужно понять, как же ты оказался здесь. Какие решения тебя сюда привели? Какие ресурсы у тебя есть, а какие нужно получить, чтобы выбраться? Без ресурсов ты

13

Основной текст



**Капитал...**

Мой капитал и мой главный актив -  
Количество действий, решений, падений,  
Длина моей воли, и главный прорыв -  
Порог моей боли и сумма сражений.

Мой капитал - цена за успех,  
Успех через боль, потери и труд,  
Через тысячи ям и сотни помех,  
Через странных порой судьбы амплитуд.

Мой капитал - это сумма ударов,  
Ударов судьбы и когда-то близких людей.  
Мой капитал - это сумма кошмаров,  
И сумма счастливо прожитых дней...

**ЗАДАНИЕ**

1. Попробуй ответить на вопрос "Кто ты?" (так, как ты понимаешь сам).
2. Определи свое текущее положение дел, так называемую точку "А" по всем важным сферам: здоровье, семья, работа, увлечения.
3. Определи, чем ты недоволен, что тебе не нравится в текущей ситуации?

4. Сформулируй цели, которых ты хочешь достичь в ближайшие три месяца. Выполняй задания из этой книги, чтобы приблизиться к их достижению.
5. Поставь перед собой одну амбициозную цель, которая будет тебя зажигать и, с твоей точки зрения, сделает тебя счастливым.

**Советы**

- запиши ответы на эти вопросы, чтобы в конце книги ты мог сравнить свое состояние сейчас и после прочтения.
- записывай ответы к каждой главе. Действуй, чтобы прочтение книги привело к трансформации в твоей жизни.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Оформление стихов

Практическая часть

Место для заметок

Выделение советов



Вставка экспертного мнения



Моя знакомая Ольга Трубачева - эксперт в области коммуникации, основатель и генеральный продюсер WBC Media, создатель и руководитель проекта "Школа коммуникации". Я попросил ее поделиться своим взглядом на эффективную коммуникацию.

Я убеждена, что умение общаться, выстраивать коммуникацию - это главный софт скилл, который нужен и важен любому человеку вне зависимости от его профессии, сферы деятельности, статуса. Особенно важно развивать этот навык в подростковом возрасте. Сначала ты презентуешь себя перед одноклассниками, - например, защищаешь проект, дальше развиваешь коммуникативные навыки в институте. Слушатели делают вывод о тебе во многом не только благодаря тому, что ты говоришь, но и как ты себя презентуешь, как умеешь взаимодействовать с аудиторией.

Александр подчеркивает, и я с ним абсолютно согласна, что нужно прежде всего ориентироваться на аудиторию, с которой ты выстраиваешь коммуникацию. Поэтому полагаю, что коммуникация - это базовый навык, который нужен абсолютно всем, и от качества его отточенности зависит во

165

многом успех в переговорах, начиная от разговоров с родителями и сверстниками и заканчивая профессиональной сделкой или каким-то решением. Важно не только быть профессионалом в своей сфере, но и уметь доказать свою точку зрения, представить лучшим образом то или иное решение.

Нужно сказать, что коммуникативный навык - это трудный навык, потому что он построен на общении с людьми. А значит, это довольно энергетически затратное взаимодействие, и не все готовы на него идти. Ведь люди разные, к каждому нужно находить свой подход.

Существуют определенные упражнения, которые позволяют оттачивать навык общения. Мы их используем в нашей «Школе коммуникации» на курсах. Но есть одно упражнение, которое не требует профессиональных занятий, его я рекомендую интровертам, людям, которые избегают активных контактов с аудиторией, потому что им это не очень близко.

166

Окончание вставки



Вариант выделения цитаты

“  
**Так мы  
создали  
и реализовали  
один из самых  
успешных  
проектов  
того времени  
в Крыму.**”

← Основной текст

Чтобы понимать всю ситуацию: стояло начало мая. Ждать четыре месяца. На тот момент в России было два-три завода, которые выпускали эти приборы. Рециркуляторы, в основном, использовались в медицинских учреждениях для обеззараживания воздуха в определенных помещениях. И выходит постановление Роспотребнадзора, что все предприятия сферы обслуживания должны быть обеспечены рециркуляторами. Тогда на них возник ажиотажный спрос. Примерно их производили около 20 000 в год на всю страну. И вот в один день спрос на них вырос в тысячи раз. Рынок, разумеется, не был к этому готов.

Но ребята из “Новой Формации”, с которыми я начал работать, прочувствовали эту тему. На базе предприятия попробовали собрать свои первые рециркуляторы. Получили на них все необходимые документы. Нашли, где закупать комплектующие, с которыми была довольно большая проблема. Я отвечал за реализацию другой человек за производство, третий за комплектацию и логистику, четвертый за поставку комплектующих. Так мы создали и реализовали один из самых успешных проектов того времени в Крыму. А началось все с двух рециркуляторов!

Первая покупательница разместила в чате парикмахеров информацию о наших рециркуляторах. И на следующий день мне пришел заказ еще на 17 штук! Я не ожидал такого спроса и снова позвонил заказчику:

- Когда будут еще поставки?
- Через четыре дня.
- Сколько сможете привезти?
- Штук 20-30.
- Заберу все, что есть, - ответил я.

В итоге через четыре дня он привез 37 штук. Я взял



Поэтому я уверен, что коммуникация – это еще и импровизация. Нужно собраться, правильно оценить ситуацию. Ну и, безусловно, выйдешь на так называемую сцену. Ну и, безусловно, даже если твой оппонент физически сильнее тебя, такая собранность отлично помогает. Спокойный тон и уверенность могут победить реальную силу, превосходящую твою на физическом уровне. Когда вступаешь в коммуникацию, ты должен быть безоговорочно уверен в себе и в том, что говоришь.

**Когда вступаешь в коммуникацию, ты должен быть безоговорочно уверен в себе и в том, что говоришь.**

Остановлюсь подробнее на примере делового общения и способности находить выходы, договариваться. Когда я продавал рециркуляторы, мне как-то раз позвонила девушка Юлия. Она нашла мое объявление на «Авито» и сказала, что ей нужен всего один рециркулятор и его необходимо доставить в Новороссийск. Я предложил отправить его СДЭКом. Но она не хотела ждать. - Если 10 штук закажете, я их вам привезу. И обмолвился, что она может сделать наценку 1000 рублей и дополнительно заработать. Так я замотивировал ее найти других покупателей. Она перезвонила через два дня с готовностью купить эти 10 штук. Тогда я принял решение повысить стоимость для своих клиентов, но для нее зафиксировал старую цену, договорились.

**ЗАДАНИЕ**

1. Определи, что для тебя "смелость".
2. Какие смелые поступки в своей жизни ты совершал?
3. За какие поступки тебе стыдно или в каких ситуациях ты струсил?
4. Вспомни любую задачу, которую давно откладываешь из-за страха, возьми себе двое суток на ее выполнение. Действуй.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Оформление цитаты

Практическая часть

Место для заметок



Графическое выделение главы

## 8. ГЛАВА

# КОММУНИКАЦИЯ

В современном мире коммуникация является самым мощным инструментом развития. Она дает шансы и возможности добиться своих целей. И человек способен самостоятельно выработать коммуникативный навык - научиться общаться вербально и невербально, используя свои принципы и ценности.

Сила сказанного равна смыслу сказанного, помноженному на силу личности. Это такая нехитрая формула. Ведь собеседник, общаясь с тобой, делает для себя определенные выводы: кто ты такой, почему он должен тебя слушать и почему то, что ты говоришь, важно не только связано с личностью. Нужно задать самому себя вопросы: Кто ты как личность? Как ты умеешь транслировать свои мысли? Насколько богат твой опыт и насколько важно то, что ты говоришь? К примеру, с деловыми партнерами важно использовать определенные термины, бизнес-сленг, который необходим для более легкого и точного восприятия информации. Таким образом, ты становишься на сторону собеседника и начинаешь говорить с ним на одном языке. Разумеется, такую коммуникацию ты не станешь использовать в общении с семьей или друзьями. Поэтому форму общения необходимо адаптировать под то.

73

Существует 5 важных правил в коммуникации:

1. Отсутствие пренебрежительной, неуважительной позиции по отношению к собеседнику.
2. Соблюдение субординации. Если человек незнаком, нужно уточнить формат общения на «вы» или на «ты».
3. Честная позиция в диалоге.
4. Умение слушать и слышать. Это тоже не каждый умеет, потому что есть люди, которые не начинают диалога увлекаясь, перебивая на себя. Когда начинаешь передавливать, перетягивать на себя, тебе парировать или говорить собеседник, нужно суметь сдержаться, потому что, когда ты много наговорил и тебе всегда хочется перебить. Не важно, точку зрения, тебе всегда хочется перебить. Не важно, ты сдерживаешь себя перед своим боссом или перед подчиненным. Умение быть в позиции слушателя тоже очень важный навык коммуникации.
5. Нельзя всегда говорить «да» и со всем соглашаться. Это приведет к катастрофе. Нужно ловить баланс, смортреть и анализировать ситуацию и собеседника. Иногда честность может навредить даже не тебе, а процессу, делу, коллективу, команде, и ты должен себя в какой-то момент ограничить, остановиться. Иногда лучше не говорить о каких-то вещах: не сказав что-то, ты не обманываешь, и находишь альтернативное решение таким образом.

Сам я порой бываю правдорубом. С этим нужно уметь работать. Например, в компании нахожусь в позиции CEO (генеральный директор). Здесь я один из немногих, кто позволяет себе быть откровенным с собственником.

74

Оформление списков