Трансформатор 3. В чем сила, бро?

Автор:
Дмитрий Портнягин

Трансформатор 3. В чем сила, бро?

Дмитрий Портнягин

Бизнес. Как это работает в России

Перед вами продолжение бестселлера Дмитрия Портнягина «Трансформатор 3». Создав свой бизнес с нуля, российский предприниматель и топовый блогер решил поделиться с другими опытом и техниками по достижению невозможного. В новой книге он продолжает рассказывать читателям об успешных стратегиях и лайфхаках бизнес-планирования.

Как правильно создавать контент и работать с хайпом? Как собрать эффективную команду единомышленников? На эти и другие вопросы автор готов ответить, познакомив вас с 18 ключами, необходимыми для больших свершений. Дмитрий проведет вас по своему пути взлетов и падений и шаг за шагом научит находить в себе заряд для достижений и побед.

Дмитрий Портнягин

Трансформатор 3. В чем сила, бро?

© Текст Портнягин Д., 2019

© ООО «Издательство «Эксмо», 2020

* * *

ДМИТРИЙ ПОРТНЯГИН – ИЗВЕСТНЫЙ РОССИЙСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, СОЗДАТЕЛЬ САМОГО ПОПУЛЯРНОГО БИЗНЕС-КАНАЛА НА YOUTUBE «ТРАНСФОРМАТОР» (1,5 МЛН ПОДПИСЧИКОВ)[1 - www.forbes.ru/profile/367663-dmitriy-portnyagin] И АВТОР БИЗНЕС-БЕСТСЕЛЛЕРА, ПРОДАННОГО ТИРАЖОМ 200 000 ЭКЗЕМПЛЯРОВ.

Он создал себя сам: построил бизнес, семью, личный бренд и прошел сотни испытаний на своем пути. «В чем сила, бро?» – задает вопрос Дмитрий с первых страниц книги и сам, глава за главой, раскрывает собственные засечки на внутреннем стержне, помогающие не сдаваться и добиваться целей.

Вы узнаете, как налаживать важные связи, собрать звездную команду, готовую на все ради дела, правильно работать с «хайпом» и многое другое. Дима откровенно делится событиями из своей жизни, в том числе историей предательства со стороны бизнес-партнера. Засечки – это опыт, и, читая книгу, его легко перенять и сделать свой глобальный шаг вперед.

В книге 22 ключа, основанных на пережитых за год событиях, они несут в себе заряды «суперсилы», необходимые для новых побед. Чтобы хотеть и добиваться. Хотеть и добиваться.

Предисловие

Перед тем как взяться за эту книгу, я задал себе главный вопрос: о чём она будет? Что на этот раз я хочу донести до того, кто её прочитает? Когда-то я решил, что книги станут для меня чем-то вроде дневника. Личные записи о том, как прошёл последний год. Недаром каждая из них выходит именно в декабре. В каждой новой книге я хотел делать всё меньше отсылок к прошлому и больше фокусироваться на будущем. В этом дневнике я расскажу о партнёрстве и профессиональном бессилии, построении команд и трендах современного рынка, проведу параллель и разграничительную черту между хайпом и бизнесом. Перед

тобой очень личная книга о дружбе и предательстве, поддержке и беспомощности, расставании и любви. В ней сила моего личного опыта.

В этом году я переступил важный для меня рубеж – окончательно вступил в клуб 30+. В 2019-м мне исполнился 31 год. По сути, я разменял четвёртый десяток ещё в 2018-м, но как Джо из «Друзей» отказывался верить, что так стремительно взрослею: «У нас же был договор!». В этом году я не раз задумывался о том, как сильно изменился. До 30-ти я был романтиком, безостановочно искал себя. Думал о том, чего хочу по-настоящему. Учился и совершал ошибки, некоторые из которых стали судьбоносными. Позволял себе принимать кардинальные решения и раз за разом ломать собственную зону комфорта. Именно этот период я посвятил обучению и всё в мире воспринимал с позиции ребёнка, каждый шаг которого – приключение. Я неоднократно писал о том, что все наши самые настоящие цели – они из детства. И в них кроется сумасшедшая сила.

Я всегда искренне интересовался миром во всех его проявлениях. С охотой пробовал всё новое, увлекался разными вещами. Искал себя во всех возможных сферах и постоянно экспериментировал. По молодости, когда пробуешь себя в абсолютно разном, ты ещё сохраняешь гибкость пластилина. В первую очередь в мышлении и восприятии. Выходит, изучив многообразие моделей и шаблонов, ты способен вылепить себя таким, каким хочешь видеть. Кусочек оттуда, деталь отсюда – и так шаг за шагом ты создаёшь свой неповторимый портрет. То, что спустя годы даст тебе Имя. Сегодня это называется личный бренд. Это когда твоё имя тоже может стать твоей силой.

Кто-то предпочитает идти с самой молодости по уже проторенному пути, не делая и шага в сторону, – так спокойнее, безопаснее и надёжнее. Ведь так делает большинство! А я что, дурак, чтоб выделяться?! Либо ты выбираешь дорогу постоянного поиска, проб и экспериментов. Допускаешь ошибки и извлекаешь из этого уроки. Тем самым получая новые знания и навыки. Таким образом, ты можешь стать мастером и расширить свои горизонты, свои представления о мире. И уже сам выбирать, куда и как идти в будущем. Просто до 30-ти всё это делать проще и легче физически и эмоционально. Поэтому моё правило до 30-ти: не выбирать что-то одно, а постоянно искать новые горизонты. Сила в разнообразии возможностей.

Я считаю, что любое устоявшееся убеждение – это ограничение. Чем больше выводов и убеждений у тебя будет, тем сильнее ты загонишь себя в совершенно выдуманные рамки. Если мы живём, как диктует устоявшееся и закостенелое

общество, то перестаём развиваться, остаёмся в границах, навязанных этим безликим обществом стереотипов. Поэтому ещё одно моё правило для 20-летних: будьте максимально гибкими. Да, это балансировка. Между собственным видением, своими желаниями, теми ценностями и ожиданиями, которые диктует общество. Все эти 10 лет ты находишься в турбулентности. Поэтому самое большое счастье до 30-ти – понять, кто ты? Это путешествие не к финальному результату, а к пониманию себя. Как ни странно это прозвучит, но, не зная себя «в дороге», ты не можешь пуститься в Большое Приключение. Поэтому и надо пробовать все доступные варианты: в потоке встречать новых людей, новые возможности и ресурсы, не осуждать и не отказываться. Сила в твоей открытости миру.

Быть открытым и вписываться во всё – это, считаю, главная задача человека до 30-ти. Ты по крупицами собираешь себя как личность, готовясь к тому, чтобы в будущем оставить Свой след в этом самом мире. Тридцатилетие привело меня к осознанию моей новой роли. К пониманию того, в чём заключается моя сила. И этим я хочу поделиться с тобой на страницах этой книги. А в чём твоя сила, Бро?

Глава 1

Вкус к жизни

Я всегда был убеждён, что, создавая новый продукт, мы понимаем: не получится продавать его долго с одинаковым успехом. Рынок и клиенты избалованы разнообразием товаров и услуг. Развивается Интернет, стираются государственные границы, появляются новые платформенные решения. Можно за пару кликов в любой точке мира забронировать отель, машину, яхту, гида, всё что угодно. Многое стало доступным. Так, имея деньги, мы становимся по-настоящему всемогущими. С одной стороны, это очень хорошо: появляется возможность получить доступ к огромному рынку. С другой – необходимо быть весьма креативными, современными и технологичными. И неизменно удивлять нашего клиента. Особенно когда это касается продуктов, которые должны вызывать эмоции.

Я очень люблю Transformator Travel и по-настоящему горжусь этим проектом: с ним люди становятся счастливее. Давайте задумаемся, как выглядит наша

повседневная жизнь. Захотели попить чистой воды – попили. Захотели помыться – из крана уже бежит вода нужной температуры. Захотели поесть – заказали еду любой кухни мира, щёлкнув несколько раз мышкой. Захотели оказаться в другой точке земного шара – поехали, поплыли, полетели. Причём в абсолютной безопасности. Всё стало доступным и быстрым. Поэтому со временем человек и теряет вкус к жизни.

Мы уже не взаимодействуем друг с другом, всё реже общаемся вживую и не скучаем по людям – ведь они всегда под рукой. В любое время можно взять смартфон и самому решить: написать в WhatsApp или Telegram, позвонить по FaceTime или запустить стрим, чтобы тебя увидели тысячи людей. Всё это доступно. Можно дотянуться до любого человека и быть на связи 24/7, не будучи рядом. Главное – проверять заряд аккумулятора.

Уровень депрессии в благополучных странах, где развиты сервисы, гораздо выше, чем там, где для получения результата нужно приложить усилия. Для современного мужчины это вообще катастрофическая история. Он словно лев в клетке: ему приносят мясо и воду, а он ходит только от одной решетки до другой. Он уже забыл, что такое природа, забыл, что значит бежать, бояться, охотиться. Он не помнит, как добывать пищу. Эту проблему я увидел именно в таком ключе. Создавая продукт, я всегда пропускаю его через современные потребности и проблемы. Иначе он никому не будет нужен.

Как продавать дорогой продукт? Как продавать продукт на рынке туристических услуг кратно дороже, чем у конкурентов? В премиальном рынке первое, что мы должны сделать, – гарантировать человеку стопроцентное решение его проблемы. Люди с высокими доходами готовы переплачивать за то, чтобы потом ни о чем не переживать. И если мы не можем продавать один и тот же продукт долгое время, то обязаны его менять и создавать что-то новое. Второе: необходимо постоянно повышать планку в эмоциях и ощущениях. Я думал, что горы станут нашим максимумом. Последний раз, поднимаясь на самый высокий вулкан в Азии, Демавенд в Иране, я шёл и думал: «А горы-то для меня уже не новинка! Уже не несут сильных эмоций и ощущений. Когда живёшь, когда борешься». Тогда я поймал себя на том, что сам стал слишком требовательным клиентом и должен теперь сделать продукт для таких, как я, кто уже многое повидал и пережил.

Достижения через усилия, а порой страдания приносят самые ценные, самые яркие впечатления. Говорят, чтобы человек стал счастливым, надо отобрать у

него всё, а потом вернуть ровно половину. И в нашем случае мы забираем комфорт, привычный образ жизни: связь, гаджеты, кровать и тёплое одеяло, выверенный график в ежедневнике, какие-то задачи, заботы, весь привычный информационный шум. А ещё – любимое дело. В этот момент мы заставляем человека страдать. Правда, это весьма неприятное ощущение. В такой момент он испытывает дикий дискомфорт и непонимание. И потом мы даём только частичку того, что может быть привычным и, главное, необходимым в конкретный момент. И только после нескольких дней лишений и страданий, когда человек находится абсолютно вне зоны комфорта, когда он раз за разом преодолевает себя, берёт цель выше себя – физически, психологически, – именно тогда внутри происходят невероятные процессы обновления. В обыденной жизни они почти что невозможны.

Наших клиентов часто спрашивают: «Вы платите “Трансформатор тревел” полмиллиона рублей за то, чтобы у вас забрали всё?! Зачем?» Конечно, если человеку задать этот вопрос в момент его страдания, он не ответит. Но, вернувшись после глобальной встряски к привычному образу жизни, человек становится по-настоящему счастливым. Он осознанно начинает ценить то, что происходит вокруг него, в каком обществе он живёт, в каких условиях. Что ест, что пьёт, во что одевается. Что вообще может спокойно есть и спать, ни о чём не думать. Именно так в человеке и происходит перезагрузка. Словно на компьютере нажать кнопку Resert, чтобы тот заново запустился и обновил или окончательно установил новое программное обеспечение.

Я думаю, большая проблема современного предпринимателя – его взгляд на продукт. Одни считают, что бизнес – это продажи. Другие, что это простое арифметическое действие, как два плюс два равно четыре. Что бизнес – это про «посчитать маржу», «собрать команду». Чтобы она начала как можно быстрее что-то проектировать, собирать, звонить, продавать, в общем, обеспечивать финансовый результат. Но редко кто задумывается о глобальных проблемах. Об эмоциях, которые продукт вызывает у потребителя. О том, как он влияет на его жизнь. Когда потребитель снова начнёт думать о вашем продукте и о том, сколько готов будет за него заплатить. И если современный предприниматель всерьёз озадачится этими вопросами, то с высокой долей вероятности станет лидером на своём рынке.

Это сделали, к примеру, в Apple: каждый продукт уникален, на несколько шагов опережает потребности человека. Берёшь в руки их новинку и понимаешь: удивительно, как всё учтено! Они настолько знают своего клиента, настолько

его понимают, что у того не остаётся иного выбора, кроме покупки. Кто-то называет это маркетингом, но я не соглашусь с таким определением. Маркетинг существует для того, чтобы убедить клиента попробовать твой продукт. А оставить человека с ним, чтобы он больше не искал ему замены, – вот это уже задача идеального продукта.

Это значит быть пророком. Чувствовать до мозга костей, что твой продукт – не просто купи-продай. Ты можешь в какой-то момент получить на этом выручку, но ни о каких глобальных результатах не может быть и речи. Только понимая своего клиента, только предвосхищая его мысли и эмоции, можно закрепиться. В этом плане Transformator Travel – самый сложный в моей жизни продукт. И он всё ещё не готов к масштабированию. Обычно достаточно года, чтобы понять, как дальше развивать тот или иной продукт. Ты всё изучил, всё понял и знаешь, что сейчас можно просто кратно увеличить объёмы продукции, количество клиентов, продаж и т. д. С Transformator Travel у меня до сих пор так не получается. Этот продукт очень глубокий.

Ключ 1

СИЛА В ПРОДУКТЕ

Самый простой способ почувствовать продукт и сделать его сильным – это начать им пользоваться.

Покупай этот продукт у конкурентов. Покупай его у себя, изучай его. Постарайся оказаться в шкуре самого требовательного клиента. Постарайся проследить всю цепочку касаний клиентом твоего продукта. Начиная от того, как он впервые его увидел в рекламе или на полке магазина, заканчивая тем, как он купил его и начал им пользоваться. Проживи вместе с клиентом весь цикл. Безостановочно получай от клиента обратную связь на каждом из этапов: покупка, пользование, аналитика. На хорошем маркетинге или продажах ты можешь сделать деньги в моменте, но построить бизнес вдолгую можно только на сильном продукте.

Когда в Иране я поднимался на вершину Демавенда, то понял: сейчас самое время сделать что-то новое, что будет гораздо грандиозней, чем горы. Раньше,

чем выше я взбирался, тем глубже узнавал себя. Горы для меня всегда были местом роста. Я буквально летел к ним, как на праздник. Потому что знал: я буду умирать и воскресать, но через это буду меняться. Отсекать от себя всё лишнее, выкристаллизовывать всё истинное и ценное. Я знал, что вернусь абсолютно другим, с новым, более высоким уровнем энергии. И, возможно, вообще с принципиально иными мыслями и взглядами, более свежими, более светлыми.

Но теперь я шёл к жерлу вулкана и понимал: даже горы стали для меня слишком комфортными. И они, к моему удивлению, больше не вызывают былого трепета и дрожи в коленях. Тогда мне захотелось сделать нечто такое, что вернёт человека к его истокам. Ведь когда-то мы были животными, искали укрытие и пищу, сражались за территорию. Когда-то мы каждый день защищали от смерти свою стаю, своё племя, свою семью. Когда-то мы учились выживать с самых первых лет жизни. И я подумал: а можно ли вернуть современного человека в то состояние? Потому что где-то в наших генах всё это есть до сих пор. Что-то дикое по-прежнему внутри нас, но оно притуплено, находится в спячке. И мне нужно сделать нечто такое, что воскресит то состояние. Никаких планов и шаблонов. Когда останешься с природой один на один. Когда все твои потребности только в том, чтобы как можно дольше оставаться в живых.

Конечно, можно посмеяться над этими рассуждениями. Сказать: слушайте, какое выжить? Люди, бывает, в такие переплёты попадают, в таких ситуациях выживают! А у вас же всё равно всё будет спланировано, настроено, спродюсировано. И да, и нет. Естественно, мы примерно понимали, как и что будет происходить, имели базовый сценарий действий. Но знали и то, что в любой момент измениться может всё.

Когда-то мне очень нравилась передача «Последний герой». Я смотрел все выпуски, все сезоны. И представлял, как бы повёл себя в той или иной ситуации. Как бы выживал, что бы делал, окажись в диких джунглях. Смог бы сам добыть еду, развести огонь или сделать укрытие для безопасного ночлега? Я часто смотрел на YouTube видео ребят-выживальщиков. Мне всегда нравились фильмы, основанные на реальных событиях. Например, история Эрика Лемарка, бывшего профессионального хоккеиста, который, катаясь на сноуборде, заблудился в плохую погоду в горах. Он боролся за свою жизнь семь дней и добрался до людей, потому что не потерял самообладания. Ему пришлось ампутировать обе ноги, но он не бросил занятия сноубордом и нашёл в себе силы написать книгу «Кристальная ярость». Ещё пример – Арон Ралстон, альпинист, который был вынужден тупым ножом ампутировать себе правое

предплечье, чтобы освободиться из-под неподъёмного валуна весом 300 кг. Или шокирующая история об уругвайской команде по регби «Old Cristians»: их самолет разбился в чилийских Андах, и, чтобы выжить, пассажирам два месяца пришлось питаться телами погибших товарищей и родственников. Да даже вымышленные сюжеты «Изгоя» и «Выжившего» с крутейшими Томом Хэнксом и Леонардо ДиКаприо заставляют поражаться силе человеческого духа и несгибаемому стремлению выжить. Я смотрел все эти фильмы и понимал: это полный бред, но я хочу оказаться в схожей ситуации!

Первое, что мне пришло тогда в голову – наша суровая тайга. Глухая, холодная, непроходимая. Точку высадки мы определили примерно. Так, в радиусе 450 км не было ни намёка на человеческое жильё. Ни дорог, ни посёлков – только тайга: буреломы, болота, ручьи и реки. И, конечно же, её коренные обитатели – дикие звери, включая одних из самых опасных хищников на земле – бурых медведей. Мы начали готовить маршрут с моим партнёром Борисом Пустовойтовым. Обычно это происходит в формате мозгового штурма, когда мы обсуждаем разные направления. Я в свободном потоке мысли наговариваю, как это вижу, на основе своих ощущений. Понимая при этом, что нужно мне и, соответственно, людям, схожим со мной.

Сначала Борис предложил мне программу, где были палатки, спальники, запасы провизии и т. д. Я отрицательно замотал головой.

– Это не выживание! Это как с друзьями на рыбалку съездить. Может, тогда сразу на внедорожниках рвануть? – саркастично отреагировал я.

– А как ты это видишь? – последовал вопрос.

– Никаких палаток, спальников, еды, воды. Ни средств связи, ни спичек, ни котелков, никаких средств личной гигиены, ничего! – решительно ответил я.

– А что тогда брать с собой? – недоумевала команда Transformator Travel.

– Каждый возьмёт по одному предмету. Выберет то, что, по его мнению, поможет выжить. Не только ему, но и всей команде, – вдруг осенило меня.

Я тогда даже не представлял, сможем ли мы продать этот продукт. По факту, тут не «всё включено», а «всё выключено». Мы просчитали стоимость и пришли к итоговой цифре: 540 тысяч рублей. Это почти самая дорогая поездка Transformator Travel. Дороже будет только поездка на мотоциклах по США – 640 тысяч. Но с учётом полного отсутствия комфорта тайга оказалась баснословно дорогой. До сих пор помню, как во время обсуждения ребята смотрели на меня с некоторой долей ужаса в глазах.

– Дима, это жёстко! – честно пытались они убедить меня.

– Парни, твёрдая девятка из десяти по жёсткости, иначе какой смысл всё это затевать?

– Ладно, тогда давай три дня, – пытались хоть как-то обезопасить себя ребята.

– Пять! Не меньше! – отрезал я. – Нам нужны испытания! Нужно дать возможность человеку побороться за то, что будет ему жизненно необходимо!

– Может, хоть выдадим каждому плащ-палатку?

Речь шла о куске брезента с военных, ещё советских, складов. Настоящем, плотном, из которого раньше делали туристические палатки и рюкзаки. Но я был категоричен в вопросах любого комфорта. Просто так мы не можем это дать. Надо придумать, что люди должны сделать, чтобы получить плащ-палатку. Они должны определиться. Надо дать им возможность сделать что-то такое, чего они никогда не делали. И тут мне пришла идея, что мы все должны подстричься налысо.

– А ты сам-то будешь к этому готов? – недоверчиво спросил меня Борис.

– Да! Вот за эту штуку я готов! Потому что понимаю, что она мне жизненно необходима! – ответил я без малейшей доли сомнения.

Ответственным за организацию мероприятия выбрали Эда Халилова. Я считаю его специалистом номер один по выживанию. Никому другому я не мог это доверить. Он не просто инструктор «Академии выживания Беара Гриллса», который в 2018-м победил в мировой гонке по выживанию, обойдя 5000 участников! Это невероятно опытный и заряженный человек.

Мы собрали группу даже раньше, чем могли себе представить. Полный вертолёт, 22 человека. Из них пятеро – члены команды: два оператора, доктор, эксперт по выживанию Эд и спецназовец Макей. И никто ещё не знал, куда мы летим. Узнать это нам предстояло в аэропорту. Уже на месте Борис принёс билеты в Ханты-Мансийск. Наше выживание будет за Полярным Уралом. Очень красивое, дикое, самобытное место.

Когда команда собралась, началось самое интересное. Это были абсолютно разные люди. Из Украины, Казахстана, Беларуси. Был даже парень Дима, который уже давно живёт в Америке, имеет успешный бизнес. Но он оставил жену и сына в Майами, чтобы поехать выживать в глухой тайге. Все ребята были настолько разными, что я не понимал, что их может связывать. Единственное сходство, которое я отметил: все были немножко сумасшедшими в хорошем смысле этого слова. Все мы были предпринимателями, довольно отчаянными.

И я скажу, никто не ожидал, что будет так, как было. Потому что такое в голову здоровому человеку попросту не придёт. Именно в этом и заключался продукт: сделать так, чтобы люди максимально не были готовы к той жести, которую для них приготовил Transformator Travel.

Когда мы прилетели в Ханты-Мансийск, у всех ещё было классное настроение. Сели в автобус, начали знакомиться друг с другом. Доехали до Нягани. Это очень маленький город, напомнивший мне Тынду. Население – 30 тысяч. Город стоит в глухой тайге. Такое место не в диковинку для меня – в детстве мы постоянно ходили в лес за грибами и ягодами. Об этом рассказывал в предыдущей книге. И вот вокруг нас точно такая же тайга, как в Тынде. Такие же ледяные реки, плотный лес, всё то же самое. Даже погода была схожей, пасмурной.

Летели мы ночью, поэтому в городе оказались только под утро. Высыпаться в самолёте, по моим наблюдениям, умеют только те, кто половину жизни проводит в небе. Нам же с дороги требовалось отдохнуть и набраться сил. Для меня сон – это вообще первостепенная потребность. Я могу не есть сутки, но выспаться

нужно обязательно. Только тогда я буду в хорошем настроении и смогу работать сколько угодно.

В гостинице в Нягани мы смогли поспать несколько часов. Меня разбудил стук в дверь, пришёл оператор Джони. Как обычно, он следил за моим графиком. «Пошли обедать!» – позвал он меня. Я всегда меняю еду на сон. И остался досыпать. Окончательно меня разбудил телефонный звонок. Люди уже собрались на улице. Все выложили вещи из рюкзаков, чтобы проверить, нет ли чего лишнего. Я же опоздал, хоть и быстро собрался. Выбежал на улицу, а вся команда на кулаках стоит. Миллионеры, миллиардеры стоят на кулаках! Перед ними Эд Халилов в неизменном камуфляже. Но только не такой улыбчивый, как всегда. «Ты понимаешь, что ты только что подвёл команду? – сказал он мне с укором. – Давайте отжиматься все вместе». Тогда я понял, что происходящее – не шутка. Всё идёт так, как я и планировал. Мне было очень стыдно за такой косяк. Впредь нужно постараться не допускать подобного.

После того как разобрали все вещи, я напомнил, что мы не берём никаких средств личной гигиены, хотя у кого-то они и встречались в списке жизненно необходимого минимума. Отказываться было тяжело. Как, я не смогу чистить зубы? Не смогу ходить в туалет с мягкой бумажкой? Как я буду без мыла, шампуня и тому подобного? Далее мы тщательно проверили те предметы, что можно было взять с собой, – по одному на человека. Что-то убрали, заменили их более нужными. На всю команду у нас были один фонарь, два ножа, два топора, ленточная пила, два котелка, удочка, снасти, лопата, огниво. Это все вещи, которые мы взяли с собой.

Я выбрал сковородку. Тогда я думал, что это самое гениальное решение. И ни секунды не сомневался, что такая универсальная вещь пригодится в нашем походе: на ней можно готовить и греть воду, ей можно грести, если сделаем плот, можно копать землю, отбиваться от животных, можно забивать что-нибудь. Я считал, что это уникальный предмет, чуть ли не ответ на каждый вызов тайги для нашей команды. На самом деле – полный бред. Сковородка была маленькой, чугунной, очень тяжёлой. Ребята отказались от неё сразу, заменив на ещё один котелок. В нём было куда удобнее варить, жарить, парить, кипятить воду и всё что угодно.

Затем Эд достал зелёный непромокаемый пакет:

– Это армейский сухпаек. Он рассчитан на сутки, но растянуть его можно на три дня. Он не ваш, несмотря на то что вы будете ходить с ним все пять дней. Это моё! Вашим он станет лишь в одном случае: вы переходили реку, вас понесло и утащило на несколько километров. Вы потерялись в тайге, не знаете, где группа. Тогда этот сухпаек станет вашим персональным шансом на спасение.

Ещё рюкзак каждого пополнил туго обмотанный, непрозрачный и довольно увесистый пакет. «Это НЗ. Возможно, его вы откроете на пятый день, когда мы вернёмся. А возможно, и нет», – загадочно сказал Эд. После чего взял плащ-палатку и стал показывать, что с ней можно делать. Я видел по глазам ребят: вот это действительно крутая вещь, она точно пригодится! Её можно надеть, ею можно укрыться, в случае чего нарезать и сделать верёвки. Он так её разрекламировал, что люди готовы были купить эту плащ-палатку чуть ли не за тысячу долларов, хотя ее цена едва ли превышала 3000 рублей. Однако потом Эд сказал: «Но это палатка не ваша, она моя. И получить её можно только после испытания, которое займёт не больше 5 минут. Тайга – место опасное. Помимо хищников, там есть много всякой мелкой дряни, те же клещи. Поэтому те, кто хочет получить плащ-палатку, должны сделать такую же аэродинамическую причёску, как у меня. Проще говоря, обрить голову».

Тут повисла тишина. Люди стали смотреть друг на друга: у кого-то были красивые длинные волосы, у кого-то просто моднейшие стрижки. В них был символ авторитета. Хоть и прозвучало несколько восторженных голосов, но в целом в глазах у большинства я увидел жуткое невысказанное несогласие. Я посмотрел на одного из своих друзей, он помахал рукой перед лицом и горлом, мол, не вздумай. В итоге все взгляды оказались сосредоточены на мне, от меня ждали реакции. И я сыграл свою роль очень убедительно, сделал вид, что тоже не знал об испытании. Но психологически был уже готов. Ведь это была моя идея! Однако я не могу сказать, что сделал это с лёгким сердцем. Мне было тоже очень сложно, особенно учитывая то, что я узнаваемый и медийный человек. Плюс ко всему никогда не был лысым.

Я просто сел на стул. На меня набросили плащ-палатку. Ко мне подошёл Алексей Локонцев, основатель самой крупной сети барбершопов Top Gun, в которых он сам никогда никого не стриг. Ему дали обычную китайскую машинку. Без доли сомнения он провёл первую линию от чёлки до самого затылка, и я понял: назад пути нет. Я смотрел на команду, все переглядывались и по одному направлялись в мою сторону, чтобы так же сесть на стул и подстричься налысо. Каждому требовалось разное количество времени, чтобы принять решение. Кому-то оно

далось очень сложно. Кто-то был готов сразу. Я же, пока меня оболванивали под ноль, рассказывал, насколько важно получить эту палатку. Согласились практически все, кроме одного парня, – он так и не смог себя перебороть, хотя у него были обычные волосы, спортивная стрижка. Просто сказал, что не готов. Он изначально был самым тихим в команде, ни с кем особо не общался. Я успел заметить у него большое количество ограничений, которые его держат, и понимал: справиться с ними для него большая проблема. Забегая вперёд, скажу, что в походе он пытался проявить себя, но ему это давалось тяжело, и в течение всей нашей поездки он был далеко не самым сильным участником.

Ключ 2

СИЛА В АВАНТЮРИЗМЕ

На что ты готов ради результата?

На что ты готов ради команды и ради того, чтобы получить конкурентное преимущество? Я могу поспорить, что почти все большие бизнесы начинались со слов: «А давай попробуем?!» И в процессе решения каких-то сложных вопросов предприниматели часто идут на отчаянные меры, чтобы добиться результата. Я всегда был таким, и это качество здорово мне помогало. Я вижу в нём лишь плюсы. Ты получаешь конкурентное преимущество и делаешь всё раньше других. Плюс любые изменения твоего образа жизни – это всегда ключ к саморазвитию!

Я пожертвовал всем: авторитетом, своим лицом. Я понимал, что, когда вернусь, у меня будут важные встречи с очень влиятельными людьми. Будут собеседования с топ-менеджерами. В ходе нашего путешествия нужно будет сниматься на камеру. А после, возможно, придётся выйти на сцену. Но меня это не волновало, я понимал, что это нужно сделать.

Когда все подстриглись налысо, то посмотрели друг на друга и рассмеялись. Кто-то был в шоке, ведь никогда прежде не позволял себе такое. Эти люди перешагнули через себя, по сути, вернулись в то время, когда только появились на свет, – вот такими, безволосыми. Первое испытание помогло закалить

командный дух, люди объединились. Все мы стали схожи: в одинаковой одежде, с одинаковыми причёсками. Ни статус, ни авторитет, ни количество денег на счёте на тот момент не имели никакого значения. У нас всё это забрал Эд. Произошло полное обнуление. И я скажу, это круче, чем Тони Роббинс и любые иные тренинги личностного роста. Это реальная жизнь, в которую мы все погрузились. Даже наш доктор в свои 50 лет не пожалел длинных волос – сел и сказал: «Стригите!» Хотел быть таким же, как и вся команда.

Тем же вечером в местном клубе мы отметили день рождения одного из наших участников. Последние глотки цивилизации: вина и еды, приготовленной на кухне профессионалами. А на следующее утро нам уже предстояло выйти в поход с минимумом вещей за плечами. На вертолётной площадке сделал последнее фото, выложил в Инстаграм: «Ребята, я в тайге на пять дней, буду недоступен». Отключили мобильники и сложили их в специальной сейф. С этого дня началась детоксикация от цифрового шума: социальных сетей, электронной почты, мессенджеров, звонков. Никогда до этого ни в одном своём путешествии я не расставался с телефоном. И очень хотел попробовать наконец-то это сделать!

Прилетел наш оранжевый МИ-8 – старенький, обшарпанный вертолёт, который должен был доставить нас в нужную точку. Эд дал последний шанс отказаться: «Кисложопые нытики нам в тайге не нужны!» Ребята тогда посмеялись над этими словами, никто не хотел показаться слабым. Сейчас мне интересно: если бы они точно знали, что их ждёт впереди, остались бы верны своему решению тогда, у вертолёта? Но ребята уже были на кураже, выполняли все задания Эда. Первое – отказаться от имени и придумать себе простой и понятный другим позывной. Кто-то выбирал по месту жительства, кто-то – по увлечениям, кто-то – по характерной внешности. В итоге у нас вышла разношёрстная банда с полупиратскими кличками: Донской, Борода, Кабан, Нож, Хохол, Майами, Певец, Лысый, Таец, Танцор, Бритва, Самец, Сибиряк, Казах, Рыбак и Отец – это я. Далее каждый из нас должен был выбрать себе buddy. Напарника не разлей вода, за которым до самого конца маршрута нужно будет постоянно присматривать и помогать ему в пути. Самое страшное, как сказал Эд, это «проebuddy в тайге своего приятеля».

Перед тем как погрузиться в вертушку, нас ещё раз обыскали – вдруг кто-то протащил с собой дополнительный предмет. Так и получилось. Макс Таец взял с собой мультитул. Эд забрал у него инструмент и сказал, что мы будем наказаны. Но как – оставалось только гадать.

Взлетели. Три часа над тайгой. Внизу никаких населённых пунктов, только зелёное море. Чем-то мне это напомнило начало фильма «Хищник». Мы летели в вертушке над диким лесом, кто-то дремал, кто-то переговаривался, мазали лица камуфляжными карандашами. Я всегда думал, что это для того, чтобы герои в кино выглядели брутальнее. Оказалось, что это неплохая защита от комаров. Мы долетели до места, и нас сразу ждало испытание: вертолёт сел на реку, единственное просторное место. Нужно было с сумками прыгать прямо в ледяную воду, которая доставала до колен. Когда мы вышли на берег, вертушка уже набрала высоту и с каждой секундой уменьшалась. Началась наша экспедиция.

Эд подготовил испытания и наказания на все случаи жизни. И началось всё именно с наказания за тот злосчастный мультитул. Эд сказал: «Вы, наверное, забыли, что работаете в команде, один из членов которой хотел принести с собой запрещённый предмет. Выберите себе пару». Эд достал настоящие наручники и пристегнул нас друг к другу. «Сегодня вы будете выживать так, как считаете нужным: сами добывайте еду, огонь, ищите место для ночлега, мне без разницы, где это будет, стройте укрытия. До завтра!». И ушёл. Мы стояли пристёгнутые друг к другу и не понимали, что происходит. Хоть я и был организатор всего этого безумия, но сам находился в шоке. Впрочем, делать было нечего, поэтому мы решили разделиться на группы.

Всё началось со споров, что делать в первую очередь. Каждый говорил: сначала это, потом то, давайте так, давайте эдак. Но никто не знал точно, что нужно делать. Ясно было одно: прежде всего надо найти подходящее место для ночлега, а значит, нужно изучить территорию. Пошли вдоль реки. Вскоре нашли относительно неплохой участок на берегу. Поверхность каменистая, с одной стороны – река, с другой – лес. И кругом горы, на шапках которых снег. И опять начались споры и препирательства – кто что будет делать. Все же после всей ругани мы решили так: одни идут за дровами, другие разводят костёр, третьи готовят укрытие, четвёртая группа отвечает за добычу еды.

Нам с Кабаном, моим buddy, выпал поиск провизии. Мы пошли в лес. Везде лежали кучи звериного помёта, то лосиного, а то и медвежьего. В траве виднелись пролежни: вот там бурый спал и здесь. Медведей вокруг было много, поэтому ружьё было жизненно необходимым. Время от времени спецназовец Макей стрелял, чтобы отпугнуть животных от нашей стоянки. В лесу нашли хорошо знакомые мне грибы – маслята и подосиновики. Набрали два пакета, пока гуляли, прикованные друг к другу наручниками. Было дико неудобно и

медленно – вот так ходить по лесу рука об руку. Постоянно! Даже когда приспичит по нужде, большой или малой, – в кусты тоже вместе.

Ребята разожгли костёр. С ним справились быстро и без проблем – у нас было огниво. Сперва набрали тонкого сухого хвороста, нарвали полосками берёсту, составили из неё маленький шалаш. Выбивая огнивом искру, подпалили пучок, сунули в берёсту, немного раздули, и вот огонь уже горит, теперь только следи и подкладывай вовремя дрова. Часть команды ушла на рыбалку. Воды набрали прямо из реки, поставили её кипятиться. Я быстренько промыл и почистил грибы, закинул их в котелок – пусть варятся. Одним из наших официально взятых в дорогу предметов была соль, чтобы еда была более-менее пригодной по вкусу.

Пока возился с грибами, смотрел на других ребят – всем нам было весьма некомфортно. Но кто-то рубил деревья, кто-то собирал ветки, чтобы сделать настил для сна, – палаток-то у нас не было. Садилось солнце, и быстро холодало. В котелке варились грибы. Я их посолил, кто-то из проходящих мимо попробовал и сказал: «Во, очень вкусно! Наваристая похлёбка!» Но это был простой грибной отвар – ни картофеля, ни лука. Этим мы вряд ли наедимся, вся надежда на наших рыбаков. Река была очень бурная, и ребятам нужно было найти относительно глубокое место, с более спокойной водой. Наконец вернулись рыбаки – они несли пакет с рыбой. Рады были все – засыпать будем не на пустой желудок!

Удалось поймать шесть хариусов. Рыбины были достаточно большие, некоторые достигали 30 см в длину. То, что в этих местах водился именно хариус, было большой удачей. Благодаря тому что в пищеварительном тракте этой рыбы очень много холевой кислоты, описторхоза мы могли не бояться. Я быстро разделал рыбу и бросил её в грибную похлёбку. Назвал блюдо «уха по-таёжному». Сказал: «Пацаны, сегодня ужинаем в ресторане с самым шикарным видом!» Все были уставшие, но счастливые. У нас не было ни ложек, ни вилок, ни тарелок, ничего. Только фляжки, из которых вылили последнюю воду, когда садились в вертолёт, – даже её с собой запретили брать. Я выгрузил грибы в отдельный котелок, порубил их мелко, так как большие куски могли застрять в горлышке фляги, и засыпал назад, ребята попробовали: получилась настоящая, вкусная и нажористая уха.

Её мы разлили по флажкам, у каждого получилось примерно полфляги бульона. Всё, что осталось внизу: нарубленные грибы и отваренную рыбу – ели прямо

руками из огромного котла. Все были измотаны, искусаны комарами – в глухой тайге их очень много, и они особенно злые. Но сейчас мы все грелись у костра, уплетали наш простой и вкусный ужин. И во всём этом находили неподдельное счастье.

Но главное испытание уходящего дня ещё ждало впереди – первая ночь под открытым небом. Долгая и холодная. Примерно после полуночи начало резко холодать. И вот тут с большим опозданием мы поняли, как прогадали с местом ночёвки. Каменистая поверхность была тёплой только возле костра. Мы находились около горной реки, в самой низине долины, и нас просто накрыло холодом. Так как мы были в наручниках, то не могли нормально надеть кофты и куртки – вторая рука оставалась голой. А Эд запретил снимать наручники, сказав: «Спите, как хотите!» В итоге мы положили на ветки часть брезента, как могли натянули на себя всё, что было тёплого, подкинули побольше дров в костёр и легли спать. Сбоку я смотрел на звёздное небо и понимал: самым большим испытанием для меня станут эти холодные ночи. К тому же сейчас каждый не просто спал на природе, но ещё был пристёгнут к другому человеку. Ни повернуться, ни укутаться, ни побегать для согрева. Ничего.

Мы договорились, что будем по двое дежурить у костра. Но по факту в эту ночь практически никто так и не уснул. Ходили, кемарили по полчаса, по часу и возвращались к костру, чтобы погреться. Мы ещё не знали, что на следующий день нас ждут более крутые испытания. Когда мы не сможем толком ни поесть, ни поспать.

Ключ 3

СИЛА В ИСПЫТАНИЯХ

В обычной жизни со временем мы покрываемся «жирком».

Мы становимся мягкотелыми, и это отражается на нашем повседневном поведении. Мы уже не готовы брать на себя большую ответственность или откладываем важные дела на будущее. Лишний раз не напрягаться и не рисковать – вот наш девиз. Любые испытания, будь то небольшая встряска или просто жуткий дискомфорт, пробуждают в нас охотника. Добиваться, достигать,

быстрее, выше, сильнее. Устраивать себе испытания разной степени сложности – только так можно развивать лидерские качества. Это развитие через преодоление себя.

На другой день мы начали вязать верёвки, чтобы перейти на противоположный берег реки. Эд дал задание: перейти бурный поток и не замочить ноги. Есть такое негласное правило: день в тайге прожит зря, если ты не замочил себе ноги гораздо выше колен. Поэтому мы постоянно были мокрыми. Постоянно! В холодной воде мы переходили реку. Сколько бы ни пытались по верёвке перелезть на другой берег, всё равно вымокли все. Но словно этого было мало – нам пришлось вернуться и перейти реку второй раз. Потому что на том берегу впереди оказалось жуткое болотистое место, укрытия там не поставишь.

На третий день в нашем рационе появился компот. Когда мы дошли до низины, там оказалось много голубики, черники, брусники и шикши. Всю ягоду мы собирали во фляги, а вечером высыпали её в кипящую воду. Нашли дикую смородину, нарвали и плоды, и листья. Обнаружили даже чагу для чая. В итоге получился таёжный компот, наивкуснейший. И, как всегда, рыба и грибы, которые на третий день есть уже было невозможно. Склизкую чёрную жижу просто не принимал организм. Но я понимал: есть надо хоть через силу.

Мы постоянно были вымотаны дорогой: нужно было нести рюкзаки и продираться не только через лес, но и буреломы. Эд сказал: «Чтобы определиться по местности и понять, куда двигаться, нужно взобраться на возвышенность». И мы полезли в гору. Весь день шли жутко измождённые из-за того, что толком не ели и не спали уже которые сутки. На привалах просто падали на мох. Я видел растущие рядом кустики ягоды и прикидывал: поесть или немного поспать? Обычно выбирал сон. Но ягоду тоже ели, потому что это было единственное, чем можно было подкрепиться в течение дня. В результате из-за нарушения кислотно-щелочного баланса в желудке начала одолевать изжога. Ещё одной проблемой больше.

В один из дней нам предстояло пройти 10 км. Не так уж и много, если ты в городе с ровными тротуарами. Да даже просто если идёшь по хоть какому-то

намёку на дорогу. В тайге же у нас были только направления. И именно в этот день температура поднялась до 30 градусов. Было очень жарко, но идти в майках было невозможно. Голодный и злой гнус сожрал бы нас меньше, чем за полчаса. Я видел, как люди сдавались, как всем было тяжело. Я смотрел во впавшие глаза на бледных и мокрых лицах. Эти городские пацаны привыкли летать на море, жить в пятизвёздочных отелях и есть в ресторанах. А теперь им каждый день приходится выживать по-настоящему. И им было реально плохо. Конечно, никто особо не жаловался. Но нотка страдания и жалости к себе присутствовала у всей команды. Время от времени она прорывалась то у одного, то у другого. Вечером у костра мы говорили на камеру, кто был красавчик, кто сегодня в группе отличился. И раздавали специальные деревянные палочки – на них писали имена.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

www.forbes.ru/profile/367663-dmitriy-portnyagin

Купить: https://tellnovel.com/dmitriy-portnyagin/transformator-3-v-chem-sila-bro

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити