Трансформатор 2. Как развить скорость в бизнесе и не сгореть

Автор:
Дмитрий Портнягин

Трансформатор 2. Как развить скорость в бизнесе и не сгореть

Дмитрий Портнягин

Бизнес. Как это работает в России

Дмитрий Портнягин – автор самого популярного бизнес-канала на YouTube («Трансформатор» – 1,35 миллиона подписчиков) и самой успешной бизнес-книги в России. Более 200 тысяч экземпляров первой книги Дмитрия Портнягина «Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать» были проданы за год после старта продаж, и это абсолютный рекорд для бизнес-литературы в России. Но Дима не тот человек, который останавливается на высоком результате, даже если это лучший результат.

Вторая книга, по мнению редакции, существенно превосходит первую по количеству важных инсайтов и кейсов. Она очень откровенная, глубокая и в то же время в ней чувствуется невероятная сила и большой практический опыт автора. Эта книга – толчок вперед такой силы, что можно улететь прямо в космос. Она про то, как увеличивать свой результат в геометрической прогрессии, развиваться сразу в нескольких направлениях и превращать серьезные проблемы в большие успехи.

Дмитрий Портнягин

Трансформатор 2. Как развить скорость в бизнесе и не сгореть

© Текст. Портнягин Д., 2019

© ООО «Издательство «Эксмо», 2019

* * *

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Между клизмой и харизмой

Ироничная попытка автобиографии о становлении российского бизнеса. Первопроходец российского маркетинга Самвел Аветисян рассказывает, как на самом деле создавались скандально известные продукты, стратегии продвижения, рекламные слоганы, розыгрыши призов, скандальные баннеры и видеоролики.

Отдел продаж по захвату рынка

Книга Михаила Гребенюка, спикера № 1 «Бизнес Молодости» – готовое руководство по созданию отдела продаж и повышению его эффективности. В ней вы найдете 17 инсайтов для руководителей, стратегии развития бизнеса, скрипты для холодных и теплых звонков, повышение конверсии и многие другие технологии, которые помогут повысить эффективность вашего отдела.

Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона

Как получать пассивный доход, освободиться от рутины и стать автором своей жизни? Эта книга – азбука инвестора от одного из самых востребованных коучей по инвестированию в России. В ней вы найдете пошаговую стратегию для начинающих вкладчиков, а также самые эффективные технологии и стратегии приумножения капитала.

Генератор клиентов. Первая в мире книга-тренинг по АВТОВОРОНКАМ продаж

Кир Уланов – маркетинг-ревизор, за плечами которого более 1500 проектов разного уровня. В своей книге-тренинге он максимально понятным языком раскрывает все этапы создания и внедрения автоворонок продаж. Благодаря этому практическому руководству, вы узнаете, как перестать сливать деньги на рекламу, некомпетентных подрядчиков и создание продуктов, которые не нужны рынку; выбрать нужную модель автоворонки продаж и самостоятельно реализовать ее; и многие другие секреты.

Дмитрий – предприимчивый бизнесмен, который не боится заходить в новые для него ниши. Открытый для всего нового, он ставит для себя цели и добивается их. Начав с логистической компании, которой удалось стать первой в России по транзиту из Азии, он не остановился, создал клуб путешественников, бизнес-блог на YouTube и сообщество предпринимателей. Своими действиями Портнягин доказывает, что нет ничего невозможного для человека, у которого есть желание и цели. «Предпринимать» значит «действовать». О том, как это делать, и написана эта книга.

Аркадий Новиков, известный российский ресторатор, бизнесмен

Самый сложный барьер для молодых предпринимателей – это страх. Страх начать свое дело; страх, что не получится; страх, что подведешь поверивших в тебя людей: команду, семью. Дмитрий своей деятельностью помогает бороться с этим барьером. На собственном примере и кейсах состоявшихся предпринимателей он честно показывает удачи и промахи, взлеты и падения – в своих блогах, интервью, книгах. Нет ни одного успешного человека, который не совершал бы ошибок. Не попробуешь, – не узнаешь!

Андрей Романенко, предприниматель и инвестор, CEO и основатель «Эвотор»

Бравадный, поэтичный и в целом логичный – с таким Портнягиным я познакомился несколько месяцев назад. Всегда приветствую тягу к самопознанию и развитию. Книга Димы находит самые понятные слова и

рассказывает тебе о том, что все возможно. Неважно, чем ты занимаешься, – важно, что это неизбежно связано с людьми. А люди на протяжении всей нашей истории чувствуют потребность быть понятыми и полезными. Наверное, поэтому лучшими предпринимателями и блогерами становятся способные найти с ними общий язык. В книге многое об этом в том числе.

Сергей Солонин, Генеральный директор Группы QIWI, инвестор

Наши семьи дружили еще когда Дима даже не родился. Знаю его с детства. Когда я приходил в гости, он всегда показывал мне свои «проекты»: пытался что-то купить, продать, обменять. Когда ему было 17 лет, он привез мне свою презентацию для спортивного магазина в Тынде. Я реально увидел искру в его глазах и понимал, что, кроме меня, никто не даст ему денег на этот бизнес. У Димы предпринимательская хватка отца. Бизнес не пошел, и потом мы дали объявление по ТВ, чтобы нуждающиеся забрали непроданные вещи. До сих пор в Тынде есть люди, которые носят эти спортивные костюмы. Когда он переехал в Москву, я дал ему совет не показывать всем людям вокруг свою открытость. Здесь жесткие правила бизнеса и в отношениях между людьми, а у Димы слишком уж душа нараспашку. Но, возможно, благодаря вот этой своей искренности он и получил такое признание и большую аудиторию. Может быть, когда-нибудь он расскажет своим читателям, как однажды я отдал ему продавать свой Hammer. Забавная история.

Александр Звеняцкий, предприниматель, друг семьи Портнягиных

Предисловие

Первая космическая скорость

Когда я писал книгу «Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать», то думал, что книги как источник информации умирают. Я искренне считал, что сейчас люди получают ее в основном из новостных лент и видео в интернете, ездят на конференции или просто консультируются со знающими людьми. Мне казалось, что у людей, во-первых, нет времени на

чтение, во-вторых, другие формы получения информации им интереснее.

Почему тогда я все же решил написать первую книгу? Я просто хотел попробовать. У меня давно была такая мечта. Для меня это был вызов, цель – взять и стать писателем. Мне хотелось разобраться, как пишутся книги. Я часто заходил в книжные магазины, видел тысячи книг и задавался вопросом: какие люди пишут эти книги? Как они вообще умудряются сесть и вытащить из себя информации на 300 страниц? Они точно гении! Они точно не такие, как я! Или нет? И поскольку меня действительно заинтересовал этот вопрос, я просто попробовал написать собственную книгу. Она получилась, – совсем не похожая ни на американскую профессиональную бизнес-литературу, которой в переводе сейчас пруд пруди, ни на книги по экономике или психологии. Мне просто задавали важные вопросы, а я рассказывал. Вот так получилась книга.

А потом она побила все рекорды по темпам продаж…

Как предприниматель я всегда спрашиваю себя: а что дальше? Я не могу просто взять и остановиться, когда больше двухсот тысяч человек прочитали мою книгу, когда день за днем люди пишут мне: «Спасибо!» В такие моменты приходит понимание, что надо продолжать. Но какой продукт может последовать за книгой «Трансформатор»?

Я думал о нескольких вариантах. Во-первых, узкоспециализированная литература. Я мог бы, например, выпустить одну книгу по контент-маркетингу, другую – про персональный бренд, третью – про брендинг и упаковку бизнеса. Опыта очень много, хочется его как-то структурировать и преподнести. Однако узкоспециализированные книги всегда казались мне очень скучными. Не чувствуется в них огонька внутри, пути к вдохновению. Я сам не прочитываю такие книги до конца: получаю какой-то инструментарий – и все. Ведь то, что не дает энергии, – оно и не мотивирует. Если что-то не придает мне сил, я просто не буду это делать.

Тогда я подумал: почему бы не написать «Трансформатор-2»? Но про что будет вторая часть, если в первой я уже рассказывал обо всем своем пути в предпринимательство? Скорость моей жизни увеличивается с каждым днем: события, встречи, путешествия, решения, новые проекты. Что помогает мне выживать на такой скорости, оставаться на пике эффективности и продолжать ускорение? Тут же скрыта целая интересная тема для книги.

Поэтому я решил, что новая книга будет о том, чем я живу сегодня и что мне помогает расти. Я много рассуждаю о том, что для меня продуктивность, а что откатывает назад. Особая тема – моя публичность, она и драйвер роста, и источник рисков. В этой книге я буду много говорить о бонусах, которые она дает и о ее темной оборотной стороне. Я без прикрас расскажу тебе, что значит быть человеком, которого узнают, о том, как справляться с такой ответственностью и как совмещать предпринимательство и медийность.

Я не родился писателем и не претендую на то, чтобы мои книги считались написанными высоким литературным языком. Однако каждая из них заключает в себе мой уникальный опыт. Я верю, что ты тоже можешь написать книгу. Ты можешь собрать опыт со всего мира, если тебе недостаточно собственного. Можно написать о том, в чем ты хорошо разбираешься. Сейчас с полок «улетают» книги по узким трендовым темам: копирайтингу, SMM, созданию каналов на YouTube, целеполаганию, автоворонкам, маркетингу будущего, бесплатным инструментам привлечения клиентов и так далее. Кроме того сегодня человек, который пишет книгу, не всегда ставит перед собой цель заработать деньги. Возможно, он даже сам инвестирует в ее издание. Для того чтобы написать эту книгу, я потратил большое количество времени и усилий, но я понимаю зачем: это дает мне возможность рассказать свои личные истории всем, кто хочет их услышать.

Перед тобой книга не только об успехе, но и о поражениях, они тоже часть моего опыта. После выхода книги «Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать» я принял решение, что каждый год в декабре будет выходить моя новая книга, в которой я буду рассказывать о своих переживаниях, достижениях, наблюдениях и, конечно же, о своей трансформации. А ты сможешь исследовать мой опыт, в который постоянно вкладывается много энергии, решительности и денег. И если он сэкономит несколько миллионов твоих нервных клеток или рублей – что ж, я буду очень рад.

Мы все хотим развиваться. Если сейчас ты читаешь эту книгу, значит, тоже этого хочешь. Большую часть данной книги я написал «на минусах», разруливая тонны жизненных, и не только, проблем. И в этом ее особая ценность. Человек, который никогда не падал, не может расти и быть по-настоящему эффективным. Но если в итоге ты преодолеваешь все барьеры, то становишься по-настоящему сильным. Трудности закаляют. Я хочу, чтобы мой опыт помог тебе справиться с любым внешним сопротивлением, выйти из штопора и продолжить движение к

своим целям.

Если раньше я просто летел к своим целям сломя голову, то теперь я сел в ракету. Несмотря на турбулентность, несмотря на страх и риск, я прохожу свои испытания, которые укрепляют меня как мужчину, как предпринимателя, как друга, мужа, сына и как человека. И когда я уверенно преодолею последние сложности, то я переключу тумблер и включу вторую космическую скорость.

Я обещаю, что книга «Трансформатор» будет выходить каждый год в декабре перед новогодними праздниками. Это время, когда люди подводят итоги уходящего года и хотят получить заряд энергии на следующий год. Идеальное время для принятия важных решений, постановки целей и определения вектора дальнейшего движения.

Трансформатор-книга – это мой дневник. Такой же, как канал на YouTube. Отличие лишь в том, что в книге я могу рассказать то, что никак не вписывается в формат выпусков. Книга – очень личный продукт. Она предназначена для всех, кто стремится добиться большего в жизни. Если ты все время пытаешься быть нормальным, таким, как другие, ты никогда не узнаешь, каким крутым ты можешь стать и как высоко способен взлететь! Добро пожаловать в книгу «Трансформатор 2»! Добро пожаловать в мою жизнь! Добро пожаловать в ракету!

Глава 1

Дорога вверх

Первая высота

В сентябре 2016 года в Гуанчжоу мы ужинали с друзьями, и каждый рассказывал о своих мечтах. Один говорил, что мечтает стать лучшим фотографом и выпустить серию фотографий в National Geographic. Другой хотел построить большой бизнес. Кто-то мечтал о семье, доме и собаке. И я понимал, что у

каждого из нас в голове своя картинка, свои представления о жизни. Этот разговор пробудил внутри меня детские воспоминания, которые повлияли на мою дальнейшую жизнь совершенно необратимым образом.

Когда мне было семь лет, в одну из поездок с родителями к моей тете в Улан-Удэ мы наблюдали, как тяжело живет ее семья. Тетя никогда не работала, из-за своего сложного характера развелась с мужем и совсем не занималась воспитанием своих детей. Старший сын был очень сложным подростком, и мой отец принял решение забрать Сашу в Тынду, чтобы он мог получить нормальное воспитание и образование. Я был на седьмом небе от счастья, потому что у меня наконец-то появился брат. Наши отношения с ним стали очень близкими, как если бы мы были родными. Правда, он вечно подшучивал надо мной: например, зная, что я боюсь темноты, он иногда пугал меня до чертиков. Я всегда завороженно слушал его, старался ни в чем не отставать. Мы вместе смотрели боевики и потом разыгрывали их в «реале». Впрочем, он был старше, отчего имел свои преференции: мог приходить вечером позже на несколько часов, а еще его отпускали в разные поездки.

Старшие ребята постоянно ходили в походы. Они брали с собой еду, рюкзаки, ведра и, конечно же, сигареты. Я тянулся к брату, как к старшему, и это обернулось в конечном счете моей зависимостью от него. «Попал под дурное влияние», – так говорили обо мне мама и учителя. Курить для нас считалось нормой. Я попробовал табак, когда мне было всего пять лет. Находясь под этим «плохим влиянием», я одновременно жил какими-то странными мечтами о походах и далеких путешествиях. Но я был маленький, и меня не отпускали далеко от дома. До сих пор помню, какое щемящее чувство несправедливости я тогда испытывал.

Тында находится как бы в низине, в котловане, вокруг которого – тайга. Если взлететь на вертолете и посмотреть сверху на наш город, то можно увидеть, какой он маленький. Он словно в дыре, а вокруг – непролазная чаща. Со временем я понял, что всегда именно так и воспринимал его, свой город: совершенно отрезанным от возможностей.

У нас в детстве было хобби – ходить за грибами и ягодами. Я просил маму отпустить меня с ребятами, объяснял, что тоже хочу в поход, что у меня есть рюкзак, а она отвечала, что я еще маленький и не справлюсь. Помню, тогда пообещал ей, что пойду в поход за дом, в лесок. У нас за домом стояла маленькая березовая роща с лавочками. Мама собрала мне маленький рюкзак,

положила туда вареное яйцо, огурец, помидор, соль и спички. Когда я сидел под деревом за своим домом и ел это яйцо, оно было соленым и мокрым от моих слез. Страшная горечь разъедала изнутри, когда я представлял, как ребятам сейчас интересно. И тогда я дал себе обещание, что, когда вырасту, буду искать приключения. Этой мечтой я жил очень долго. Уже позже, живя в Благовещенске и затем в Китае, мы выбирались в какие-то поездки: Таиланд, Вьетнам, Египет. Но они не давали мне ощущения, что моя мечта сбылась. И вот, после разговора с друзьями в том китайском кафе, когда я вдруг вновь вспомнил свою детскую мечту, все очень круто поменялось.

Мой друг Саша Форик неожиданно отозвался.

– Давай пойдем в горы, что нам стоит? Но только если идти, то в самую гущу событий, в самую красоту!

Мы решили, что поедем в Гималаи, в Непал.

– Мне понадобится твоя помощь, – сказал я. – Нам нужно собрать целую команду, это должна быть настоящая экспедиция. Готовь съемочное оборудование, будем делать кадры для National Geographic. Снимем поездку в деталях, и у нас получится классный фильм! А еще я сделаю баннер про нашу идею, закину его в соцсети и найду человека, который сможет организовать экспедицию.

– Хорошо, – засмеялся он, – тогда завтра вечером встретимся и поговорим об этом!

– Встретимся утром. Это самое главное, что есть сейчас! – поправил его я.

Было десять часов вечера, когда я бежал домой со всех ног. Немного запыхавшись, крикнул с порога Кате, чтобы она срочно включала компьютер и делала баннер с надписью «Мы отправляемся в Непал!». В тот же момент я подумал, что мы – я и моя команда горных покорителей – должны как-то по-особенному называться. Вспомнил, что у меня есть доменное имя tourister.com, купленное впрок за двадцать тысяч евро как раз для будущих медийных проектов о путешествиях. И вот мы пишем: «Первая экспедиция туристеров в Непал». Эту запись и сейчас можно найти в моем Instagram. Я зашел в «Яндекс» и, набрав «гид в Непале», написал сообщения сразу нескольким проводникам. Буквально через полчаса мне ответил первый: «Дмитрий,

здравствуйте, меня зовут Роман, мне 55 лет, давно живу в Непале, профессиональный гид и эксперт по выживанию». Я подумал: «Вау, эксперт по выживанию! Как раз то, что нам нужно! Мы едем выживать!»

Представьте себе достаточно взрослого чувака с собственным логистическим бизнесом, чьи глаза загорелись только от того, что он едет выживать в горы! Роман пишет: «Дмитрий, давайте созвонимся завтра». А я отвечаю: «Давайте созвонимся сейчас». И сижу в нетерпении, жду его звонка. Катя делает баннер.

Вот он звонит, его первый вопрос:

– Дмитрий, вы когда-нибудь ходили в горы?

Я отвечаю, мол, только в детстве за грибами-ягодами ходил, а в горах не был.

– Понятно, а чего вы хотите? – спрашивает меня Роман.

– Мы хотим жести. Хотим реально выживать, чтобы было трудно, никакого комфорта, всё по-настоящему. Мы хотим в дикие места.

– Вы не понимаете, что такое горы. Это физически сложно. Морально сложно. Там то холодно, то жарко, никакого комфорта. Это такая история, которую нужно начинать с чего-то малого.

– Я сказал, чего хочу, давайте будем делать! – настаивал я.

– Ну, хозяин – барин. Сколько дней планируете на поход?

– А сколько обычно требуется?

– Пятнадцать – двадцать… – подумав, ответил Роман.

– Пятнадцать – двадцать не готовы, готовы на десять дней, – прикинул я.

– Те маршруты, которые вы выбрали, они дикие, это очень сложно, нужно же еще назад вернуться.

– Надо сделать, – продолжаю настаивать.

– Хорошо, есть у меня один маршрут, по которому я ходил один-два раза. По нему туристы вообще не ходят, это дикие деревни, просто джунгли. По пути будут места, где лежат непроходимые снега. Вы увидите кузницы, каменоломни, у всех там свое сельское хозяйство. Там люди не знают, что такое современные технологии. Вы увидите диких животных, будете пить воду из ручья, готовить еду на костре и спать в палатках. Обратно вас заберет вертолет, тогда можно уложиться в десять дней.

Я представил все это и понял: вот оно – то, чего я хотел всю жизнь. Я спросил о стоимости, он пообещал ответить на следующий день. Не согласившись, я сказал, что мне нужно сейчас. Тогда он перезвонил через полчаса и назвал сумму. Я уже не помню, сколько там было, совсем недорого, примерно семьсот долларов на человека без перелета. Но у нас в Китае правило: кто не торгуется, тот не уважает. Я предложил: «Пятьсот». Он сказал: «Шестьсот». И мы договорились. Потом он перезвонил, рассказал примерный маршрут, который может быть скорректирован в течение двух недель. Вместо прощания мой проводник произнес: «Собирайтесь, я вам пришлю список, что нужно взять из экипировки». В соцсетях я тут же выложил пост: «Стартует первая экспедиция туристеров в Непал», где описал все в таких ярких красках, как я себе и представил. Однако ожидания и реальность – не всегда одно и то же.

Через пятнадцать минут появился первый отклик на мой пост – друг детства Паша Смирнов написал, что он тоже в теме. (Сейчас Паша – мой партнер в «ТранзитПлюс». Именно в Гималаях отношения с моими друзьями были проверены на прочность, после чего мы стали настоящими соратниками: там я узнал каждого из них.) Через час написал другой человек, он тоже хотел к нам присоединиться, потом еще один, живший в Китае, – на самом деле он был русский, из Благовещенска, и работал финансовым директором в моей компании. Сказал, что как раз планировал отпуск и готов лететь с нами. Скоро подтянулись еще два моих друга, тоже благовещенских. В результате банда из семи человек. Саша Форик тоже был с нами. Мы собирались в Непал.

Ключ 1

ПРЕДАТЕЛЬСТВО

Когда кажется, что ты запутался в своих целях и не знаешь, куда идти, – вспомни, о чем ты мечтал в прошлом. Не надо предавать себя. Когда люди не знают, как мотивировать себя что-то делать, как запустить бизнес, или просто, когда опускаются руки, я говорю: нужно вспомнить свои искренние мечты из прошлого, потому что именно там находятся твои истинные цели, они очень твердые и имеют прочные корни. Именно мечты помогают нам в достижении целей. Они движущая сила любого начинания. Ведь в детских мечтах мы рисуем свое успешное будущее и уверены, что можем свернуть горы.

Снаряжение я заказал в Москве. Роман составил список необходимых вещей из десяти пунктов. От себя я добавил еще двадцать, так что в моем арсенале были и питьевая система, и компас, и нож, и много чего еще. Как оказалось позже, в экспедиции половина моего багажа была ни к чему, но я вооружился до зубов и был готов ко всему. Я шел на приключение. Я считал дни до того, когда я пойду в горы, чтобы выживать. Двадцать лет моя детская мечта томилась где-то внутри, а я был полнейшим предателем, который не мог ее реализовать.

С такими мыслями я летел в Непал.

Нас встретил Рома, очень загорелый жилистый мужчина, выглядевший как раз на свои пятьдесят пять. Видно было, что он живет в горах. Гид заселил нас в дешевую гостиницу. Мы прогулялись по ресторанам и магазинам, докупили кое-какое снаряжение. Затем мы пили виски, сидя на крыше своей маленькой гостиницы, закусывая колбасой, которую захватил с собой кто-то из ребят. На столе горели свечи, потому что в определенный час администрация отеля ради экономии отключает электричество. Позже мы разошлись спать по своим маленьким комнатушкам без отопления. Ложась спать, мы с нетерпением ждали завтрашнего дня.

Утром выдвинулись в поход. И я сразу же понял, что не рассчитал силы: было очень тяжело. Это восхождение проклинали все. Десять-одиннадцать часов в день мы шли с огромными рюкзаками, по сути, больше половины пути мы просто шагали вверх. Никто не ожидал такого: у всех болели ноги, болело все, что только могло болеть. Нам было то жарко, то холодно. Временами нас поливал дождь. Постоянно менялись климатические зоны, после подъема на тысячу

метров резко начал меняться и ландшафт: сначала джунгли сменил и кустарники, затем колючки, потом камень. А дальше уже холод и облака. Половина группы сдалась. Мой друг Антон, очень спортивный, подтянутый парень, который всю дорогу стремился доказать, что он всегда первый и быстрее всех добежит. Поначалу он летел вперед сломя голову, но вскоре у него вылезли мениски и колени опухли так, что он не мог идти, не мог даже встать. Ни о каких машинах речи быть не могло. Оставалось либо идти пешком, либо вызвать вертолет.

Наши друзья-непальцы, которые помогали нести провизию, нашли связь и вызвали спасателей. Мы с Антоном дошли до площадки, куда приземлился вертолет, и увидели, как в него садятся еще двое-трое наших со словами: «Мы тоже пас, не можем дальше идти, это не наша тема». Я уговаривал их остаться, мне нужно было закончить экспедицию во что бы то ни стало. Я видел перед собой цель: дойти с командой до конца и поставить флаг туристеров. Антон полетел в цивилизацию, а я сидел в пропахшей по?том одежде на склоне горы и думал о том, что горы – не место для игры в героев.

Второй вывод, который я тогда сделал: нужно уметь работать в команде. Команда – это все. А половина моей команды возвращалась на вертолете назад, в комфортную жизнь.

Со мной остался мой финансовый директор, лишь потому, что мы работали в одной компании, и он просто не мог позволить себе улететь. Остался Паша – он проявил твердость духа. Оператор Саша остался тоже по личному желанию. Он, как и я, горел нашей общей целью. Я не собирался даже рассматривать вариант отступления. Да, он таился где-то в глубине души, но я обязан был сделать все возможное и невозможное, чтобы дойти и поставить флаг. Дома меня ждали Катя и мама: они верили в меня, и я не мог их подвести. Ответственность и целеустремленность всегда больше влияли на мои действия и результаты, чем страхи и мои физические возможности. Вот и в этот раз на собственные страдания вновь пришлось закрыть глаза.

А страдал я по-настоящему! У меня ужасно болели ноги, встать утром было просто невозможно. Нога распухла, я ударился косточкой о камень, облезла кожа. Мазал ногу гелем и заматывал, понимая, что нужно идти дальше. Я делал вид, что все хорошо, на самом же деле с ужасом представлял, что завтра будет новый день и еще семь–десять часов невыносимой ходьбы. В конце пути мы шли по снегу, утопая в нем почти по пояс. Верхний слой снежника – тонкий наст, мы

постоянно проваливались, а провалившись вниз, нужно было быстро выбраться, чтобы продолжать путь. Мы должны были дойти до самого конца.

Было уже достаточно высоко, воздуха становилось все меньше. Но мы упорно пробирались к цели, к точке, откуда нас заберет вертолет. До финиша еще было далеко, между тем уже зрело решение организовать вторую экспедицию. Именно тогда, в начале 2014 года, родилась идея сделать проект tourister.com большим сообществом путешественников по самым недоступным местам планеты. Тогда-то мне не придется искать единомышленников для совместных походов и расстраиваться, если у друзей или знакомых не получается вырваться. Мы воткнули белый флаг tourister.com прямо в снежник. Флаг крепко держался в снегу, а мы обнимались и поздравляли друг друга с успешным завершением экспедиции. Этот проект существует до сих пор. Сегодня он называется Transformator Travel и приносит мне хорошую ежемесячную прибыль.

Ключ 2

ПРОДАВЕЦ МЕЧТЫ

Ты всегда можешь монетизировать свою мечту.

Если ты о чем-то мечтаешь, то ты наверняка не одинок. Всегда найдутся такие же безумцы, которые хотят того же самого. Мечта – это нечто такое, ради чего ты можешь совершать невероятные поступки. Это когда ты хочешь чего-то вполне конкретного, ради чего готов вырваться из зоны комфорта и начать действовать. Мечта придает тебе огромные силы, интерес к жизни и служит нескончаемым источником мотивации. Мечта наполняет твою жизнь смыслом. Из этого может получиться хороший бизнес. Поделись с людьми своей мечтой и заложенными в нее смыслами, заставь их в это поверить, дай им эмоции – и они заплатят тебе деньги. Продать свою мечту ты сможешь, конечно, не всем, а только таким же, как ты сам.

Это была наша первая экспедиция. После нее я почувствовал себя победителем. Ощущение достижения важной цели, чувство настоящего командного духа не покидали нас. А я будто перешагнул через самого себя. Ведь каждый день

экспедиции в моей голове вертелись назойливые мысли: «Парень, надо возвращаться, не стоит страдать, когда можно этого не делать. Никто не будет тебя осуждать. Никто не скажет про тебя плохо. Вернись обратно, и все будет хорошо».

На самом деле я просто привык к своему уровню комфорта: жил в центре Гуанчжоу в роскошных апартаментах через дорогу от офиса, у меня была крутая машина, я ел в дорогих ресторанах, носил только брендовую одежду. Мы с Катей летали на Мальдивы, в Таиланд, на Фиджи, где кайфовали в пятизвездочных отелях. Мой спортзал располагался в здании, в котором я жил. Я приходил туда, делал селфи и уходил.

Мой обычный день выглядел примерно так: в одиннадцать я просыпался, до половины первого завтракал, сидел в соцсетях, гулял с собакой, иногда посещал спортзал. К часу я вразвалочку доходил да офиса, садился за компьютер и снова просматривал социальные сети. Приходили какие-то сотрудники, я проводил с ними совещание. При этом я не получал никакого удовольствия от процесса. Да, я хорошо зарабатывал и мог больше не беспокоиться ни о чем. Но такая комфортная жизнь опасна для человека, который нацелен развиваться. Я допускал большую ошибку, позволяя себе так жить: офис поближе, машина поудобнее, еда повкуснее, обслуживание побыстрее. Зона комфорта и зона развития находятся далеко друг от друга. И чем шире первая, тем больше переживаний вызывает любой шаг в неизвестность – выход из комфортной зоны. Так что все эти назойливые мысли, убеждавшие меня прекратить экспедицию, были следствием привычки к комфортной жизни, от которой я на самом деле страдал, потому что мне хотелось чего-то настоящего, такого, чтоб пробрало бы до костей, до глубины души. И Непал дал мне все это.

Я предвкушал эту поездку, пятки жгла мысль, что я стартану быстрее всех, только дайте возможность. По факту же обнаружились хроническая усталость, страх, что не дойду, и сильное беспокойство. Хотелось поторопиться, чтобы точно дойти, но силы были на исходе. Я смотрел на команду, в которой с каждым днем умирала уверенность в том, что мы финишируем.

Суровое место – горы. Чем выше мы поднимались, тем менее гостеприимными они становились. Однако именно поэтому горы – отличное место для преодоления себя, для внутреннего роста. А еще здесь рождается настоящее уважение к природе.

Последние два дня экспедиции мы с ребятами мечтали о бокале холодного пива, представляли, как съедим по огромному стейку, спорили, кто первым пойдет в горячий душ. Такие предвкушения были чем-то невероятным. И стоя наконец под горячими струями воды в своей ванной, я понимал, насколько это круто. А потом, когда я лег в кровать и накрылся пуховым одеялом, мне казалось, что я провалился в облако. Стейк, который я вскоре съел, показался мне лучшим в жизни. Еще долгое время после экспедиции мои ощущения и эмоции были на максимуме.

Первый месяц после возвращения из экспедиции я был абсолютно счастливым человеком, словно ребенок, давно мечтавший о собаке, когда ему подарили щенка. Это было чувство полной свободы. Я самоутвердился как лидер и получил заряд энергии, мотивацию для дальнейших побед. Меня переполняли такие эмоции, о существовании которых я давно забыл.

Через два или три года мы снова вернулись в Непал, на этот раз к базовому лагерю Эвереста. Это была уже четвертая горная экспедиция. Чтобы как-то подбодрить команду, я рассказывал о первом походе в горы и о Роме, нашем пятидесятипятилетнем проводнике. Как он издевался над нами, как бегал по горам и орал: «Вы сопляки! Вам только на моря ездить и жить по пятизвездочным отелям!» А потом, как раз во время одного из таких рассказов, мы неожиданно встретили его снова. Он вышел к нам навстречу из-за какого-то холма. Помню: кто-то засмеялся, кто-то заплакал. Это был внезапный поворот событий, но в горах по-другому не бывает.

Следующими пунктами наших восхождений стали Килиманджаро (5895 метров), вершина Кала-Патхар (5645 метров), Монблан (4810 метров), Орисаба (5675 метров) и Эльбрус (5642 метра).

Гора с характером

Еще долго после возвращения я вспоминал путешествие по Непалу. Через неделю мне начали сниться горы, в голове звучал единственный вопрос «Что будет дальше?». Он-то и вывел меня на новый путь.

Мы занялись проектом «Семь вулканов». Семь высочайших мировых вулканов за всю историю покорили всего 1200 человек. Мы загорелись целью тоже войти в этот список, побывав на всех семи отметках. Вулкан Сидлей – высочайшая точка Антарктиды (4181 метр) – очень интересное место, должен был стать вишенкой на торте нашей экспедиции, его мы оставили напоследок. Вулкан Охос дель Саладо в Чили поставили предпоследним в списке, потому что это самый высокий вулкан в мире (6893 метра), и мы решили, что новичкам делать там нечего. Для восхождения на вулкан Демавент в Иране (5671 метр) не подходил сезон. Другие точки тоже как-то отсеялись в процессе обсуждения. Остался Эльбрус – самая высокая отметка Европы (5642 метра).

За две недели мы собрали большую группу, человек тридцать пять. Конечно же, я был не один во всей России человек, желавший покорить Эльбрус, поэтому найти единомышленников было несложно. Даже многие из тех, кто никогда и не думал о горах, но следил за нашими достижениями в интернете, загорелись. Я купил новое снаряжение, потому что постоянно все теряю, а такие вещи особенно. Каждая моя экспедиция – очень затратное мероприятие, ведь я всегда покупаю все самое дорогое, только лучшее. Тщательно выбираю цвета, чтобы все элементы экипировки и одежды хорошо сочетались друг с другом. Предпочитаю яркое, хотя бы потому, что все мои фото попадают в Instagram и должны вдохновлять моих подписчиков. Примеряю различную экипировку и смотрюсь в зеркало до тех пор, пока не решу: «Классно выглядишь, мужик! Ты достоин этой горы!» Мой подход к любому делу всесторонний, в том числе и с эстетической позиции.

Наша группа собралась в Пятигорске. Люди прилетели отовсюду: из России, с Украины, из США, Германии и Китая. Как всегда, команда собралась большая и очень шумная. Мы поужинали и начали потихоньку собирать снаряжение.

Во мне не было абсолютно никакого волнения. Когда ты уже что-то делал, понимаешь, что да, тебе будет тяжело. Настолько тяжело, что ты будешь умирать и воскресать по несколько раз. Я осознавал, что это неизбежно. И просто принял это, поскольку нет смысла переживать. Я настроился получать максимум удовольствия от экспедиции. В горах или в бизнесе, чем больше ты будешь на позитиве воспринимать то, что происходит, тем тебе будет легче. И все – я с улыбкой на лице. Видел определенное волнение в группе, но старался его развеять, подбадривал: «Ребят, все будет хорошо, все будет четко, не переживайте! Самое главное – идем шаг за шагом, друг за другом, большой командой. Настройтесь. Будет нелегко, но мы это сделаем».

Итак, мы отправились на Эльбрус. Свое восхождение мы начали с северной стороны. Несли за спинами большие рюкзаки, жили в палатках, каждый день собирались вечером у костра, общались, готовили еду. Стоя с мисками в ожидании ужина, ребята ближе знакомились друг с другом. Нам было весело и легко. Погода радовала. Ничего не предвещало сложностей или беды.

В такой атмосфере я расслабился. Я был на Килиманджаро, базе Эвереста, поднимался на Монблан. Пересчитывая высоты из своей копилки, Эльбрус я воспринимал уже практически покоренным. Я еще много где не был, но размышлял примерно так: «О, осталось всего четыре точки Семи вулканов, сейчас мы уже в середине экспедиции, классно!» Находясь на высоте три тысячи метров, я заскучал и начал мысленно планировать следующие походы. И это стало моей главной ошибкой. Я слишком переоценил себя и недооценил Эльбрус.

Для большинства ребят поход на Эльбрус был первым восхождением в жизни. Им было тяжело – то жарко, то холодно. Часто они просто не понимали, какую одежду надевать, как идти, как дышать, как относиться ко всему этому. Жара, обгоревшая кожа, чудовищный запах человека, идущего к цели. Мы просыпались в шесть утра, с восходом солнца. Триста шестьдесят градусов вокруг – заснеженные вершины гор. Невероятные виды компенсировали тяжесть испытаний.

Потихонечку высота начала действовать на всех. Коварство влияния высоты в том, что человек дезориентируется, он перестает понимать, что происходит: пропадает аппетит, болит голова, начинает пошатывать из стороны в сторону, наступает легкое помутнение сознания, появляются сонливость, тошнота, у кого-то рвота, у кого-то понос, температура, словно все внутренние датчики организма сбиваются. Некоторые люди впадают в панику, не могут справиться со своим страхом. Поэтому моя задача – объяснить им, что такое высота и как к ней нужно относиться. Действие высоты – абсолютно нормальное явление. Нет ни одного человека, который бы не чувствовал дискомфорт. Даже сами гиды периодически испытывают головную боль или упадок сил.

Дойдя до базового лагеря (3500–3800 м), мы разбили палатки. Вокруг было много камней вулканической породы, выложенных рядами в виде крепости. Я задался вопросом: «Что это за странные баррикады, зачем люди их делают? Погода прекрасная, все хорошо, нет ни ветерка, ну прям супер». Камни упорно не вписывались в идиллическую картину окружающей природы.

Наши вечера в горах проходили под девизом «Всем хорошо, всем весело». Только представьте: горит костер, на нем каша, чай, мы пьем его с печеньем. Иногда мы, останавливаясь на ночлег, видели вокруг зеленую траву, а утром на ней тонким слоем лежал снег – так за ночь замерзала роса. Все это время я думал, что мы очень хорошо живем.

Если кто-то что-то забывал внизу, приходилось отправлять гидов, чтобы принесли. Каждый день занимались саморефлексией, рассказывали друг другу о том, что ощущаем, какие изменения происходят внутри, о чем думаем, задавали друг другу важные вопросы. В такие моменты у многих мурашки по телу бежали. Мы сравнивали горы с жизнью, с бизнесом. Этими кусочками счастья наполнялся наш быт, ими были украшены практически все дни похода.

Мы подошли к снегам. Впереди виднелась ровная стена 4800 метров, нам предстояло идти по ней. Это был акклиматизационный выход. За перевалом находилась восточная вершина Эльбруса.

Акклиматизационный выход стал настоящей лакмусовой бумажкой. Тут-то группа раскрылась: стало понятно, кто готов идти до конца, а кто – нет; кому тяжело, кому – нормально; кто медленно ходит, а кто – быстро. Акклиматизационный выход – главная проверка перед штурмом высоты. Перед штурмом высоты, как перед соревнованием, этот период – главная проверка. Тогда я шел первым, я был в отличной форме: подготовка к Ironman,[1 - Ironman – серия соревнований по триатлону на длинную дистанцию, проводимая Всемирной корпорацией триатлона (WTC). Каждая отдельная гонка серии состоит из трех этапов, проводимых в следующем порядке без перерывов: заплыва на 2,4 мили (3,86 км), заезда на велосипеде по шоссе на 112 миль (180,25 км) и марафонского забега на 26,2 мили (42,195 км). Триатлон Ironman считается одним из наиболее сложных однодневных соревнований в мире.] правильное питание, много «физухи» – все это предшествовало походу. Я ездил на велосипеде, плавал, много бегал, ходил на мощные функциональные тренировки. Кстати, на Эльбрус я даже взял с собой тренера Викторию, которая прошла Ironman много раз. В общем, я физически ощущал, на каком подъеме нахожусь, поэтому просто брал палки и шел, как локомотив, осознавая, что меня вряд ли что-то может остановить.

До акклиматизационной точки я дошел первым. Ребята были еще далеко внизу. Я старался взбодрить их: «Давайте, ребята! Вы можете!» Некоторые сдались и

начали спускаться вниз, они уже понимали: до вершины точно не дойдут. С теми, кто дошел, мы обнимались. Для всех отметка 4800 метров была своеобразной победой. «Мы готовы идти дальше, давайте хоть сейчас возьмем этот Эльбрус!» – говорили ребята.

Но надо было вернуться в лагерь, мы должны были привыкнуть к высоте. Проведя пятнадцать минут наверху, мы спустились обратно. Высота постепенно отпускала, и вот уже на 3500 метрах мы чувствовали себя хорошо. В этом – суть акклиматизации. Чтобы находиться на высоте как можно дольше, нужно подниматься наверх максимально плавно.

В горах есть несколько правил, которые важно соблюдать: хорошо есть, даже если у тебя нет аппетита, много пить, даже если тебя не мучит жажда, двигаться, даже если ты очень устал, и спать, даже если ты не хочешь этого делать. И пятое, мое личное правило – позитивное мышление. Не надо думать о том, как сложно восхождение, надо во что бы то ни стало отвлечься, повеселиться, в карты поиграть, да что угодно, лишь бы не накручивать себя. Иначе станет так невыносимо, что жить не захочешь.

Ключ 3

ТУМБЛЕР

Как только я включаю режим игры, концентрируюсь на позитиве, я и моя команда начинаем быстрее двигаться к цели. Некоторые критикуют меня за то, что я стараюсь быть всегда на позитиве, что в реальной жизни все совсем по-другому. Из своего опыта могу сказать, что все депрессивные моменты в моей жизни были связаны с тем, что я фокусировался на проблеме или исходящем от нее негативе. Как только ты это делаешь – сразу начинаешь тормозить и плавно опускаешься на дно. Несчастные люди целиком погружаются в проблему и становятся еще более несчастными, а счастливые концентрируются на цели и становятся только счастливее. Это проверено!

Когда мы вернулись назад из акклиматизационного выхода, погода испортилась – начался сильный ветер. В горах каждые пятнадцать минут после обеда

стремительно меняется погода. Может светить солнце, и тут же из ниоткуда прилетает грозовое облако, и тебя буквально сносит ветром куда-нибудь в расщелину.

Вот и сейчас смотрю: летает вокруг одежда, какие-то рюкзаки, еда, шоколад, и ветер едва не сносит палатки. Я слышу клич гида: «Укрепляем палатки, укрепляем палатки!» Нам нужно было навалить как можно больше камней по лагерю так, чтобы они держали тросики палаток. Мы обкладывали их со всех сторон, как раз теми камнями, которыми туристы до нас выложили крепость. Чтобы палатка стала тяжелее, мы быстро закинули внутрь все вещи.

В тот момент операторы привели меня в бешенство. Все летает, вещи срывает ветром, а они стоят с маленькими камушками и ждут своей очереди укреплять палатку. Я командую: «Какого хрена вы здесь стоите с этими камнями? Быстро за камерами, это нужно снимать!» К сожалению, мне приходится быть еще и продюсером в проекте, потому что люди не всегда понимают, что такое контент. Его просто так не получить. Если вокруг ужасающие условия, значит, это нужно передать. Я не раз говорил операторам о том, что даже если меня будет утаскивать в кусты дикий лев, они должны сначала это снять, а уж потом спасать меня. В общем, я так сильно разнервничался, что буквально на них орал. Меня вывела из себя мысль о том, что я должен в такой ответственный момент еще и за съемку отвечать. Я взял с верха крепости камень, опустил его вниз. Другой камень наверху пошатнулся и упал прямо на камень, который я опустил. А мой палец оказался между двух камней. Резко отдернув руку, я увидел, что палец плоский. Я еще не понимал, что произошло, это было так быстро, поэтому я просто стоял и смотрел на окровавленную руку.

Я видел, как текла кровь. Она не просто сочилась, она текла ручьем. Я видел, что на месте травмы торчит большой кусок мяса и еще видел в хлам раздробленный ноготь. И боль была настолько ужасной, что я смотрел на этот палец и думал: «Какой ужас, что случилось?!» Присмотревшись, понял, что это открытый перелом. А перелом – ну, это всё! Можно было сказать, что на этом месте моя экспедиция закончилась, потому что штурм вершины – это не меньше шестнадцати-восемнадцати часов ходьбы ночью.

Ко мне подбежал Рома Чалый. Он такой шалопай – самый настоящий американский подросток. Но на самом деле Рома – это самый ответственный человек в моем окружении. Он спасал меня много раз. Лечил все болезни, знал все лекарства и основы первой медицинской помощи. Вот и сейчас: не успел я

получить травму, а он уже чем-то поливал мой палец. Сбежалось огромное количество людей со всех сторон, вся команда смотрела на мою руку, а я в это время смотрел на вершину и ревел. Я по-настоящему плакал, не от боли, а потому, что у меня больше не было возможности идти туда. Это был настоящий проигрыш.

В этот момент подошел другой мой друг, Женя Осколков, и, пытаясь подбодрить, сказал:

– Все хорошо, братан.

– Женя, это – не хорошо. Я не могу идти на вершину. Я не могу не пойти на вершину! – возразил я.

– Да, блин, миллион лет гора стояла и еще столько же простоит. Ничего страшного. Тебе надо срочно в больницу.

Кто-то позвонил по телефону в попытке вызвать вертолет. Но погода была нелетная, выл страшный ветер. Оставался только вариант добираться до машины. Рома отозвался сразу:

– Я еду с тобой.

– Мы не можем пойти. До ближайшей точки, куда может подъехать машина, восемь часов, – засомневался я.

А он мне:

– У нас с тобой другого выхода нет. Нам по-любому нужно спускаться, пока светло.

Во время акклиматизационного выхода мы так жестко устали, и теперь до меня дошло, что другого выхода действительно не было.

Рома все решил за меня. Пока я с трудом соображал, что будет дальше, Рома быстро закидывал какие-то вещи в рюкзак. Мы попрощались с группой. С нами в походе был мой друг Эдик, ему сорок пять. Я писал о нем в прошлой книге. Это

тот самый Эдик, который сбросил семнадцать килограммов перед тем, как пойти на Эльбрус. Он меня крепко обнял, и я прошептал ему на ухо: «Ты обязательно должен дойти до вершины!» Не знаю, зачем я это сказал и почему это было адресовано именно ему. Может, потому, что мне казалось, если он будет рядом со мной, то он точно дойдет, а если без меня, то ему будет очень тяжело. Теперь я четко понимал, что восхождение будет тяжелым. А ещё я понял, что Эльбрус не шутит. Эдик ответил мне: «Я дойду». В его глазах стояли слезы.

Ко мне подбежал Артем Бойцов с камерой, он, как обычно, плохо снимал. Тут я не выдержал:

– Когда у меня шла кровь из пальца, когда у меня висело мясо, где ты был?

Он попытался оправдаться:

– Да я там пытался снимать…

– Какого хрена ты нормально это не снял?! – продолжил я.

Скорее всего, камень упал именно потому, что я тогда накричал на него; когда я кричу, у меня все валится из рук. Вообще я понял, что, когда начинаю сильно нервничать, мир вокруг меня начинает рушиться. В таком состоянии я впускаю в свою жизнь негатив, и это всегда плохо заканчивается. Однажды я даже попросил своих родных, друзей, партнеров по бизнесу и всех-всех, кого я знаю, пропускать негативные новости мимо меня.

По пути вниз я постоянно задавал себе вопрос: «Почему? Почему это произошло именно со мной? Что я не так сделал?» В итоге я пришел к выводу, что очень легкомысленно отнесся к этой поездке и недооценил Эльбрус. Уже позже, когда я полетел туда второй раз, я был куда более осмотрительным. Моя вторая экспедиция на Эльбрус отличалась большей взвешенностью действий. Я двигался очень спокойно, следил за группой: чтобы все хорошо ели, достаточно отдыхали, следил за настроением каждого участника. В этом плане я взял на себя роль лидера, у гида были все остальные задачи. Я сделал работу над ошибками и наконец взошел на гору, которая «миллион лет стояла и еще столько же простоит».

Пока мы с Ромой спускались вниз, попутно добинтовывали мою руку, поэтому к финишу на пальце образовался массивный моток бинта, и все равно кровь просачивалась через марлю. Каждые сорок минут – час я закидывал в рот обезболивающую таблетку; пульсирующая боль не оставляла ни на минуту, распространяясь до самого плеча. Мне казалось, что вся рука изломана. Так сильно была повреждена кость.

Мы спускались вниз часов семь. Стемнело. Включили фонарики. Начался сильный дождь. Мы шли под дождем, все мокрые. Я смотрел назад: на Эльбрусе сидело грозовое облако, и у оставшихся там ребят бушевала самая настоящая гроза. Мне трудно было представить, что у них происходит, я очень переживал. А у них была такая ночь, что палатки от порывов ветра скорее лежали, чем стояли. То дождь, то град, то снег. Невозможно было выйти наружу – сносило. Ребята думали, что это их последний день, и мысленно прощались с жизнью.

Мы держали связь с машиной МЧС. Иногда связь пропадала. В темноте под проливным дождем мы бежали до места, где нас ждал врач. Когда я наконец сел в машину, она сказала: «Давай быстрей разматывай палец, посмотрим, что у тебя там. И оголяй свою задницу». Поставила укол обезболивающего и, осмотрев мой палец, сказала, что нужно зашивать. Мы отправились в больницу. Ехали долго, часа три. Я попросил сигарету у водителя, хотя курю очень редко, – слишком стрессовая была ситуация. Я курил в маленькую форточку и плохо понимал, что происходит. Ливень не прекращался. Дорога-серпантин была усыпана камнями.

От больницы Пятигорска, куда меня привезли, я был в ужасе. Обшарпанные стены, аварийный интерьер – мне казалось странным, что тут вообще кого-то лечат. В очереди сидели люди с разбитыми лицами, явно после заварушки. Рома меня попросил: «Сиди здесь, никуда не уходи, я пойду все узнаю: паспорт – не паспорт, полис – не полис».

Меня привели в операционную. Подошел хирург или травматолог – точно не знаю, кто это был. Лет, наверное, семидесяти пяти, такой дедушка, два метра ростом, большой очень. Я сразу обратил внимание на его огромные руки. Он схватил меня за палец и начал крутить: «Что у тебя там?» Я кричу: «Ай-ай-ай, больно!» Искры из глаз в тот момент летели. Он говорит: «Да ладно, что ты мне здесь сочиняешь. Все нормально, сейчас посмотрим». Быстро размотал бинт, спокойно оторвав его от подсохшей раны, и отправил меня делать снимок.

В комнате для рентгена стоял очень старый аппарат. Когда мне передали снимок в руки, я увидел полностью раздробленную кость. Ломать руку мне случалось много раз, поэтому я примерно знаю, как выглядит перелом. Тут же вместо кости была просто елочка из мелких-мелких осколков. Приплыли. Я боялся, что мне начнут собирать эту кость, предварительно разобрав все эти осколки.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

Ironman – серия соревнований по триатлону на длинную дистанцию, проводимая Всемирной корпорацией триатлона (WTC). Каждая отдельная гонка серии состоит из трех этапов, проводимых в следующем порядке без перерывов: заплыва на 2,4 мили (3,86 км), заезда на велосипеде по шоссе на 112 миль (180,25 км) и марафонского забега на 26,2 мили (42,195 км). Триатлон Ironman считается одним из наиболее сложных однодневных соревнований в мире.

Купить: https://tellnovel.com/ru/dmitriy-portnyagin/transformator-2-kak-razvit-skorost-v-biznese-i-ne-sgoret

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить