

9. Не бывает побед без поражений

Когда от всего, что свалилось на тебя, ты дойдешь до состояния, что уже не сможешь выдержать, ни в коем случае не отступай. Это именно то место, где изменится твоя судьба.

Святой праведный
Алексий Мечёв

Вообще-то мотивируют и победы, и поражения. Победа, как правило, мотивирует всех. Здесь главное — не почивать на лаврах, продолжать работать над собой. А вот поражение мотивирует сильных. Только сильный человек, столкнувшись с неудачей, может сделать дополнительное усилие и победить.

Владимир Путин

Сегодня немного найдется мест, где и взрослым, и детям можно закалиться. Это армия, спорт и активные продажи. Я прошел через все три этапа, а в активных продажах задержался аж на тринадцать с половиной лет. О моей истории продавца и руководителя в продажах можно прочитать в книге «45 татуировок продавана», но сейчас речь не о ней.

В продажах существует такое понятие, как конверсия: отношение количества продаж к количеству попыток продать. Конверсия в 9% в нашем бизнесе считалась нормальной — это означало, что из ста попыток продать девять заканчивались успешно и клиент переводил нам деньги на счет.

Моя личная конверсия в тот год, когда я стал лучшим продавцом своей компании, составляла 35%! Казалось бы, нужно гордиться, но я все равно переживал и переживаю каждый раз, потому что эта цифра означает еще и то, что в 65% организаций я продать не смог. Шестьдесят пять попыток из ста закончились провалом: меня выгнали, сообщили, что я им не нравлюсь, велели больше никогда не переступать порог их офиса или просто послали далеко и надолго.

Подчеркну еще раз, что это мои лучшие результаты. В самом начале карьеры меня посылали в пешее эротическое путешествие сто клиентов из ста.

В продажах ты все время проигрываешь. Именно это, с одной стороны, ломает сотни людей, они не выдерживают и уходят, но с другой — если ты прошел этот путь, это неизменно закаляет.

И каждый раз после падения ты встаешь, стряхиваешь пыль со штанов, поправляешь галстук, расправляешь плечи и снова пробуешь. Татуировка «**Не бывает побед без поражений**» появилась у меня именно в ходе работы в продажах.

Я искренне убежден, что умение регенерироваться обязательно для любого человека, который рассчитывает на успех в этой жизни.

Сейчас я очень хочу научить этому сына: он ходит на плавание и бокс и сильно расстраивается, когда у него не получается выигрывать в соревнованиях или спаррингах. За каждую новую попытку я его хвалю, как хвалил когда-то своих сотрудников.

В спорте та же история. Спортсмены чаще проигрывают, чем выигрывают. Падают в прямом смысле этого слова, получают по лицу в прямом смысле этого слова, травмируются, восстанавливаются и идут дальше. Я восхищаюсь чемпионами, которые, несмотря на боль и проигрыши, находят в себе силы пробовать снова и снова.

В американских книжках о мотивации есть очень много историй про их спортсменов, но и у нас таких историй не меньше.

Очень хорошо помню, как в 2011 году на чемпионате мира по водным видам спорта наши пловцы никак не могли завоевать медали. Первую медаль получила Анастасия Зуева из Пензы в финальном стометровом заплыве на спине.

Настя выходила со стадиона слезами на глазах. Потому что от золота ее отделяло всего 0,01 секунды! Сотая секунды!

Я даже представить себе не могу, как это мало!

Есть еще другая единица измерения. Это 17 миллиметров. Знаете, сколько это?

Вот 17 миллиметров: _____ . И было бы золото.

Каждый спортсмен знает, что второй — это проигравший первый. А если до золотой медали тебе оставалось 0,01 секунды, то такую горечь и досаду выдержать практически невозможно. Большинство людей после такого надломилось бы, ушли в депрессию, повесили на себя ярлык неудачника и больше не поднялись.

Я помню десятки таких случаев, которые вышибали футболистов, марафонцев, биатлонистов и просто рядовых людей из седла.

Меньше чем через двое суток Настя снова вышла на дорожку. Девушка, которая плакала из-за очередного серебра в своей жизни буквально вчера, приняла участие в новом заплыве и стала... чемпионкой мира!

Самообладание, вера в себя, умение подняться после падения сделали свое дело. Я уверен, что у любого чемпиона мира есть татуировка «**Не бывает побед без поражений**».

А помните, как Александр Карелин стал чемпионом мира со сломанным ребром?!

Во время первой схватки на чемпионате мира 1993 года Александр Карелин повредил два ребра. Но он не прекратил поединок и одержал победу над американцем Мэттом Гаффари, победителем Кубка мира. А через двадцать минут был второй поединок, в котором Карелин победил со счетом 12:1, и третий, по итогам которого Карелин стал чемпионом мира. Американец Гаффари после схватки с Карелиным плакал как ребенок.

Когда у Александра спросили, как ему это удалось и какие ощущения он испытывал от борьбы со сломанными ребрами, он ответил как истинный боец: «Разминаться болезненно, а потом уже ничего не чувствуешь, только желчь во рту, потому что осколки ребер давят на печень». Вот уж воистину величайший человек, который в одиночку может поднять дух всей нации.

Сколько боев проиграл Карелин, прежде чем дошел до своего очередного пьедестала? Неизвестно. Но мы точно знаем, что он терпел поражения в своей спортивной карьере и каждое делало его только злее и сильнее.

Когда я уже сам стал предпринимателем и начал знакомиться с мощными бизнесменами, моя татуировка стала еще более яркой и выпуклой. Отказы мне в продажах ничего не стоили по сравнению с тем, что иногда испытывают они.

Представьте себе, у вас производственное предприятие, на котором работают около четырех тысяч человек. У вас стоит современное оборудование, есть склад готовой продукции, множество заказов от действующих клиентов и обязательств перед поставщиками. И вот однажды вас будят ночью и сообщают, что ваша фабрика сгорела. Вы едете туда и понимаете, что ничего из того, что вы строили несколько лет своей жизни, не осталось. Только долги и обязательства.

Были бы у вас силы не регенерацию в такой ситуации?

А вот у директора и владельца компании «Аскона» Владимира Михайловича Седова в 2006 году силы нашлись. И он буквально в течение нескольких суток закупил в кредит новое оборудование, наладил с нуля производство в чистом поле и выполнил все обязательства перед клиентами и поставщиками. На мой взгляд, этот пожар — одна из ключевых причин того, почему «Аскона» — номер один на рынке товаров для здорового сна.

Таких историй в бизнесе тысячи. И всех людей, которые достигают результатов федерального или даже мирового масштаба, объединяет только одно — они не сдаются.

Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь, братцы. Это говорил еще Черчилль. Поражение — обязательный этап на пути к вашей великой победе. **Не бывает побед без поражений.** Пусть эта татуировка украшает ваше сердце и помогает преодолевать очередную неудачу на вашем доблестном пути.

А все неприятности даны нам свыше кем-то, кто проверяет нас на прочность, а наши намерения — на серьезность. И каждая из них... а впрочем, пусть об этом будет следующая глава.