

4. Кокон раскрывается на время

Лучше сделать и пожалеть, чем не сделать и пожалеть.

Народная мудрость

Однажды мы всей семьей путешествовали по Италии на автомобиле. Супруга вычитала в путеводителе, что по нашему маршруту находится парк бабочек, и мы решили свернуть туда, чтобы передохнуть и заодно развлечь детей.

В парке я довольно быстро заскучал, и пока мои родные восхищались порхающими бабочками и рассматривали дивные растения, я пошел гулять и наткнулся на небольшой многоэтажный домик с прозрачными стенками, где находились куколки — коконы, из которых бабочки появляются на свет. Один из коконов треснул, из него торчало крыло бабочки. Она отчаянно пыталась выбраться на свет. Я очень внимательно наблюдал, как она это делает — ведь это, по сути, олицетворение того, что я называю «переходом на новый качественный уровень». Он не бывает легким, не бывает быстрым. Еще не до конца родившаяся на свет бабочка делала это очень долго, поэтому у меня была возможность почитать текст на табличках. Одна из них поведала удивительную историю.

Оказывается, перед тем как стать бабочкой, гусеница окукливается — образует вокруг себя кокон, внутри которого трансформируется. И в момент, когда она уже готова появиться на свет в новой роли, кокон трескается, и еще не бабочка, но уже и не гусеница должна начать активно работать, чтобы расправить крылья. Активно работать, чтобы перейти на новый качественный уровень.

Самое интересное, что возможность покинуть кокон у бабочки лишь временная. Если она не выберется в нужный момент, кокон затвердеет, и она умрет внутри. Ей уже не суждено будет расправить крылья и взлететь.

Это история про наши жизненные возможности, друзья.

Допустим, есть человек, который предлагает вам какой-нибудь совместный проект. Он заманивает вас, сулит перспективу, вы

сомневаетесь, соглашаться или нет, долго думаете об этом, а потом раз — и он пропадает из вашей жизни! А потом вы узнаете, что он предложил то же самое вашему однокласснику, тот сразу согласился, и теперь у них неплохо идут дела. В этот момент вам хочется укусьить себя (ну, или хотя бы своего одноклассника) за локоть, но остается лишь вздохнуть и завидовать... «Ах, мне же тоже предлагали! Ну почему я не согласился?»

Кокон открылся на время, но вы не использовали возможность перейти на новый уровень.

Или занимаетесь вы спортом, и тут вас приглашают принять участие в соревнованиях на первенство области. Вы понимаете, что эта командировка стоит денег, времени, особых усилий на подготовку, а у вас образовались срочные дела, вы обещали кому-то помощь... и раз — поехал в эту командировку ваш коллега по спортивной секции и стал чемпионом. «Ай-яй-яй! Да я же у него несколько раз выигрывал! На его месте должен был быть я!»

После того как кокон закрылся для вас, он сразу же открывается для кого-то другого.

Возможность, которая появляется в вашей жизни, не будет ждать долго.

Все возможности всегда временные.

Мой бизнес-ассистент Татьяна Лазарева — одна из немногих людей, которые ежедневно видят, как я пользуюсь возможностями, которые дает мне жизнь. Это происходит моментально. Если есть какое-то предложение, которое поможет мне перейти на новый уровень, и оно не требует больших затрат времени и не противоречит моим ценностям, я принимаю его сразу. У меня начинает ныть то место, где находится татуировка «Кокон открывается на время», и я очень хорошо понимаю, что возможность пропадет так же легко, как появилась. И если я отказываюсь от предложений, то делаю это сознательно и тоже быстро.

Расскажу, с чем я очень часто сталкиваюсь, будучи спикером.

В основном я провожу управленческие мастер-классы. Из шести разных программ пять посвящены менеджменту. Но у меня есть единственный мастер-класс для отделов продаж. И я там обращаюсь к продавцам, которые сидят в зале: «Ребята, я очень требовательный клиент, но я могу

купить то, что вы продаете, потому что у меня есть деньги. Попробуйте в течение дня мне что-нибудь продать. Вы же все продавцы! Испытайте свою продаванскую судьбу!»

За три года проведения этой программы примерно тридцать тысяч человек посетили этот мастер-класс и уже шестеро продали мне свои услуги или товары. Они сработали честно и грамотно, и я стал их клиентом. Шесть продавцов приняли вызов и воспользовались возможностью, которую я им легально дал. То есть продал мне каждый пятитысячный участник. Конверсия небольшая, согласитесь. Но!

Как вы думаете, сколько человек попробовали это сделать?

Не больше двадцати.

Я открыто говорю, что я готов отдать деньги, а продавцы даже не пробуют мне ничего продать.

То есть в действительности я купил у каждого третьего, кто осмелится воспользоваться возможностью. Остальные 29 980 человек даже не попытались.

Почему люди не хотят пользоваться своими возможностями? Не хотят даже пробовать? Для меня это большая загадка.

Я точно не хочу толкать людей на то, что им не свойственно. Я не буду призывать вас открыть свой бизнес, если вы зарабатываете хорошие деньги, будучи наемным сотрудником, вложить свой капитал в сомнительную финансовую пирамиду или попробовать что-то безнравственное, но, если жизнь открывает возможности, по крайней мере не нужно поворачиваться к ним задницей. Просто нужно помнить, что все возможности временные. Вам не выйти из кокона, если вы не воспользуетесь ими.

Помните анекдот про человека, который просил Бога о выигрыше в лотерею? Он ежедневно молился, жаловался на жизнь, плакал и умолял Господа дать ему шанс. Наконец небеса разверзлись, и оттуда послышался голос: «Дай мне шанс!!! Купи лотерейный билет!»

Однажды в рамках очередного проекта Baturev Consulting Group мне нужно было нанять на работу пару человек. Я взял телефон,

начал пролистывать перечень контактов и нашел своего хорошего знакомого, который точно мог бы мне помочь. Позвонил, предложил работу, и он, что совершенно разумно, спросил: сколько он будет зарабатывать в этом проекте? Я ответил, что если все пойдет по плану, то минимум в два раза больше, чем он зарабатывает сейчас. Но пока цифры непонятны.

Поразмыслив, он отказался. В его речи было много слов типа «стабильность», «риски», «интересно, но», «не сейчас». Обычные слова человека, который отказывается от своего шанса. Я не виню этого человека, он очень хороший, более того, я его прекрасно понимаю. Всегда очень сложно решиться вылезти из своего привычного, теплого, насиженного и такого предсказуемого кокона. Я бы не упоминал эту историю, если бы не одно «но». Он позвонил через два месяца и сказал, что согласен.

«Дорогой мой, я не могу тебя взять, потому что уже две недели этим проектом занимается другой человек», — вот что мне пришлось ответить с большим сожалением.

Он говорил, что затынул с решением, что уже давно хотел поменять работу, что это воплощение его мечты и что он благодарен мне за предложение. Но я не смог его взять на проект.

А как я его возьму, если я нашел другого человека? И это не месть, а здравый смысл. Он немного расстроился, но все равно стал немного лучше, потому что я рассказал ему историю про бабочек и он меня очень хорошо понял. Более того, я уверен, что он даже татуировку себе такую сделал: **«Кокон открывается на время»**.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



Mifbooks



Mifbooks



Mifbooks