





# Нет соперника, кроме себя самого



Дмитрий Хара

Станислав Михайлов

«Твои гости меня всегда удивляют своими талисманами: то яйцо хотят выковать, то галочку, а теперь вот – клюшку для гольфа!» — с улыбкой прокомментировал идею Олега Шкляева наш бессменный кузнец Максим Метелев. — Хотя, просто клюшку будет делать неинтересно! Давай уж делай все: и полянку, и мячик!»  
 «А почему ты выбрал в качестве своего талисмана успеха символ игры в гольф?» — спросил я у Олега, держа в руках одну из клюшек.  
 «Принципы этой игры очень схожи с принципами достижения успеха», — пояснил он и взял в руки молот.

## Чем ты гордишься?

Вопрос и простой, и сложный одновременно. Можно гордиться обладанием какими-то вещами, а можно — внутренним состоянием. Я горжусь тем, что я несу в себе последние лет шесть и чем делюсь с другими. Тем, что часто нахожусь в состоянии «вопроса», и тем, что жизнь моя стала намного осознаннее. А если все это резюмировать, то можно сказать, что я горжусь динамикой своей жизни, то есть, мое сегодня лучше, чем вчера, а завтра будет еще лучше.

**Согласно известной всем пирамиде ценностей Маслоу, человек начинает думать о духовных ценностях, когда все материальные уже удовлетворены. В твоём случае это так?**

Наверное, так. Для меня это вопрос наличия свободных денежных средств. То есть, тех, которые тебе не надо немедленно тратить на текущие потребности, а можно спокойно отложить. Достаточно ли их для того, чтобы приобрести яхту или самолет? Нет. Нужна ли мне, например, та же яхта — тоже вопрос. Раньше я сказал бы: конечно, нужна! Теперь, занимаясь яхтенным спортом, поучаствовав в Балтийской регате, я твердо уверен, что, здесь, в Петербурге она не нужна: нет должной инфраструктуры, да и ходить на ней особо некуда. В Европе, например, можно швартоваться через каждые несколько километров и получать новые впечатления. Если же ты отшвартовался в Питере, ближайшее место, где можно увидеть что-то интересное, — Выборг. Но ходить туда постоянно быстро надоест. Следующее место — Таллин, но до него уже нужно идти двадцать с лишним часов. В общем, возвращаясь к твоему вопросу, хочу сказать, что уже и сейчас меня все устраивает. А задачи по получению каких-то новых благ каждый сам себе выдумывает. У меня таких задач много, ведь я не женат, и у меня достаточно времени...

## То есть, твой бизнес не занимает всё время?

У меня их два: более ранний — телекоммуникационный (сеть магазинов под брендами крупных сотовых операторов) и относительно новый — автомобильные запчасти. Один из моих главных принципов — доверие к партнерам. Я готов щедро делиться с ними и рабочим временем, и деньгами. Многие бизнесмены тратят очень много времени и сил на то, чтобы полностью управлять своим бизнесом и получать максимум прибыли. Но это все не для меня. Мне дороже мое свободное время. Поэтому каждый из бизнесов занимает у меня максимум один день в неделю. Мои ожидания относительно предпринимательства всегда были «отдыхательного» свойства: спорт, путешествия. Именно в этом я реализуюсь. И есть еще одна причина, по которой я не влезаю в свой бизнес: со мной работают молодые амбициозные →



менеджеры, приходящие с целью «порвать всех конкурентов», «стать лучшими» и т. п. Мое постоянное присутствие только помешало бы им.

**Многие бизнесмены тратят много времени на свой бизнес, потому что боятся его потерять. А ты не боишься?**

Раньше боялся, но однажды моя хорошая знакомая (и коуч) задала мне прямой вопрос: «Представь, что ты уже потерял свой бизнес, что ты будешь делать?». Я ответил ей: «Начну с нуля». С тех пор я успокоился на этот счет.

**Работал ли ты когда-нибудь не на себя?**

Окончив институт, я пошел работать в спортивный магазин. Проработав там месяц и получив зарплату, я понял, что у руководителей магазина нет ничего такого, чего бы не было у меня, но почему-то у них деньги есть, а у меня — нет. Осознав это, я ушел на вольные хлеба. Устроился в пейджинговую компанию (тогда мобильная связь была только в виде пейджеров) и очень скоро понял, что есть большая разница в том, продам я двадцать пейджеров или сорок.

**То есть, ты рано понял, что твой уровень заработка зависит только от твоих усилий?**

А как вообще этого можно не понимать? Для меня явля-

ется загадкой, зачем люди идут работать на зарплату, скажем, охранником или продавцом. Не исключено, конечно, что у кого-то именно такое призвание.

**Я правильно понимаю, что в твоём лице можно увидеть тот редкий случай, когда первый бизнес не лопнул, а развивается до сих пор?**

Да, хотя он и трансформировался несколько раз за эти годы. Большинство людей, начинавших одновременно со мной, либо ушли из этого бизнеса, либо разорились... Некоторые ушли в «финансовый космос», мой же бизнес занимает срединную нишу.

**Сколько лет тебе было, когда ты стал успешным бизнесменом, и как ты это понял?**

Когда мне было двадцать девять или тридцать, у меня в фотоальбоме стали появляться яркие фотографии. До этого все фото были одинаковые — в каких-то унылых кабаках с плохой едой и серыми лицами. А тут появились такие, которые стало интересно пересматривать.

**Спортивные? Ведь, насколько я знаю, ты попробовал себя во многих видах спорта...**

Я занимался и виндсерфингом, и кайтбордингом, и сноубордингом, и горными лыжами. Еще хоккеем, большим и настоль-



**«И если ты сегодня сыграл честнее, чем вчера — это тоже победа над собой»**

ным теннисом, мотоциклетным спортом... В последнее время я стал более рационально относиться к своему времени и здоровью и решил оставить только те виды, которые не очень травмоопасны (каким для меня был, например, хоккей: из-за травм я потерял два лета) и могут остаться со мной до конца жизни.

#### **Тяга к спорту у тебя с детства?**

Мой отец был военнотружущим. Мы жили в воинской части, и в клубе при ней периодически возникали какие-то секции и кружки, в которые все поголовно записывались. Со временем интерес постепенно угасал, а потом образовывался новый кружок, — и все начиналось сначала.

#### **Вряд ли среди них был кружок по гольфу... Как ты начал играть в него?**

Я был в Гонконге с другом, который занимался у китайского тренера, и попробовал с ним за компанию. Когда вернулся домой, начал ездить учиться в Финляндию. Сначала в качестве «кэджи» (человека, который носит клюшки за игроком), потом начал вникать понемногу. Гольф стал затягивать меня.

#### **У российского обывателя есть стереотип, что в гольф играют только умудренные опытом и убежденные седины миллионеры. Это так?**

Наверное, это видение русского человека. По всему миру гольф — это гораздо более демократичная игра, чем принято думать у нас. Наши ближайшие соседи, финны, играют от мала до велика, не стесняясь ни уровня своей игры, ни уровня достатка. В любом финском магазине можно купить набор для гольфа, который будет стоить не дороже, скажем, лыжного костюма, при этом катание на горных лыжах уже давно не считают каким-то элитным видом спорта.

#### **Что для тебя главное в гольфе?**

Главное в нем то, что у тебя нет соперника, кроме себя самого. Ничто не мешает тебе послать мяч в нужную точку, кроме одного — внутренних «демонов», с которыми ты и борешься в течение нескольких часов наедине с самим собой. Психология игры в гольф и психология успеха очень близки. Расстояние от мячика до лунки может многократно «увеличиться» в зависимости от твоего психологического состояния, как и расстояние до целей, которые ты хочешь достичь в жизни. При этом не имеют значение ни твои физические данные, ни пол, ни возраст. В гольфе очень важна честность с самим собой. Тебя никто не контролирует, а свод правил очень толстый. И если ты сегодня сыграл честнее, чем вчера — это тоже победа над собой. Кстати, в гольфе есть еще одна очень важная вещь, которая роднит его с яхтингом — так называемые «до и после». Это атмосфера, когда все собираются вместе, смотрят турнирную таблицу, общаются. Говорят, что каждая десятая сделка в западном мире заключается на гольф-поле. Думаю, это не случайно. Жаль, что в Питере гольф не так популярен. Даже не знаю, что должно произойти для того, чтобы у нас начала развиваться инфраструктура для гольфа... хотя знаю (*смеется*) — президент должен начать в него играть.

#### **Резюмируй несколько главных принципов успеха.**

Свобода. Свобода выбора. Свобода принятия решений. Уверенность. Честность. Еще любовь и вера. Я верующий человек, я благодарю Бога каждый день и прошу у него веры, любви и радости.

**В**