



АГАТ. МЫ ВМЕСТЕ

Корпоративный журнал
для сотрудников ГК «АГАТ»

№13/ЛЕТО-ОСЕНЬ




*Лучшие идеи приходят как шутки.
Сделайте ваше мышление как можно
более веселым.*

Дэвид Огилви

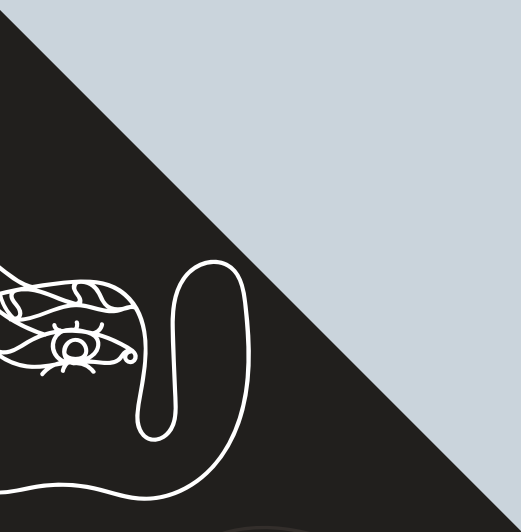
*Все с детства знают, что то-то
и то-то невозможно. Но находится
дурак, который этого не знает,
он-то и делает открытия.*

Альберт Эйнштейн




*Творческий человек
работает с ограничениями.
Борьба с ними позволяет
нам открывать
новые горизонты. Ограничения
и создают давление, которое
выталкивает нас
в новые измерения.*

Дэнни Грегори




*Креативность просто соединяет вещи.
Если вы спросите креативных людей,
как они сделали что-то, они почувствуют
себя немного виноватыми, потому что
на самом деле они ничего не делали, они
просто что-то увидели. Через некоторое
время это им показалось очевидным. Это
произошло потому, что они смогли объеди-
нить свои предыдущие познания и синте-
зировать новые. И причиной того, что они
смогли сделать это, стало то, что у них
было больше опыта, или что они думали
больше о своем опыте, чем другие.*

Стив Джобс



*Мы рождаемся на свет со способностями
и силами, позволяющими делать
почти все, — во всяком случае
эти способностей таковы, что могут
повести нас дальше, чем можно себе
легко представить; но только
упражнение этих сил может сообщить
нам умение и искусство в чем-либо
и вести нас к совершенству.*

Джон Локк



*Не сравнивайте себя
с великими. Лучше вдохновляйтесь
их примером и преданностью делу.
Сравнивайте себя с пчелами
и продолжайте лететь вперед.*

Дэнни Грегори





Дорогие друзья!

Еще буквально в январе-феврале мы думали, будто знаем, что будет через месяц, два или три. Уверенно строили планы. И все изменилось в одно мгновение. Сейчас мы строим планы на неделю, месяц, но ежедневно их пересматриваем, меняя стратегию в зависимости от ситуации за бортом.

Что мы чувствуем, когда рушатся наши планы, когда внешняя обстановка меняется кардинально? Мы испытываем дезориентацию, стресс и порой теряем инициативу. А все потому, что мы считали свои планы уже практически свершившимся фактом. Нам кажется, что осталось лишь дойти до определенной точки к нужному времени.

Теперь мы понимаем, что это совсем не так. Новый вирус заставляет компании переводить сотрудников на удаленную работу, стартап-компании уничтожают старые рынки и создают новые, компании-гиганты добавляют себе совершенно непрофильную деятельность — те же Google и Amazon осваивают банковское дело, а «Сбербанк» развивает телемедицину. Внешние потрясения в один миг меняют правила игры и рушат традиционные методы работы, а глобальным трендом стала необходимость непрерывно развиваться. Мы уверены, что эту динамику задает человек. Именно человек — активный, созидающий и в первую очередь — креативный.

Приглашаем вас к размышлению о том, что такое креативность. Мы редко задумываемся об идеях, которые реализуют другие компании, не часто видим новые возможности и не знаем все ниши, в которых можем получить прибыль. Как их найти? Очевидно, нужно знать, как искать. К примеру, чтобы улучшить технику упаковки воздушных подушек в автомобилях, специалистам помогла техника оригами. Она же пригодились инженерам, чтобы свернуть телескоп и поместить его в космический корабль. Кто бы мог подумать, что соединение идей из совсем разных сфер может привести к успеху?

Мы об этом не задумываемся, но часто новшества происходят благодаря связям между различными, а иногда и противоположными сферами деятельности. Научившись находить модели и закономерности в необычных сферах, мы сможем открывать связи между разными направлениями. Но распознавать модели и закономерности не так легко, как может показаться на первый взгляд. Именно такой поиск мы считаем креативностью и приглашаем вас к размышлению о том, как и где нам искать новые пути для личного развития и развития компании. На страницах этого номера мы с вами научимся побеждать стресс и познакомимся с нашими коллегами, опыт которых станет ярким примером успеха и созидания, разложим технологии креативности на составные части, разольем идеи по колбам и выведем рецепт состояния, «чтобы дзынькало», как говорит герой нашего журнала.

Интересного вам чтения и поиска креативных идей!

С уважением,
Иван Мамочкин

В ЭТОМ НОМЕРЕ

АГАТ. МЫ ВМЕСТЕ

СОЗДАЕМ
НОВОСТИ



4

ЖЕЛАЕМ
УСПЕХА



10

ЗРИМ
В КОРЕНЬ

Креативность —
новый способ выжить?



12

ВОСХИЩА-
ЕМСЯ

«Чтобы дзынькало!»

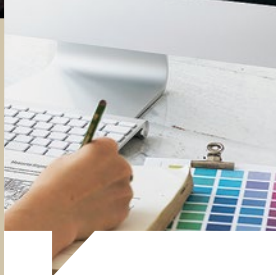
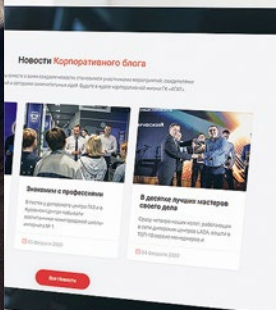


20

РАБОТАЕМ
ПО-НОВОМУ

Всё по-новому → 30

Вызов принят → 32



30

ЗНАКОМИМСЯ
С ЛУЧШИМИ

Он открывает душу
автомобиля → 36

Александр Балашов:
«Делаю, что люблю» → 40

Быть сопричастной жизни
клиентов → 44

Настоящая победа никогда
не бывает случайной → 48



36

ЧИТАЕМ
КНИГИ

Все о математике
творчества, и где найти
на него время



52

УЧИМСЯ

АУРА 2015–2019: будущие руководители показали мастер-класс



56

ОТКРЫВАЕМ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

По следам Александра Дюма: от Нижнего Новгорода до Махачкалы



60

ЗАЖИГАЕМ

Путешествия. Приключения. Встречи → 68

Как-то раз в Контактном центре отмечали Хеллоин → 69

В гости к Снегурочке и не только → 70

Знакомим с профессиями → 71



68

ИГРАЕМ И ВЫИГРЫВАЕМ

Спортивная перезагрузка



72

БУДЕМ ЗДОРОВЫ

Как сделать стресс своей точкой роста



76

С МАЛЕНЬКИМИ ЧИТАТЕЛЯМИ

Откройте свою суперсилу



78

О ЛИЧНОМ

С любимыми не расставайтесь



83

В ДЕСЯТКЕ ЛУЧШИХ МАСТЕРОВ СВОЕГО ДЕЛА

Сразу трое наших коллег, работающих в сети дилерских центров LADA, вошли в ТОП-10 сервис-менеджеров и технических экспертов марки. Евгений Шалявин — директор сервисного центра LADA в Тайшетском переулке в Волгограде — занял первое место в десятке лучших, Андрей Крупенников — директор сервисного центра LADA на улице Ленина в Волгограде стал девятым в этом престижном списке, а лучшим техническим экспертом судьи признали Сергея Чуракова (ДЦ LADA Н. Новгород), он на четвертом месте рейтинга в своей подгруппе.



Андрей Крупенников (справа)

О победах в профессиональном чемпионате по линии бренда стало известно после окончания Третьего Всероссийского конкурса профессионального мастерства, который «АвтоВАЗ» проводил в конце прошлого года. Всего в конкурсе по шести номинациям на первых этапах участвовали свыше полутора тысяч специалистов, в финал вышли лишь шестьдесят, в том числе и наши коллеги. Как обычно, они прошли через отборочные тестирования, где отвечали на каверзные вопросы и решали задачи. Задание второго этапа профессионального соревнования среди руководителей отделов продаж предполагало изготовление видеоролика на тему «Совещание». Сюжет к видеоролкам конкурсанты писали самостоятельно. А вот бороться за призовые места и позиции в рейтинге на завершающем этапе отправились в Сочи.



Сергей Чураков (справа)

Заключительная часть конкурса состояла из пяти шагов, здесь на практике оценивались такие качества, как умение руководить коллективом, разбираться в бизнес-процессах, анализировать эффективность и продуктивность отдела и каждого отдельного сотрудника, требовалось продемонстрировать навыки вести переговоры и разнонаправленные беседы. Сложность добавляла размытость заданий — так, помимо знаний и навыков, востребованной оказалась способность к творчеству и неординарности!

Мы поздравляем коллег с наградами и желаем успехов и новых побед! Уверены, они не заставят себя ждать!



Евгений Шалявин (справа)

НИЖНИЙ НОВГОРОД

ОТКРЫТ НОВЫЙ ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР LADA

В марте 2020 года компания «АГАТ» в Нижнем Новгороде открыла новый дилерский центр LADA. Салон отечественного бренда расположился на ул. Родионова, 203 в одном здании с дилерским центром Hyundai, заняв территорию бывшего салона Ford. Для компании это уже шестой дилерский центр данного бренда.

Площадь центра — 1925 квадратных метров. Половина из них отведена под шоу-рум для 12 автомобилей. Пропускная способность сервисной станции площадью 929 квадратных метров, оборудованной специализированными постами, — до 30 автомобилей в день.

Реконструкция дилерского центра началась в ноябре 2019 года. В 2020 году ГК «АГАТ» планирует продать в этом автоцентре до 1000 новых автомобилей LADA.

Всего в Нижнем Новгороде насчитывается пять дилерских центров LADA, два из которых — в компании «АГАТ», и это очень серьезная конкуренция для команды наших салонов. Уверены, что слаженная работа и высокие стандарты обслуживания клиентов станут залогом отличного результата! ▶



ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР RENAULT ВСТРЕЧАЕТ КЛИЕНТОВ

Еще один специализированный и высокотехнологичный дилерский центр по продажам и обслуживанию автомобилей знаменитой французской марки Renault открыла наша компания. Теперь — в Нижнем Новгороде. Он располагается на Комсомольском шоссе, 7Г.

От момента принятия решения до открытия дилерского Renault прошло полгода. За это время «АГАТ» отлично справился со всеми административными вопросами запуска еще одного направления продаж в столице Приволжья, выиграл у конкурентов тендер, подписал дилерский договор, провел реконструкцию здания в соответствии с требованиями дистрибьютора и открыл свои двери любителям ярких и привлекательных автомобилей для комфортной и энергичной жизни.

Очередной выбор нашей компании российским представительством Renault в качестве своего дилера объясняется отличным опытом сотрудничества: «АГАТ» уже имеет два автосалона бренда в Астрахани и Ставрополе, успешно прошел путь открытия подобных дилерских центров, знает и предельно точно соблюдает принципы



французского производителя, а именно открытость и прозрачность бизнеса, умение ценить вложенные в автомобили усилия людей, чутко относиться к покупателям и поддерживать с ними эмоциональную связь. Все это для бренда Renault имеет немаловажное значение.

Монтажные работы в автосалоне и переоформление помещения общей площадью почти 2000 квадратных метров прошли в строгом соответствии с эскизным проектом. К слову, непосредственно шоу-рум в дилерском центре Renault на Комсомольском шоссе занимает четвертую часть этого пространства (550,6 м²), почти столько же — цех технического обслуживания и ремонта (402 м²), еще 100 квадратных метров отвели под пункт мойки автомобилей. В интересах посетителей и для удобства сотрудников сервисной зоны создано 14 постов приемки автомобилей в сервис, технической диагностики, ремонта двигателей и КПП и участок регулировки углов установки колес.

До конца года дилерский центр Renault в Нижнем Новгороде планирует продать более 500 автомобилей французского производителя и произвести ремонт свыше 1000 авто. Мы поздравляем коллектив дилерского центра с открытием и желаем удачного воплощения задуманных идей и планов!



«АГАТ-ЛОГИСТИК» — ДИПЛОМАНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ

Поздравляем транспортную компанию «Агат-Логистик» с победой в общероссийском конкурсе грузоперевозчиков и новым статусом дипломанта Национальной премии «Грузовики и дороги — 2019». Отметим сразу, заслуги коллег признаны на самой престижной профессиональной площадке страны в сложной и высококонкурентной номинации «Специализированные автоперевозки».

Претендентам на премию следовало соответствовать организационным требованиям в части юридической регистрации в России и прозрачности деятельности на рынке услуг, критериям, специально сформулированным под каждую номинацию, и отличиться внедрением в рабочие процессы новых технологий и инновационных решений.

Получить Национальную премию по восьми номинациям стремились свыше 50 компаний. Лауреатами стали те, кто занял больше всего первых мест по позициям в «своей» подгруппе конкурса, а дипломантами признали компании, набравшие максимальное количество конкурсных баллов.

В составе жюри премии находились представители автодорожной отрасли и российских гильдий логистики, Министерства транспорта РФ, сотрудники

специализированных научных институтов и финансисты — всего 25 экспертов. Награждение победителей проходило торжественно в конце ноября в отеле Courtyard by Marriott Moscow City Center. Призеры Национальной премии получили хрустальные статуэтки и свидетельства, подтверждающие высокое мастерство и лидирующие места в национальном рейтинге грузоперевозчиков.

Добавим, Национальную премию «Грузовики и дороги» учредил одноименный информационный портал в союзе с Межотраслевым экспертным советом по развитию грузовой автомобильной и дорожной отрасли (МОЭС), а партнерскую поддержку оказывают Министерство транспорта РФ и Система «Платон». Премия вручается с 2017 года ежегодно и призвана сформировать национальный рейтинг перевозчиков грузов, распространять передовые методы, технологии управления и успешные бизнес-практики по всей стране, а заодно и задать всем участникам рынка высокие стандарты работы и безупречный уровень предоставления услуг. ▶

ВОЛГОГРАД

ПОЧЕТНАЯ БРОНЗА

В конкурсе на звание лучшего менеджера по продажам автомобилей KIA — 2019 наш коллега Иван Диканев (ДЦ KIA, Волгоград) занял почетное третье место. Он стал третьим среди 399 продавцов со всей России.





Конкурс проходил в несколько этапов. Первые этапы велись дистанционно и включали в себя тесты на знание продукта и на клиентоориентированность. К примеру, среди заданий были такие: написать письмо клиенту, который перешел к конкуренту, чтобы вернуть его в наш ДЦ; продать автомобиль в компьютерной игре (симуляторе продаж), снять видеоролик — презентацию одной из опций любого автомобиля из модельного ряда. В результате выполнения этих и других заданий до финала дошли 24 менеджера из 399.

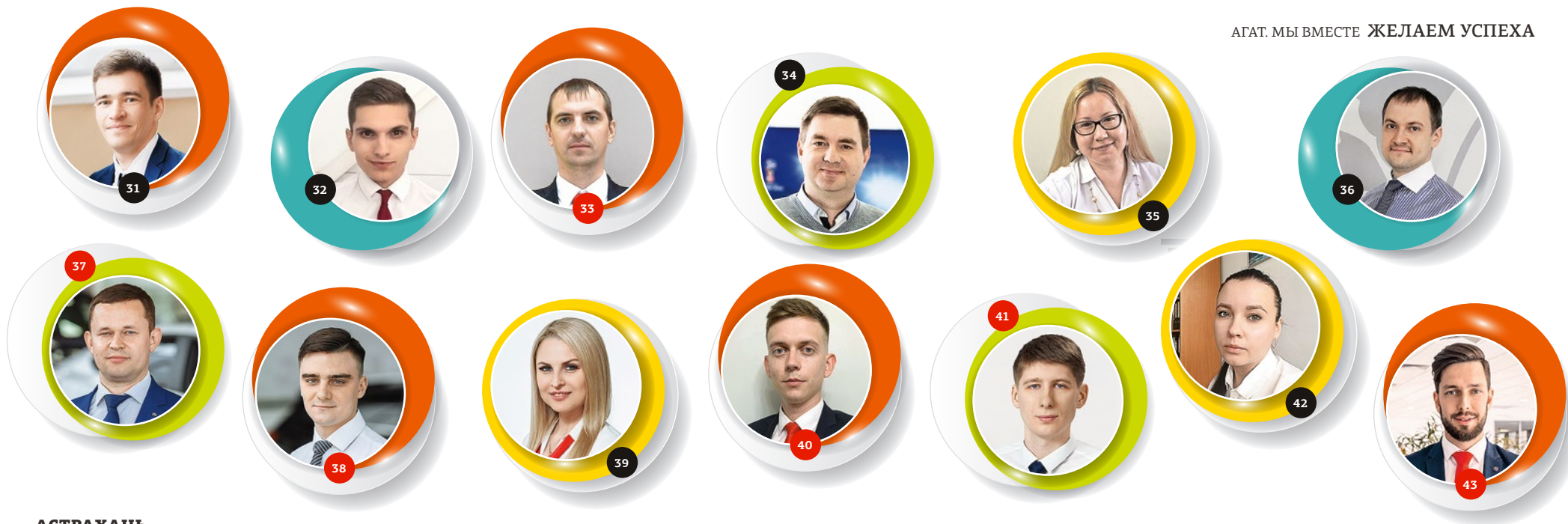
Финал конкурса проходил в московской Академии KIA и состоял из пяти шагов: презентации автомобиля, завершения сделки, продажи дополнительного оборудования, решения кейсов (нестандартные ситуации в продаже автомобиля) и логических заданий.

«Больше всего мне запомнилось, конечно, переживание за то, чтобы достойно представить наш ДЦ KIA и группу компаний «АГАТ» в целом. Хочет отметить, что этапы не были простыми, несмотря на то, что большинство из них касались повседневной работы. Особенно трудным показался этап логических задач, — вот тут всем финалистам пришлось изрядно попотеть. Да и в остальных вопросах пригодились абсолютно все навыки работы с клиентами, так как задания были разносторонними», — поделился своим впечатлением Иван.

В итоге Иван Диканев отлично справился со всеми заданиями и достойно представил нашу компанию как одну из самых лучших в автомобильном бизнесе. Поздравляем Ивана с бронзовой наградой! 🏆

КАДРОВЫЕ НОВОСТИ





АСТРАХАНЬ

1. Дмитрий Левин, директор по послепродажному обслуживанию ДЦ ГАЗ
2. Альберт Мендалиев, руководитель отдела продаж ДЦ ГАЗ
3. Кайдар Жумагалиев, руководитель отдела продаж ДЦ Renault

ВЛАДИМИР

4. Иван Белов, региональный директор и директор ДЦ Toyota/Lexus
5. Андрей Палагин, директор по послепродажному обслуживанию ДЦ Toyota/Lexus
6. Роман Парфенов, руководитель отдела продаж ДЦ Toyota/руководитель отдела продаж автомобилей с пробегом

ВОЛГОГРАД

7. Яна Коломийцева, руководитель отдела качества ДЦ Toyota на Авиаторов
8. Никита Шейн, директор ДЦ Skoda/Hyundai
9. Степан Ильин, директор по послепродажному обслуживанию ДЦ Skoda/Hyundai
10. Станислав Жабин, руководитель отдела продаж ДЦ KIA
11. Артем Савин, директор по послепродажному обслуживанию ДЦ KIA
12. Амин Азаматов, руководитель отдела продаж ДЦ Lexus
13. Сергей Данилов, директор по послепродажному обслуживанию ДЦ Toyota Восток
14. Евгений Каныгин, руководитель отдела продаж ДЦ ГАЗ

ИВАНОВО

15. Андрон Мамочкин, директор ДЦ Toyota
16. Егор Чирков, руководитель отдела продаж ДЦ Toyota

КРАСНОДАР

17. Манушак Микаэлян, руководитель отдела кредитования и страхования

НИЖНИЙ НОВГОРОД

18. Никита Абрамов, руководитель отдела продаж ДЦ Hyundai на Московском шоссе
19. Константин Гризодуб, руководитель отдела качества ДЦ Hyundai на Московском шоссе
20. Юрий Шпилевский, заместитель начальника отдела продаж автомобилей в лизинг
21. Александр Александров, руководитель отдела продаж ДЦ Renault
22. Сергей Рубежев, руководитель группы контроля выполнения стандартов

23. Сергей Косырев, руководитель отдела продаж ДЦ LADA на Родионова
24. Алексей Кашин, бренд-директор LADA/GAZ/UAZ/KAMAZ и директор ДЦ Hyundai/LADA на Родионова
25. Елена Кенчадзе, бренд-менеджер по маркетингу и рекламе Mitsubishi/Skoda/KIA/Renault
26. Дарья Власова, руководитель отдела качества ДЦ LADA/Hyundai на Родионова
27. Михаил Иванов, директор центра персонализированного обслуживания клиентов
28. Инна Макарова, руководитель отдела качества ДЦ Lexus
29. Илья Навдаев, директор по персоналу
30. Михаил Жирков, директор центра телемаркетинга
31. Евгений Елизаров, руководитель группы общеправовой и претензионно-исковой работы, юридический отдел
32. Иван Кругликов, руководитель отдела подготовки автомобилей к продаже
33. Дмитрий Зайцев, директор по послепродажному обслуживанию ДЦ Toyota
34. Сергей Шукаев, директор направления Trade-in
35. Елена Чанаева, директор по продажам «А-Лизинг»

РОСТОВ-НА-ДОНУ

36. Виктор Бородин, директор по послепродажному обслуживанию ДЦ ГАЗ

САРАНСК

37. Петр Зотов, директор по послепродажному обслуживанию ДЦ Hyundai
38. Сергей Лесняк, руководитель отдела продаж автомобилей с пробегом ДЦ Hyundai
39. Наталья Учеваткина, руководитель отдела по кредитованию и страхованию

САРАТОВ

40. Александр Маркелов, руководитель отдела продаж автомобилей с пробегом
41. Валентин Займенцев, директор по послепродажному обслуживанию ДЦ LADA

СЫКТЫВКАР

42. Оксана Тимонина, руководитель отдела качества ДЦ Toyota
43. Алексей Трапицын, руководитель отдела продаж ДЦ Toyota

● — участник кадрового резерва **Е**

КРЕАТИВНОСТЬ — НОВЫЙ СПОСОБ ВЫЖИТЬ?

Как мы себя ощущаем, когда роботы буквально «дышат» в затылок? Сколько профессий перейдет в ведение искусственного интеллекта? Размышляя о востребованности наших специальностей в ближайшие 5–10 лет, кто-то может загрустить, кто-то — начать жаловаться, а кто-то — преодолевая собственный страх, продолжит действовать, принимая новую реальность. Какие качества человека и специалиста будут нужны в ближайшем будущем?



Если проанализировать список вакансий на любом из сайтов по поиску работы, то мы увидим, что одни из наиболее востребованных специалистов — креативные сотрудники, которые отличаются высокой стрессоустойчивостью. Вроде бы со стрессоустойчивостью все понятно, однако ни один работодатель не объясняет, кто же такой креативный сотрудник. Тот ли это человек, кто находит оригинальные решения для стандартных задач, или это тот, кто развивает в себе (и в других!) творческий потенциал? Вопросов много, но давайте разберемся, почему все-таки востребована эта самая креативность, что это такое и можно ли стать креативным?

ЭЙ, КРЕАТИВНОСТЬ, ТЫ НАМ ЗАЧЕМ?

С латинского креативность означает созидание, соединение; во времена древних греков и римлян постоянно синтезировать в уме идеи и решения считалось нормой. В средневековье термин применяли в негативном ключе в отношении бунтарей, взрывающих своими творениями «правильное» искусство. Позже, допустив многообразие взглядов на мир, к людям креативным причислили изобретателей и тех, кто, непривычно глядя на мир, наполнял его иными смыслами, идеями и предметами. Так, постепенно окрепнув и осмелев, креативность из пространства творческих работников легко шагнула в повседневный мир и стала неотделимой частью практически любой работы. Но зачем она всем нам?

«Во-первых, **вы начинаете стремительно глупеть**», — ответит нам креативность и будет права. Да, да, как бы жестко это ни звучало! Вы заметили, что сегодня люди меньше читают, в раннем возрасте приучаются пользоваться гаджетами, не обрабатывают глубоко и вдумчиво поступающую информацию. Результаты исследований говорят: люди в возрасте 60 лет обладают лучшей памятью, чем те, кому сегодня только 20 лет. Молодое поколение реже пользуется функциями мозга, связанными с запоминанием, делегирует их гаджетам и интернету. Мозг выполняет действия, однако они упрощаются. Доказано: текст, прочитанный методом скроллинга, усваивается лишь на 30%, другими словами, книга, прочитанная на компьютере с помощью мыши, перерабатывается поверхностно. В это же время компьютеры продолжают «умнеть» и производить новое знание, а мы с вами стоим перед выбором: какие навыки прокачивать в себе, чтобы не соперничать, а управлять ими.

«Во-вторых, — скажет она нам, — **жизнь стала другой, вы живете и работаете не так, как пару десятков лет назад**». Изменения идут глобальные, тектонические, и дело не только в новых технологиях. У нашей эпохи, бесспорно, особый культурный дух, который формирует человек креативный, информированный и активный. Перемены происходят благодаря ему, а не с ним. Когда мы становимся лишь приёмниками перемен, загнав в угол свои природные способности к изобретательству, а не источниками новшеств, то плетемся в хвосте прогресса, силясь догнать тех, кто впереди. И все равно не успеваем.

«В-третьих, **созидательные способности заложены в человеке генетически и определяют биологическую и интеллектуальную эволюцию**», — поставит наша собеседница последнюю точку в вопросе о своей необходимости. И действительно, креативность — это та сила, которая позволяет производить бесконечное число альтернатив будущего и выбирать из них самые продуктивные и благоприятные, а заодно дает возможность не сойти с ума и не стать жертвами обстоятельств, справиться с возрастающей турбулентностью мира, с многообразием новой информации. И в довершение она делает необыкновенно интересной, увлекательной выбранную нами профессиональную стезю и в случае необходимости помогает быстро привести в нее веяния новой, еще не знакомой области. Ведь креативность — это не что иное, как способность устанавливать неочевидные связи между очевидными вещами, умение соединять несоединимое, генерировать свежие нестандартные идеи через переосмысление, взаимосвязь и преобразование старых.

Итак, мы поняли, что во всех нас есть ген креативности. А теперь переходим к самому интересному — познакомимся с моделями поиска новых возможностей через способы генерирования креативных идей. ►



Креативность — это та сила, которая позволяет производить бесконечное число альтернатив будущего



СОЕДИНЯЕМ РАЗНЫЕ ЯВЛЕНИЯ

Вот перед вами лист бумаги с пунктирами, точками и непрерывными линиями. Если кропотливо сгибать его по заданным контурам, можно получить прыгающую лягушку, журавлика, кораблик или любую желаемую фигуру. Это оригами — древнее восточное искусство, в котором когда-то мы все пробовали свои силы: развивали моторику рук, пространственное мышление, играли... И даже не подозревали, что в незамысловатом развлечении таятся сила научного знания и удивительные возможности. Использование оригами там, где ему, кажется, не место: в авиации, хирургии, автомобилестроении, в космосе, — привело к созданию прорывных решений.



Одна дисциплина не только меняет другую, но и создает нечто совершенно инновационное и очень нужное человечеству

Самой первой инженерной находкой оригами стала схема складывания твердых поверхностей, разработанная японским астрофизиком. Он использовал складки оригами как петли для сложения поверхностей, которые легко разворачивались в пространстве до заданных параметров. Эта разработка стала основой для разработки в космосе фотоэлементов солнечных батарей японского спутника Space Flight Unit в 1995 году. И эту же конструкцию тройного сворачивания применили для доставки на орбиту и разворачивания затем на месте японского телескопа JamesWebb.

В 2004 году был успешно развернут первый в мире лепестковый солнечный парус, который использовался как двигатель аппарата IKAROS. Парус — мембрану размером 14x14 метров и толщиной всего несколько микрометров — доставили в космос в сложенном виде и развернули без малейших повреждений. Но как же сложить в десятки раз большие поверхности, например, телескоп с диаметром главной линзы Eyeglass («Окуляр») не менее ста метров — это размер футбольного поля? «Окуляр» требовалось доставить на космическом челноке и разместить на расстоянии 42 километров от Земли без повреждения тончайших мембран. Ученые использовали оригами-схему «зонтик», разделив линзу на плоские кольца. Ее сложили в компактный цилиндр, и она оказалась способной поместиться в грузовой трюм космического корабля, а по прибытии на место без труда раскрыться до заданных параметров. «Зонтичная» разработка теперь является основной для доставки в космос будущих

усовершенствованных телескопов, которые придут на смену устаревающему «Хаббл». Предварительные испытания на пятиметровой линзе прошли успешно.

Получается, что одна дисциплина не только меняет другую, но и создает нечто совершенно инновационное и очень нужное человечеству. Благодаря оригами появились сердечный стент и новый алгоритм складывания подушек безопасности. Когда к оригамистам обратились инженеры-дизайнеры автомобильного концерна Mercedes-Benz с просьбой разработать самый оптимальный вариант складывания подушек безопасности, те предложили в качестве основы оригамные сгибы насекомых. Так удалось наилучшим образом упаковать плоское полотно в маленькое пространство и обеспечить ему способность раскрываться в заданных скоростных параметрах.

Еще один пример пользы законов сложения оригами людям — возможность оперировать в теле без разрезов с помощью сердечного стента. Тончайшая металлическая трубочка складывается в микроцилиндр, продвигается по полым органам человека к месту назначения и раскрывается, чтобы расширить венозное или сосудистое русло или чтобы захватить и удалить тромб. В этой разработке инженеры использовали схему складывания оригами «водная бомбочка» — элемент, которому обучаются все начинающие оригамисты. Сегодня они размышляют над задачей точечной доставки лекарств к поврежденным органам, чтобы избежать побочных эффектов и даже пытаются свернуть ДНК.

Так, соединив технику оригами и математику с задачами совершенно иных областей нашей жизни? мы получили невероятные решения и новые продукты, изменившие будущее. Знайте, у идей, техник и законов много выигрышных вариантов сочетания и комбинирования. Заметим, что соединять можно все что угодно, даже порой несовместимое и не связанное — виртуальное и реальное, земное и космическое. Примеры? Наши мобильные телефоны, соединившие компьютеры, музыкальные плееры, игровые приставки и непосредственно сам телефонный аппарат. А еще заправки с супермаркетами, кафе, рестораны и улицы с точками Wi-Fi доступа, автомобили с аудиосистемами и навигаторами и много чего еще.



НАХОДИМ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТИ

А теперь вопрос к мужчинам. Представьте, что вы начинающий художник, студент художественной академии. Как бы вы познакомились с девушкой, сидящей рядом с вами на уроке рисования, причем рисуете вы обнаженную натурщицу, которая находится всего в нескольких метрах от вас?

Оказавшись в такой ситуации, один студент нарисовал уродливую, мультяшную фигуру в той же самой позе, что и натурщица. Его причудливое существо было коренастым, с торчащими зубами и выпученными глазами, с непропорционально малюсенькими ручками и ступнями. Преподавателя работа не впечатлила, он назвал рисунок «уродливым» и «отвратительным». Однако автор возразил: «Уродство — это новая красота!» Девушка мечты художника была под впечатлением его мудрости. Она улыбнулась и сказала: «Это интересно. Мне понравилось, как ты ответил».

Так странно нарисованное существо зажгло искру между двумя молодыми художниками. За следующие несколько недель разговоры по поводу рисунков переросли в приятельские отношения, их объединяло общее видение маленьких уродливых персонажей, которые так дико отличались от современных гламурных параметров. Отвергая идеалы кукольной красоты

и широкоплечих рыцарей в блестящих доспехах, оба представляли совсем другую реальность, где жили нестандартные персонажи с малюсенькими глазами, висячими ушами и торчащими зубами. Пара просто излучала любопытство, объединившись благодаря общим идеалам. Они не представляли, что могут использовать свои фантазии в бизнесе. Но потом произошел внезапный поворот событий: после окончания университета девушке пришлось уехать в родную страну, а герой начал писать от руки любовные письма и на каждом из них оставлял рисунок того уродливого персонажа, который свел их вместе, — неуклюжего и одновременно великолепного маленького толстого монстра с глубоко посаженными глазами, глупым выражением лица и улыбкой с пробелами между зубами.

К Рождеству девушка купила немного ярко-оранжевого фетра и сделала первую поделку — грубо сшитую кукольную

версию персонажа, которую прислала своему парню в подарок. В тысячах километров от нее, он открыл свой подарок и был восхищен. Сделанная с любовью, сшитая вручную игрушка была метафорическим трофеем — вещественным доказательством, что его любовь взаимна. Художник показал куклу приятелю, владевшему магазином японской поп-культуры, и тот шокировал его своей реакцией: «Отлично! Я возьму двадцать таких!» Воодушевленная девушка сшила вручную еще 20 кукол, и все они по 30 долларов за штуку были проданы в первый же день. За год пара вышла на ярмарку игрушек Нью-Йорка, и скоро они объявили помолвку. Куклы стали популярными, они подводили мощную черту под невозможными стандартами красоты.



Отклоняясь от норм, мы начинаем мыслить круто и не популярно

Эта романтическая история — яркий пример еще одного способа рождения креативных идей, которая заключается в противодействии принятым стандартам, нормам и правилам. Отклоняясь от норм, мы начинаем мыслить круто и не популярно, создаем новые модели и концепции, рождаем смелые идеи, превращаем недостатки в достоинства и в итоге перевоплощаемся в своего рода творцов. Взгляд на действительность с такой точки зрения позволяет иначе посмотреть на старые идеи, распознать мейнстрим, персонифицировать себя и выгодно отличаться от массы. Ведь способность мыслить противоположностями заложена в нас, вспомните только, как мы слушаем музыку, которую не принимают наши родители, меняем стандартные заправки на те, что в виде жуков и бэтмэнов, или пьем Red Bull, несмотря на его ужасный вкус. ▶



ВСЕ НОВОЕ — ХОРОШО ЗАБЫТОЕ

Вы заметили, как периодически оживает мода на ретро? То, что было во времена наших бабушек и дедушек, возвращается в современную жизнь уверенно и будет возвращаться еще не раз. Этот тренд наиболее ярко прослеживается в моде. Мода постоянно движется вперед, она — ведущий индикатор крупных изменений во вкусах, предпочтениях и стиле жизни. Экономический спад 2008 года стимулировал резкий скачок спроса на винтажную одежду, старые украшения, сшитые своими руками наряды и на работы менее известных независимых дизайнеров. Возвращение не так просто предвидеть, но это предсказуемо, если хорошенько задуматься о характере сегодняшних поколений и тщательно понаблюдать за развивающейся культурой потребления. До изобретения интернета культуру проката так же нелегко было представить. Но сегодня, с учетом новых технологий, доля временного владения увеличивается как альтернативная бизнес-модель во многих индустриях. Возможно, в сегодняшней реальности нам нужно присмотреться к этому тренду?

Постоянно оглядываться назад и переосмысливать прошлое — это возможность использовать весь диапазон возможностей, которые дает цикличность больших социальных, экономических, технологических и любых других перемен. Как правило, циклические потенциалы мимолетны и малозаметны — здесь нам понадобится скорость принятия решений. Сделать это возможно, если постоянно ожидать перемен, любить их и смотреть дальше, чем смотрят другие.



**Возвращение не так просто предвидеть,
но это предсказуемо...**



НАПРАВИТЬ В НУЖНОЕ РУСЛО

Одна группа людей провела эксперимент с целью уменьшения количества мусора на улицах. В большинстве стран ставят знаки, запрещающие мусорить, но они редко помогают решить проблему. В Стокгольме исследователи захотели выяснить, можно ли сделать так, чтобы люди выбрасывали мусор именно в предназначенные для этого бачки, — и сделали из этого занятия нечто веселое. Они установили устройство с записанными на него звуковыми эффектами на дно мусорной корзины. Представьте, что вы, проходя мимо, выбрасываете в бачок какой-нибудь пакетик, а вам вслед доносится бабах, скрежет, визг, скрип, которые можно обычно услышать только в видеоигре. Матери с детьми стали собираться вокруг волшебных мусорных корзин и выбрасывать любой мусор, какой только можно найти. За один день люди выкинули 72 килограмма отходов, когда обычным показателем был 41 килограмм.



Смещая фокус в свою пользу, мы выигрываем и находим оригинальные подходы, переосмысливаем продукты, сервис или любые другие задачи

Вот так вместо того, чтобы сражаться с мусором, с ним стали играть и повернули людей к новой цели, сменив фокус внимания. Перенаправление позволяет не бороться с непреодолимыми силами, не противиться им, а сменить позицию, намеренно обыграть опыт и получить преимущества. Смещая фокус в свою пользу, мы выигрываем и находим оригинальные подходы, переосмысливаем продукты, сервис или любые другие задачи. Самый важный шаг — осознать, что старыми способами этого не достичь, и запомнить — когда мы не можем одержать верх над непреодолимыми силами, то всегда мы можем перенаправить их в свою пользу. Одним словом, перенаправление — это изменение выбора цели или изменение установки концепта. ►

ВСЁ ПРОСТО!

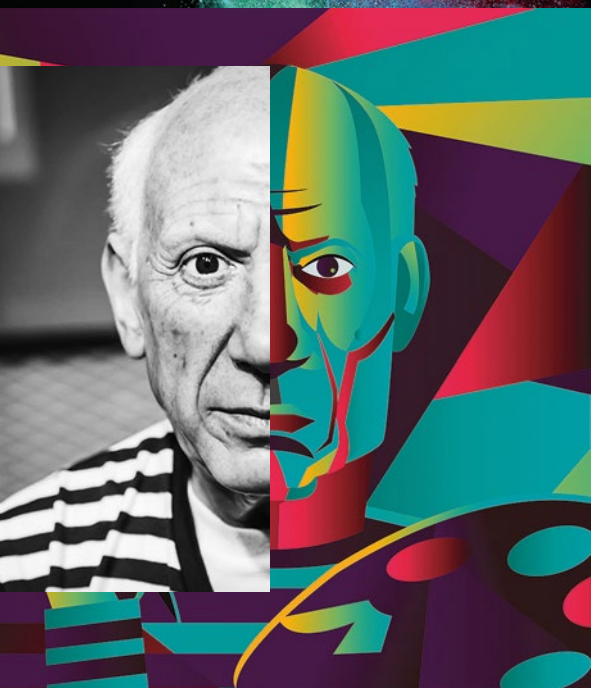
Один известный художник начинал свой творческий путь с реалистичных картин, с естественной цветовой палитрой и любовью к изображению привычных, повседневных сцен. Но слава к нему пришла, когда он «научился рисовать как ребенок». Тогда изображения превратились в объемные геометрические блоки с искаженными чертами. Благодаря такому творческому упрощению и стал известен Пабло Пикассо.



Пабло Пикассо «Первое причастие» 1896 г.
Холст, масло, 166 x 118 см.
Музей Пикассо, Барселона, Испания



Пабло Пикассо «Три музыканта (с собакой)» 1921 г.
Холст, масло, 200,7 x 222,9 см.
Нью-Йоркский музей современного искусства, США



В наш технологичный век наблюдается всеобщий тренд к упрощению. Обратите внимание, веб-сайты стали более элегантными и менее загроможденными. Ведущие производители компьютерной техники приветствуют отказ от некоторых параметров в пользу минимализма. Даже традиционные линии продуктов выигрывают, если создают простой дизайн. Однако упрощение может касаться не только визуального ряда, но и состава услуг. К примеру, исключение дополнительных пунктов из сервиса всегда было выгодным решением. К примеру, прокат автомобилей сегодня стал проще, так как не требует оформления договоров в офисе. Мы можем арендовать автомобиль прямо на парковке, причем без общения со специалистом каршеринговой компании. Отказавшись от офисов, эти компании предложили более удобное решение для клиентов.

Это яркие примеры использования метода — упрощения или фокусирования на определенной идее. Пабло Пикассо как-то сказал, что наш мозг сначала рождает одну идею, а потом легко перерождает, трансформирует ее. И на этом стоит играть. Обдумывая болевые точки своего бизнеса, карьеры, профессии, любого дела, которыми мы заняты, можно найти простые и сфокусированные идеи, через которые открывается мир возможностей.

УСИЛЕНИЕ

Вернемся снова к близкой нам автомобильной теме и в частности к вопросу двигателей. Сравнительно недавно инженеры разработали гибридные и электродвигатели. Toyota Prius в 1997 году был уже с гибридным двигателем. Через десять лет рынок гибридов увеличился, однако они не стали доминировать, как предполагали разработчики. И ни один из автоконцернов не сфокусировался на полностью электрических двигателях. Неуверенность из-за ограниченного заряда батареи и скоростного диапазона заставила автопроизводителей остаться верными двигателям внутреннего сгорания. Оценив все риски, компания Tesla сделала смелую ставку и в 2008 году выпустила первую полностью электрическую машину. Через пять лет компания создала Model S и выиграла ежегодную премию Motor Trend's Car of the Year Award, что позволило компании достичь примерно двух миллиардов долларов ежегодного дохода и вывести товары компании на заоблачный уровень. Основатель Tesla Илон Маск теперь считается одним из величайших инноваторов современности.

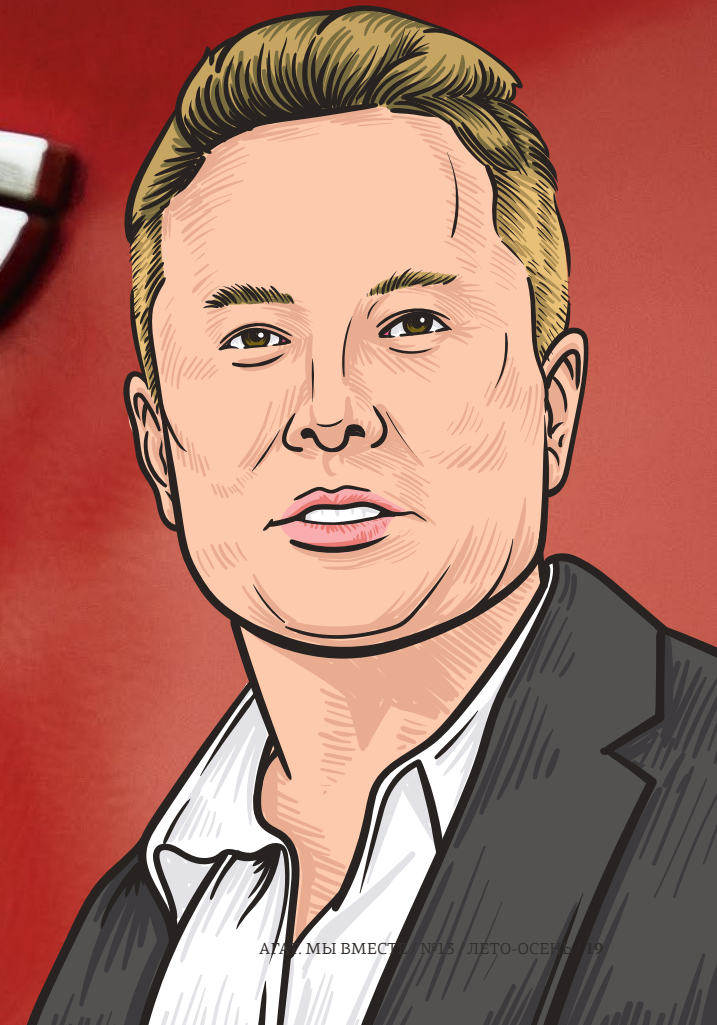
Секрет примененного Илоном Маском метода генерации инновационной идеи состоит в том, что он распознал критически важную характеристику компании (продукта или услуги) и значительно усилил этот элемент. Данный метод креативного мышления как нигде помогает в мире высокой конкуренции.



Основатель Tesla Илон Маск теперь считается одним из величайших инноваторов современности

Как видите, нет ничего сложного в том, чтобы пробудить, а следом и развить в себе прагматическую креативность — способность рождать невероятно оригинальные идеи в окружающих нас сферах. Остается лишь преодолеть инерцию и позволить себе видеть неочевидное в очевидно меняющемся мире — в мире, в котором кроме перемен не остается ни одной константы. Перемены с нами надолго, наверняка навсегда, и оставаться верным прошлым стереотипам восприятия, довольствоваться прежним успехом — все равно, что находиться на грани выживания. Ведь все в этом мире эволюционирует, должны эволюционировать и наш интеллект, и мышление, и все, что с ними связано.

И методы поиска креативных идей, с которыми мы познакомимся, ярко демонстрируют нам альтернативные пути обдумывания проблем и поиска новых возможностей для развития. Теперь мы точно согласимся с креативностью и примем тот факт, что только она способна сделать нас конкурентоспособными... и счастливыми тоже! А знаете почему? Потому что мы постоянно ищем источники счастья и обычно ловим себя на мысли, что ни покупки, ни поездки не делают нас бесконечно и непрерывно счастливыми. Это под силу лишь креативности, рождающей в нас творчество, самореализацию, ведущей нас за руку в новое, еще не совсем понятное будущее. Так давайте научимся не задерживать дыхание и дадим креативности хороший импульс, чтобы она наполнила нашу жизнь новыми красками, озарениями и эмоциями! **Д**



ЧТОБЫ ДЗЫНЬКАЛО!

A photograph of a clown in a bright yellow outfit performing on a stage. The clown is in a dynamic, low-to-the-ground pose, surrounded by a thick shower of white confetti that fills the air and covers the stage floor. The background is dark, making the yellow and white elements stand out. The overall atmosphere is one of joy and celebration.

Тишина... Занавес поднимается. На сцене появляется взлохмаченный седой клоун в солнечном комбинезоне. Затем, словно его зеркальное отражение, выходит клоун, только не седой, а рыжий. А потом мы встречаем зеленого клоуна — в шапке с непомерно длинными «ушами» и такими же длинными башмаками. На сцене совершается диалог клоуна с его внутренним ребенком и со всем миром, а сам герой увлекает нас в путешествие в удивительный мир, где каждый получает шанс создать себя заново, настроить радар успеха и зарядиться идеями... Так начинается любимый во всем мире спектакль великого клоуна и режиссера Вячеслава Полунина «Нежное шоу» — представление, раскрывающее внутренний мир зрителя, обнажающее его душу и выпускающее на свет настоящего человека. Именно такое состояние позволяет выбраться из тоннельного восприятия жизни, расширить горизонты и дает силы творить и созидать.

Photo by Vladimir Mishukov

Кто он?

**Вячеслав
Иванович
Полунин.**

псевдоним Асисяй, —
человек-легенда
мирового масштаба.

Чем знаменит?

Создал **5** театров,
поставил **40** спектаклей,
объехал **52** страны,
7000 раз вышел на сцену, чтобы видеть
1000 счастливых людей каждый вечер.

Что создал и придумал?

- клоуна Асисяя;
- театр клоунады в России;
- новую систему обучения «Всяки-Бяки»;
- Снежную бурю и множество других театральных образов;
- Академию дураков;
- движущийся фестиваль уличных театров «Караван мира»;
- концепцию «Современный карнавал, или Театрализация жизни»;
- лабораторию «Желтая Мельница».

Где и чему учился?

любви к природе — в лесу;
клоунаде — у животных, пьяниц, сумасшедших, детей, а также в театральной библиотеке;
упорству — у мамы;
анализу — в экономическом институте;
успеху — на чужих ошибках;
терпению — у времени;
веселому творчеству с друзьями — в театральной студии;
кое-чему обо всем — в институте культуры;
размаху, страстности и грусти — у России;
быть счастливым сегодня и сейчас — у Индии;
искусству жить — у Франции;
жить взахлеб — у внучки.

Его достижения

Стал радостным и счастливым! ▶



С горящими глазами и пылким сердцем

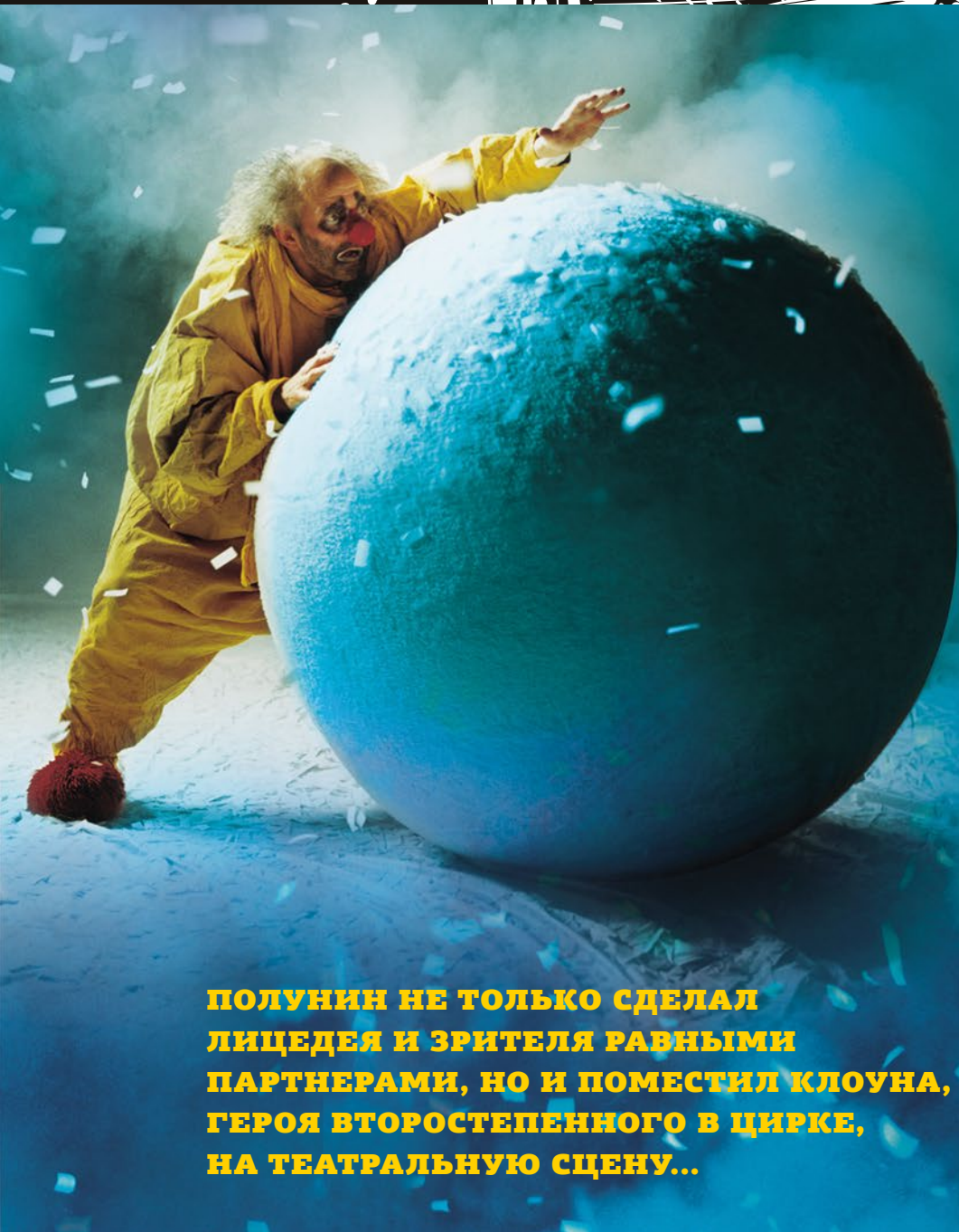
Главным героем спектакля становится снег, и это не случайно. «Как американские киносценаристы любят использовать клоунов, чтобы напугать, так и я использую самое холодное, чтоб согреть сердца» — говорит Полунин и так неочевидно согревает сердца тысяч людей уже более полувека.

В детстве, пока родители работали, мальчишка был предоставлен самому себе: после школы убежал в лес, на речку, наблюдал за жаворонками, сороками, знал все лисьи норы, копировал манеры птиц и зверьков, валялся в траве летом или рыл фантастические туннели в снегу зимой и как-то построил четырёхэтажный шалаш. Он никогда не завязывал шнурков, ходил посередине дороги и однажды сломал забор у дома — все то же самое он делает до сих пор, правда, уже в иносказательном смысле.

В 1981 году к Полунину пришел успех, когда он придумал нового персонажа — клоуна Асися в желтом комбинезоне с красным шарфом на шее и в красных неуклюжих ботинках без шнурков. Образ пришел совершенно случайно, когда Вячеслав в творческих раздумьях увидел висевший в шкафу желтый комбинезон супруги, купленный по случаю к Новому году. Надев его, он понял, что нашел что-то совершенно неожиданное, невозможное, то, чего еще никогда не было — уникальную, загадочную, солнечную личность, которую ждут истосковавшиеся по искренности люди. Тогда же он определил верную позицию клоуна по отношению к зрителю — не сверху вниз, а снизу вверх или на равных. «Уравнивание себя с публикой принесло возможность открываться, не сохранять статус, а искренне говорить о боли, мечте, чувствах», — скажет потом Полунин. Так из просто развлекательных и смешных его проекты переросли в паратеатральные спектакли, органично соединяющие жизнь и искусство. Артисты заиграли на самых высоких клавишах человеческих эмоций, стали выдавать часто не смешную, но такую оздоравливающую клоунаду, что западные доктора стали прописывать шоу Полунина своим пациентам. Он узнал об этом совершенно случайно на гастролях в США от седовласого психиатра в антракте, сообщившего, что уже давно назначает самым тяжелым пациентам лишь одно лекарство — почаще «принимать «сНежное шоу». А другой зритель рассказал, что сшил себе желтый костюм и красные тапочки и когда у жены обостряются болезни, он облачается Желтым клоуном и рассыпает вокруг любимой женщины бумажный снег.

«УРАВНИВАНИЕ СЕБЯ С ПУБЛИКОЙ ПРИНЕСЛО ВОЗМОЖНОСТЬ ОТКРЫВАТЬСЯ, НЕ СОХРАНЯТЬ СТАТУС, А ИСКРЕННЕ ГОВОРИТЬ О БОЛИ, МЕЧТЕ, ЧУВСТВАХ»





**ПОЛУНИН НЕ ТОЛЬКО СДЕЛАЛ
ЛИЦЕДЕЯ И ЗРИТЕЛЯ РАВНЫМИ
ПАРТНЕРАМИ, НО И ПОМЕСТИЛ КЛОУНА,
ГЕРОЯ ВТОРОСТЕПЕННОГО В ЦИРКЕ,
НА ТЕАТРАЛЬНУЮ СЦЕНУ...**

«Есть такая зараза — творить»

Театральные представления, что делает Полуниин, всегда уникальны и не похожи друг на друга, пусть хотя бы в мелочах. Это происходит потому, что он делает их по особой методе в команде таких же талантливых, искренних и открытых людей каждый раз по-разному. Что-то импровизируется, что-то добавляется, что-то исчезает — все зависит от настроения зрителя, сидящего в зале, от его мировоззрения, национального характера и даже от погоды на улице. Оттого «сНежное шоу» в Париже будет иным, чем «сНежное шоу» в Милане, Москве, Петербурге или на Бродвее...

Полуниин не только сделал лицедея и зрителя равными партнерами, но и поместил клоуна, героя второстепенного в цирке, на театральную сцену. Он создал для него особый жанр представления — метафизическую клоунату, расцветающую на недосказанности, замедленности, неподвижениях, остановках с яркими вспышками чувств и бесконечными смыслами действий, давая возможность зрителю вписать в увиденное свои мысли и воспоминания. Эта игровая метафизика началась с новаторской идеи театрального философа Николая Евреинова, считавшего привычный театр с четким разделением ролей актеров, противопоставлением сцены и зрителя неинтересным и мертвым. Люди устают от злободневности и назидательности, а театр слишком повторяет жизнь, не использует заложенный в человеке инстинкт преображения, его любовь к переодеванию, инсценированию, творчеству и созиданию. Вячеслав Иванович сделал шаг вперед и поделился сценой со зрителем.

А позже развил идею и построил в 40 километрах от Парижа творческую лабораторию — «Желтую Мельницу». Это природный и творческий оазис, откуда расходятся лучи вдохновения и фантазии. Мастерская называется так, потому что действительно построена из настоящей водяной мельницы. Здесь, в невообразимо сказочном желтом доме живет его семья, гостят друзья, соратники, а во время фестивалей по саду гуляют и чудачат все желающие — учат голубей летать, а рыб — плавать! «Это такая зараза — творить. Все мои проекты заряжены на то, чтобы вдохновлять людей на творчество. Когда человек видит, как это радостно, он начинает хотеть творить. Это не сад, который можно просто осмотреть... Это место для участия в творении и возможность увлечь людей определенным способом жизни», — так определяет смысл «Желтой Мельницы» Полуниин. Он вдохновляет людей спектаклями, растущими из сказок и детства, фантастической лабораторией, чтобы научить делать мир живым и незаурядным, а не просто технологичным и чистым. Так он прививает иммунитет против эпидемии маразма во всем мире и стремления жить в стабильности. ▶

Игра как часть жизни

Его представления не только никогда не бывают одинаковыми, они еще и начинаются задолго до последнего театрального звонка. Зрители запросто могут увидеть клоунов в фойе, столкнуться с ними в гардеробной, в буфете, увидеть шагающими по перилам, парящим на спинках стульев в зале. Летом 1987 года на гастролях в Анапе «Лицедеи» за пару часов до выступления в костюмах и гриме строем пришли на пляж. Впереди отряда, несущего над собой синее полотно, величаво, как дядька Черномор, шел Вячеслав Полунин. Не обращая внимания на ошалевшую публику, лицедеи смело вошли в море и двигались до тех пор, пока не скрылись под водой. На волнах осталось покачиваться синее шелковое полотно. Отдыхающие заволновались, стали искать спасателей, многие кинулись в воду. Но через 10 минут шелк неожиданно приподнялся, отряд «Полунинских богатырей» вышел из моря на сушу и молча проследовал в гостиницу. Заряд позитива и настрой на предстоящий спектакль были обеспечены всем — и загорающим, и самим артистам.

Свою миссию Вячеслав Иванович видит в создании живого праздника, в котором каждый может выйти на свободу из тьмы предрассудков и стереотипов, залечить раны и увидеть

другие пути. В детстве мы уверены, что нет ничего невозможного, но постепенно эта уверенность истончается, а после и вовсе исчезает. Мы начинаем жить в тоннеле, стены которого выложены из запретов, норм, ограничений, совершаем шаблонные поступки и также шаблонно мыслим. Полунин уверен: вытащить нас из этого беспощадного замкнутого круга и осветить дорогу к творчеству, фантазии, к самим себе может только театр. Потому что мы рождены для творчества, и оно есть альтернатива уму, когда что-то не получается привычным способом.

Игру — место, где проявляются креативность и наша неординарность, — можно привести в любую деятельность, даже самую строгую и серьезную, считает Полунин. Он предлагает не делать, а играть в делание. Вспомнить, как это выглядит у детей. Ведь у них получается! Игровой способ жизни удивительно продуктивен, потому что благодаря игре создается огромное, безграничное пространство, способное изменить судьбу или найти выход из ситуации.

Открыть лицо поможет... маска

Когда Вячеслав Иванович получил приглашение поиграть на Бродвее, его радости не было предела — это честь и огромная ответственность одновременно. Но прежде стоило подписать контракт. Он не нравился Полунину, потому что не позволял импровизировать и быть рядом со своей семьей. Переговоры длились долгих восемь месяцев и так ничем и не закончились. Пойти против спектакля и себя Полунин не смог и отказался, хотя стоило это немалых денег — уже была арендована сцена, оплачены услуги юристов и продюсеров. В какой-то момент Полунин понял, что переговорщики не понимают друг друга, а ему очень сложно выражать свои мысли и требования. И тогда вместе с женой Еленой, отвечавшей за все административные вопросы, они стали играть. Супруги одевались на переговоры в разные наряды — то выражались клоунами, то приходили в строгих костюмах, держа под мышкой печатную машинку. Так мысли стали яснее, фразы точнее, и отстаивать свою позицию получалось легче: «Нам нужна маска, чтобы открыться, а не чтобы скрыть лицо. Когда ты взял на себя персонаж, тебе уже не страшно, ты можешь говорить от него про себя. Маска не прячет, а позволяет раскрыть душу».

А еще, оказывается, когда надеваешь маску, меняешь прическу, одежду, то даешь толчок изменениям внутри себя и расширяешь свой мир, выползаешь изнутри наружу. Выявляешь себя и понимаешь, что ты есть такое. Именно в творчестве, в фантазии приближаешься к себе, и остается только заполнить собой пространство вокруг. Тогда спектакли на Бродвее не состоялись — переговорщики не смогли договориться. И Елена написала выразительное письмо продюсерам. Оно начиналось с картинки, на которой были изображены два человечка — один с треугольной головой, второй с квадратной, и пожать друг другу руки им не удавалось... Но через несколько лет к Полуниным «постучались» два молодых продюсера из Австралии, безоговорочно согласившись на все условия принципиального артиста, и Бродвей встретил спектакли Полунина овациями. Представления сначала шли в театре на Юнион-сквере рядом с Американской киноакадемией и школой Ли Страсберга. А через пару лет труппа блистала в самом сердце Бродвея — на Таймс-сквере.



Не хотеть — запрещается!

Когда-то, чтобы сознательно погрузить себя в творчество, Вячеслав Иванович арендовал на два месяца в Екатерининском парке в Царском селе четыре дома в виде китайских пагод и стал приглашать туда артистов, а позже нашел режиссера. В их распоряжении оказалось 300 гектаров земли. В одном из домов поселился Полунин с супругой. Каждое утро ровно в 9 часов утра они шли на прогулку в разные места парка, а возвращались с полными корзинами грибов, ягод и массой идей. Все эти идеи Вячеслав Иванович записывал на маленькие бумажки-карточки и прикреплял к стене. Когда место для записок закончилось, артисты стали сортировать идеи и выбирать только жизнеспособные и интересные. Все эти творческие находки позже вошли в спектакль «Снежное шоу» или стали этюдами и зарисовками других представлений. Этот опыт рождения идей стал началом формирования особого метода и теперь отлично работает в театральной мастерской на «Желтой Мельнице» под Парижем, где даже воздух пропитан фантазиями, свободой и мечтами. Вячеслав Иванович убежден, что без особой среды, без атмосферы и единомышленников создать что-то стоящее невозможно. Поэтому здесь можно все, но не хотеть — запрещено.



**ИНОГДА ДО САМОЙ
ПОСЛЕДНЕЙ МИНУТЫ
АКТЕРЫ ЕГО ТЕАТРА
НЕ ЗНАЮТ, КАК
БУДУТ ИГРАТЬ.**

В импровизации — сила

Импровизацию в театре Вячеслав Иванович считает главной. Даже сейчас все спектакли Полунина — это каркас, примерная схема. Иногда до самой последней минуты актеры его театра не знают, как будут играть. «Ровно за две секунды до начала я поворачиваюсь и говорю ключевые слова сегодняшнего выступления: «Собор Парижской Богоматери» или «Хармс», еще что-нибудь. И все понимают, что сегодняшний спектакль мы играем совсем иначе, чем вчера. И вот, когда артисты слышат «Собор Парижской Богоматери», значит, сегодня драма. И вот они выходят в драме и начинают страсти в клочки рвать. А я говорю: «Сегодня ни одной шутки». И все клоуны играют, ни одной шутки не произнося, не делая ничего такого, что обычно делают клоуны. И им это очень нравится, потому что они ежедневно достигают чего-то такого, чего никогда в жизни не достигали», — рассказал как-то Полунин. ▶

Оазис добра

Творчество, в котором живет Слава Полунин, совершенно не отменяет планирование. Он условно дает себе задание на пять лет, осваивает и приступает к новому. «У меня не было отпусков до пятидесяти лет. Это так вкусно — то, чем я занимаюсь. Если находиться в потоке — все складывается как надо», — признается Вячеслав Полунин. В его жизни все как у всех: такие же проблемы, тревоги, задачи, с одной лишь разницей — он не пропускает в свой мир негатив, отрицательную информацию, создает оазисы добра и праздника, расширяет их безгранично и призывает делать всех то же самое: «Чем больше ты в хорошем, тем меньше шансов у плохого попасть на твою территорию. Если ты начал прекрасное — уже хорошо. Вопрос не в финале, главное — процесс. Финалы ничего не значат, они только шаги, а самое интересное — процесс, в нем и есть жизнь. И можно в любом моменте свернуть, и будет другой финал».

Вячеслав Иванович никогда не дает больше трех представлений подряд, а каждый понедельник труппа выезжает за город, чтобы подурчиться от души, насладиться природой и чистым воздухом. И поразительным образом эти периоды отдыха дают массу идей, которые легко и непринужденно воплощаются в жизни. Так рождались фестивали, мим-парады, арт-десанты, родился «Лицедей-лицей» для уличных артистов, был созван Конгресс дураков и появилась «Академия дураков».



Photo by Veronique Vial

Не обучать, а увлекать

Полунин никогда не оценивает и с детства ненавидит экзамены. И его актеры знают — режиссер Полунин всегда отметит только то, что было выполнено на самом высоком уровне и никогда не выскажет критику или недовольство. В этом его фирменный учительский стиль, хотя его сложно назвать учителем в привычном смысле, потому что он никого никогда не учит — просто увлекает собой, своими идеями, проникается в идеи других и создает вокруг себя невероятную фантастическую атмосферу, в которой реализуется все. «Не отрицать, а предлагать, расширять гармоничные миры до предела. Не обучать, а увлекать. Если ты бесконечно интересен, за тобой побегут. Говорить не то, что плохо, а то, что хорошо. И через этот спектр можно достичь огромных высот, а не только с забралом и мечом. Человечность важнее всего на свете, все остальное — повод ей помочь, — таково кредо Вячеслава Ивановича Полунина. — Я люблю своих учеников. Я люблю, когда они оказываются способны учиться сами. Когда хватают на лету твою идею и начинают играть с нею, словно котенок с клубком. Я чувствую себя проводником, ведущим их к познанию того, что есть ты сам, что ты можешь, чего ты хочешь. Эту дорогу мы стараемся пройти весело, и часто нам это удается».

Технология счастья

Технология счастья Славы Полунина — это технология создания особой атмосферы жизни, в которой рождается настроение, а потом и желание созидать и придумывать идеи. Ведь давно известно, что наше самочувствие морским узлом связано с вдохновением, а счастливыми мы себя осознаем, когда на максимум включаем возможность использовать все предоставляемые шансы. Именно тогда нам кажется, что мы играем жизнью, и все дается легко, а успех достигается непринужденно.

Вячеслав Полунин рано уловил этот секрет и превратил его в тонкий инструмент, с помощью которого умело настраивает тональность своей жизни и всех, кто с ним соприкасается. Его жизнь — это бесконечная креативность, игра, и в ней он настоящий.

Познакомившись с солнечным клоуном, мы не призываем вас нацепить красный нос, повязать красный шарф и начать чудачить (только если уж сильно захочется :)), ведь в нашей жизни все, конечно, по-другому: игра игрой, а работа работой — со своим графиком, стандартами и правилами. Однако и в личную жизнь, и в работу можно привнести толику креативности, чтобы самостоятельно генерировать возможности. И тогда то, что уже давно казалось бесполезным, может теперь стать бесценным. То, что было юмористическим, можно рассматривать как серьезное и срочное. Ведь включая такие подходы в свою жизнь, мы становимся куда больше подготовленными к неизбежным переменам будущего, к использованию их в своих целях, а не к поражению от них. Надеемся, Вячеслав Полунин воодушевил вас глубоко вдохнуть и сделать первый шаг к свободному восприятию себя и своих идей, а его правила помогут нам стать не только креативными, но и счастливыми.

Photo by Anna Hannikainen



ПРАВИЛА СЛАВЫ ПОЛУНИНА

Общайся только со счастливыми людьми.

Делай только то, отчего у тебя дзынькает внутри.

Начинай с преображения себя. Если почувствовал себя несчастным, посмотри в зеркало и спроси: «Почему я несчастен?» Спрашивай не один раз, и однажды ты поймешь причину своего несчастья.

Делай только с теми, кого хочешь обнять.

Не делай, а играй в делание.

Наблюдай и удивляйся, ищи чему сказать: «Ух ты!». Настоящая радость беспричинна.

Опускай ноги в воду и перезагружайся, потому что идти все время одной дорогой не интересно. Раз в несколько лет садись на берег реки, опускай ноги в воду и думай, что за последние годы ты сделал правильно, а что нет. Очищай голову, омойвай ноги и вновь отправляйся в путь.

Собирай список радостных событий и праздную мимолетные достижения. Хвали себя и других и превращай ежедневное в праздничное. Не сери жизнь, живи в цветном! Комическое и фантастическое ведут на другую сторону мира.

Соединяй невозможное! (Например, Полунин соединил клоунату с симфоническим оркестром).

Делай только то, что невозможно, потому что все остальное сделают другие, но цени то, что имеешь. Держи баланс!

Копи идеи, ставь на полки, потом они всплывут самым неожиданным образом. Учись только у великих и у детей, потому что дети уже счастливы, а взрослые заблудились! И не взрослей — это ловушка!

Узнай свои жизненные ритмы. Не всем все надо. Кое-кому надо кое-что.

Превращай место своего обитания в произведение искусства, выражай себя через него. Иногда этого достаточно, чтобы включилось творчество.

Ты имеешь право любить то, что любишь, и не любить то, что не любишь. Все пробуют и все ищут.

Делать глупости — ничуть не худшее занятие, чем ожидание, когда из принтера покажется последний лезущий из него листок

Фантазия важнее всего, и неважно, сколько времени она занимает. Времени нет, и нельзя ничего не успеть. ▶

На заснеженной сцене стоит взлохмаченный клоун в солнечном комбинезоне с алым шарфом на шее. Сверху на него медленно опускаются бумажные снежинки, потом начинает пуржить, да так, что его самого сносит с ног. Он отчаянно сопротивляется. Но совершенно неожиданно ветер устремляется в зрительный зал и дует так сильно, что бумажный снег путается в волосах зрителей, заползает в карманы, забирается за вороты рубашек и кажется даже под кожу в виде мурашек. Публика, застигнутая врасплох, сначала привычно защищается руками, а потом все закрывают глаза и отдаются действию сполна. Разыгранные на сцене путешествия клоуна останавливаются, чтобы пропустить вперед вовлеченных в поток и пустившихся в путешествие к самим себе зрителей. Желтый садится на край сцены и наблюдает за тысячей счастливых людей, которые со слезами на глазах смеются, лепят бумажные снежки, наполняют ими карманы и сумки, пытаются унести с собой частичку добра и света. Но уносят гораздо больше — осознание того, что каждый может творить себя и быть счастливым. Так создается огромное, безграничное пространство идей и возможностей, способное изменить судьбу. Наш герой предельно точно сформулировал признаки счастья: насвистывать, напевать и подпрыгивать. «Сколько людей, столько и видов счастья, — утверждает Полунин. — У кого-то это бурный поток, у кого-то тишина. Но когда ты творишь, ты точно счастлив».

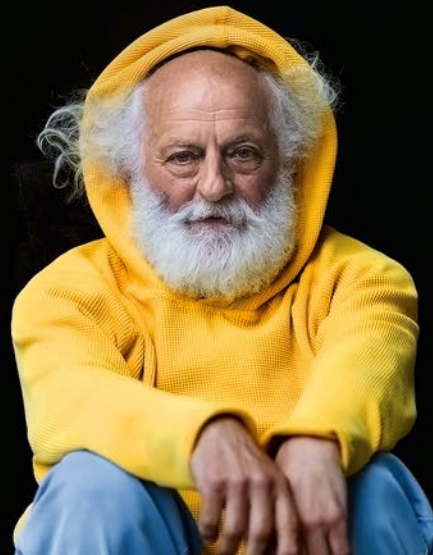


«СКОЛЬКО ЛЮДЕЙ, СТОЛЬКО И ВИДОВ СЧАСТЬЯ, — УТВЕРЖДАЕТ ПОЛУНИН. — У КОГО-ТО ЭТО БУРНЫЙ ПОТОК, У КОГО-ТО ТИШИНА. НО КОГДА ТЫ ТВОРИШЬ, ТЫ ТОЧНО СЧАСТЛИВ»

» Сейчас все больше будет всяких аппаратов, которые будут заменять нас. И нам все больше можно будет посвящать свою жизнь своей мечте, творчеству. Творчество — самое великое, что мы можем в этой жизни сделать. Для меня творчество равно счастью. Когда ты реализуешь себя, твои подспудные идеи, твои мечты — это и есть суть твоей жизни. Это то, ради чего мы родились. Поэтому созидание жизни своей как произведения искусства — это и есть счастье, ради которого родился человек.

» Если ты что-то хочешь сделать, помочь там, где плохо, — иди и сделай, чтобы было хорошо. Если ты ничего не можешь сделать — чего ты об этом болтаешь? Поэтому о плохом вообще никто не говорит. Второе. Мы не читаем газет, мы не смотрим телевидение. Мы только читаем книжки и смотрим кино. У нас ограниченное количество информации попадает в нашу среду — только та, которую мы через свое сито пропустили. Потому что мне нужно, чтобы десять моих друзей сказали: "Сходи, посмотри это". Только тогда я пойду. "Почитай это" — только тогда я читаю. Нет макулатуры. Это я сказал про одну сторону. Есть другая сторона — трагичность, подлость, потеря друга. Есть многие вещи, которых ты не можешь избежать. И у меня то же самое, как у всех. У меня была куча моментов, когда просто не хотелось жить, ничего не надо, полный тупик... Вопрос не о том, чтобы этого избежать. Но это ты включаешь в разряд счастья. Потому что это все жизнь, страстная, включенная. Если ты что-то делаешь, то до конца, никогда ничего не делаешь чуть-чуть. И если страдаешь — до конца! Только нельзя кукушаться, серым быть. Вот это считается у нас глупостью, гадостью. А все остальное — это часть жизни.

» Я перестал делать спектакли, я делаю жизнь в спектакле. Сочетаю жизнь, искусство и природу — то, как люди будут жить через 50 лет. Это жизнь без границ, спектакль без границ, соединение публики и артистов — зрители не наблюдают сюжет, а погружаются с нами в атмосферу жизни.



» У меня закон во всех сообществах, где я нахожусь, — циников и нытиков вон. Никогда с этими людьми не имейте дела. Заразительно страшно, заражает тут же. Ведь на чем строят счастье счастливые и влюбленные? На том, что они делают воздушные пузыри и какие-то пушинки. И по ним надо пробраться на самые облака. Когда какой-то циник скажет: «Это же пушинки!», все, все летит к чертовой бабушке.

» Клоун есть в каждом из нас — даже в самом мрачном и нелюбимом человеке. Просто нужно уметь разбудить в себе эти качества, освободиться от пут, которые душат, держат в тисках. Даже самым серьезным людям время от времени хочется сбежать от всех условностей и радостно повалить дурака.

» Я профессионал фантазии, а фантазия ведет к творчеству, творчество ведет к счастью. Вся цепочка очень простая.

» Я не приспособливаюсь к публике, я просто хочу, чтобы каждый день, когда я выхожу на сцену, чтобы и я получил удовольствие, и они получили удовольствие. Если какая-то сторона что-то недополучила, значит что-то неверно. **К**

КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ:

ВСЁ ПО-НОВОМУ

В сентябре 2019 года внутрикорпоративный портал ГК «АГАТ» переехал на новую платформу, обрел новый облик и расширил функционал.



«АГАТ» стремительно меняется, и внутренние коммуникации в этом процессе не исключение. Вместе с компанией они становятся мобильными, технологичными и удобными. Обновленный корпоративный портал тому явное доказательство. На нем теперь доступны такие важные рабочие действия, как быстрый поиск инструкций, информации по обучению, обмен файлами между сотрудниками своего отдела и другие функции.



Самые востребованные разделы вынесены на главную страницу, сюда же «переехали» привычные нам сервисы (поиск сотрудников, система управления «Гандива»), информационные, справочные, учебные материалы, а также страница конкурса «Нацелены на прогресс!» На «главной» можно узнать о последних кадровых назначениях руководителей и увидеть, кто из коллег празднует день рождения.

Разделы портала стали более структурированными и содержат самую свежую и необходимую информацию. Раздел «Методические пособия», например, объединил три ресурса — «Инструкции», «Новости о CRM и СУАП», а также «Бизнес-процессы». Страница «Корпоративное обучение» отныне позволяет перейти в «Образовательный портал» — электронную образовательную платформу для менеджеров отделов продаж и сервисных консультантов, узнать расписание тренингов, а также воспользоваться библиотекой и прочитать полезные книги.





Процесс обновления корпоративного портала не закончен, он будет продолжаться в векторе изменений компании и для удобства пользователей. Над проектом работают Екатерина Сопрунова, Евгений Семенов, Андрей Борисов, Максим Кудрин (IT-служба ГК «АГАТ»), Наталья Старова, Елена Шинкарук, Ольга Жирнова (дизайнеры ГК «АГАТ»), Анастасия Сергеева, Екатерина Кабанова (отдел внутрикорпоративного PR ГК «АГАТ»). Рабочая группа установила обратную связь с сотрудниками компании, тестирующими новый ресурс, и продолжает получать наши предложения и идеи. Их, кстати, можно разместить в СУ «Гандива» в разделе «Отзывы и предложения». Мы уверены, что благодаря общим усилиям портал станет хорошим подспорьем в нашей работе и в саморазвитии. **✍**

Некоторые отделы и службы активно пользуются порталом как единым информационным полем и размещают на нем папки и файлы. На прежнем портале эта возможность была реализована в разделе «Корпоративная библиотека». Теперь данный ресурс доступен в разделе «Рабочие папки подразделений». Особенность — папки отделов могут быть доступны только пользователям данных служб. Кроме этого появилась возможность работать над одними и теми же файлами нескольким сотрудникам одновременно, в итоге исчезла необходимость ждать, пока нужный файл станет доступным для корректировки.

ВЫЗОВ ПРИБЛИЖАЕТ

Карантинные меры 2020 года превратились в вызов для автомобильного бизнеса. Как сократить дистанцию с клиентами, можно ли перевести продажи автомобилей полностью в онлайн и самое главное — готова ли система сопровождения сделки к такому формату взаимодействия? Наша компания анализирует изменения и донстраивает бизнес-процессы в режиме реального времени.

ПЕРЕХОДИМ НА ЦИФРУ

Весна этого года выдалась богатой на интересные события и нестандартные решения. Компании-автодилеры из ТОП-50 от Москвы до Красноярска по-своему справлялись с вызовом карантина. Кто-то полностью отключился от клиентов, кто-то работал в режиме «ожидания изменений», кто-то активно переключился на онлайн-общение и даже подготовил несколько сделок. Но потери трафика случились даже у тех, кто давно использует цифровой формат на максимуме.

Наша компания сразу перешла на удаленный режим работы с клиентами, и этот опыт мы сами анализируем в режиме реального времени и в таком же режиме донстраиваем свои бизнес-процессы. К примеру, наши дилерские центры оперативно были оснащены мобильными кассовыми аппаратами и освоили продажи в кредит онлайн. И уже первые клиенты получили свои автомобили прямо у дома, не посещая дилерский центр.

Однако уже через некоторое время после согласования с правительством многие дилерские центры открылись для посетителей. Работа строится с соблюдением всех гигиенических норм и правил. Вместе с этим активно развиваются онлайн-площадки как в нашей компании, так и в целом по отрасли. К слову сказать, на Западе есть компании, которые продают автомобили только онлайн. И их продажи растут, несмотря на едкие замечания скептиков. Хорошо работает также онлайн-продажа допоборудования, и есть опыт, как приблизить сервисные услуги к клиентам.



ОТДЕЛ ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖ: «ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ ВЫДЕРЖАЛИ ДОСТОЙНО»

Мы продолжаем рассказывать о том, как наша компания жила и преодолевала трудности в период самоизоляции. На этот раз в центре внимания оказался отдел онлайн-продаж. Именно он принял на себя «главный удар», пока не работали дилерские центры и контактный центр компании. О том, как отдел справлялся с интернет-активностью пользователей в период противоэпидемического карантина, рассказывает его руководитель Надежда Бузуева.

«Пандемия, ограничительные меры и первая неделя карантина, объявленная нерабочей, вынужденно закрыли наши дилерские центры, перестал работать контактный центр. Полная неизвестность, в том числе и в вопросе, как поведут себя интернет-пользователи. На «передовой» остался наш отдел онлайн-продаж, потому что мы можем работать из любой точки и никакой карантин не помеха! Связаться с компанией в это время клиенты могли только через нас, другие способы не работали. Соответственно, нагрузка увеличилась в три раза. Самым насыщенным на общение днем стал

понедельник 6 апреля — к нам поступило сразу 700 обращений, в то время как в обычное время этот показатель варьировался в пределах 200–250 обращений в день и 7000 обращений в месяц. С таким объемом мы еще не сталкивались.

Чтобы оставаться на связи на период самоизоляции, мы продлили время работы отдела до 23:00 и поняли, что вопросы у наших клиентов появляются в любое время суток! Поэтому команда отдела интернет-продаж увеличилась — теперь у нас каждый день работают три сотрудника, и они отвечают на вопросы пользователей до 22:00. Самое большое количество обращений, больше тысячи, у нас было с корпоративного сайта agat-group.com. Всего за апрель мы обработали 8840 обращений, из них 5000 через онлайн-чаты. «Разобрать» поток клиентов помог Телемаркетинговый центр, он взял на себя телефонные звонки, связанные с покупкой автомобилей, и нагрузка на нас немного снизилась. Итог — стопроцентная отработка всех поступивших обращений!

Спектр вопросов, которые нам задавали наши клиенты, был широчайший. Это и вопросы, связанные с возобновлением работы компании, вопросы по сервисному и гарантийному обслуживанию

автомобилей и по возможности приобрести автомобиль онлайн. Что было очень приятно! Поэтому по результатам месяца по продажам и визитам в автосалоны снижение потока клиентов оказалось незначительным. Мы смогли удержать покупателя, запланировать будущие сделки.

Поступали к нам и вопросы, связанные с поломкой автомобилей и срочной помощью на дороге. К таким обращениям мы всегда относимся с особым вниманием! Когда дилерские центры не работали, подобные обращения мы адресовали напрямую руководителям дилерских центров. Вот один их примеров. 3 апреля к нам обратился клиент, который транзитом проезжал Ростов-на-Дону. В автомобиле порвался ремень генератора, и перестала функционировать система обогрева салона. Что делать в условиях, когда не работают службы эвакуации и сервисные центры? Директор по послепродажному обслуживанию в Ростове-на-Дону Виктор Бородин решил, что лучше всего с задачей справится наш мастер на месте. Так, поломки были исправлены, и клиент продолжил движение!

Что касается сложностей, то они были в работе в первые дни после закрытия дилерских центров. В обычных условиях у нас есть прямая связь с дилерскими

центрами, чтобы мы могли оперативно работать с клиентами и решать сложные вопросы. В первые дни карантина такой прямой возможности не было, но все оставались на связи и помогали решать задачи, и мы все поняли, насколько здорово работать в сплоченной команде. Кроме ТМЦ нам помогали коллеги из отдела маркетинга, которые не только продолжали работать с сайтами, но и оказывали всестороннюю поддержку. Быстро начала функционировать выделенная линия сотрудников службы качества, которые первыми стали принимать звонки. Ведь если у клиента случается нестандартная ситуация, он хочет быстро получить помощь и набирает знакомый номер в телефоне.

Сегодня могу точно сказать, что период первых противопандемических мер дал нам просто бесценный опыт работы, показал, что нет пределов возможностей и мы можем не только работать в условиях неопределенности и повышенной нагрузки без снижения качества, но и способны все вместе преодолеть любые трудности! И мы рады, что в это трудное время клиенты по-прежнему «голосовали своими обращениями за нашу компанию» и продолжают выбирать нас! ▶

На фото слева направо: Надежда Бузуева, Сергей Арбузов, Дмитрий Степанов, Надежда Гришина, Ольга Ковалева



СКАЗАЛИ ПАССАЖИРСКИМ ПЕРЕВОЗКАМ «ДА!»

Компания «Агат-Логистик» в условиях пандемического кризиса приступила к диверсификации бизнеса и осваивает новое для себя направление — перевозку пассажиров. Эту функцию одна из нижегородских компаний решила передать на аутсорсинг и объявила конкурс среди крупных автоперевозчиков города.

Чтобы вступить в проект и выиграть тендер, в «Агат-Логистик» доработали и расширили возможности своей компании. А точнее, получили лицензию на перевозку пассажиров и иных лиц автобусами, закупили семь новых автобусов Yutong, оборудовали их системами спутникового мониторинга, дополнительно обучили специалистов для ведения предрейсового контроля и выпуска автобусов на линии. Новое направление бизнеса потребовало усовершенствовать процессы и повысить требования к водителям, чтобы перевозки были безопасными и комфортными. В настоящее время все семь автобусов ежедневно выходят в рейсы и перевозят пассажиров по Нижегородской области.

Заместитель директора «Агат-Логистик» Николай Воробьев, рассказывая о новом направлении деятельности, отметил, что останавливаться в компании не намерены и прорабатывают большой объем информации, связанной с перевозками грузовым, легковым транспортом в поисках перспективных проектов. Интерес представляют туристические и экскурсионные маршруты, перевозка детей и т.п. Вполне возможно, что в поле зрения «Агат-Логистик» попадут и совершенно новые виды бизнеса.



УЧИМСЯ В НОВОМ ФОРМАТЕ

Режим самоизоляции научил нас находить новые способы взаимодействия с клиентами, коллегами и руководителями. Теперь все тренинги Корпоративного университета проводятся в онлайн-формате. Причем тренеры Корпоративного университета не просто вещают с экрана монитора, а мотивируют участников выполнять задания, отрабатывать скрипты, проводить дискуссии. При этом менеджеры отделов продаж и сервисные консультанты учатся дома, используя корпоративные дистанционные ресурсы и интернет-сервисы.

Это серьезная работа над тренировкой навыков, совершенствованием знаний и расширением возможностей каждого участника тренинга. Вот лайфхаки тренеров Корпоративного университета — как успешно учиться дома:

«Важен позитивный настрой!» — считает Алексей

Греков и продолжает: «Сегодня, когда мы встречаемся все «в одном окошке» монитора, особенно важно дружелюбие и позитив, ведь каждый из участников заряжается им!»

«Чтобы успешно учиться и работать из дома, важно соблюдать график и поддерживать рабочий настрой, — подчеркивает Юлия Улыбина, — в этом нам помогает сформированный график на месяц и особенно активное участие коллег в процессе обучения. Конечно, не может быть и речи о том, чтобы вести тренинг в домашней одежде:), важно работать над своим образом и иметь деловой облик!»

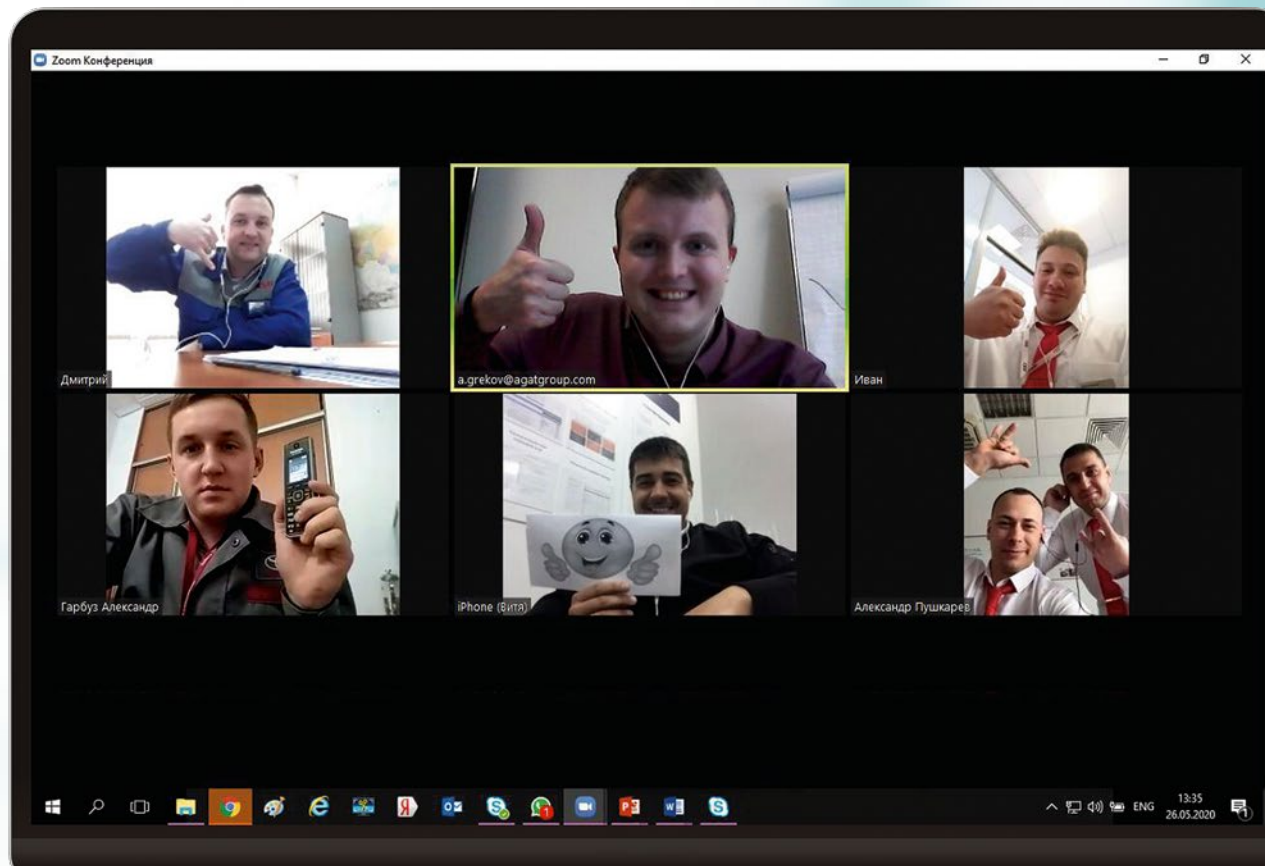
«В рамках онлайн-обучения, как и в живом общении, очень здорово работает обратная связь с обучающимися, — подытоживает Роман Никуленко. — Она должна быть развивающей, подталкивающей к размышлениям, помогающей делать выводы».

«Онлайн-обучение — это новый виток в развитии нашей жизни, жизни сотрудников и компании в целом.

Мы никогда не стояли на месте и всегда шли только вперед. Мы стремимся сделать все от нас зависящее, чтобы сотрудники смогли применить полученные навыки и знания на практике. Заряд позитива, правильный самонастрой и благоприятная атмосфера — это все гарант успеха!!!», — резюмирует Екатерина Колбашкина.

Кстати, посттренинговые задания участники выполняют в группах в мессенджерах, где тренер организует обсуждение и обмен лайфхаками. Что интересно, в таких учебных группах участвуют и директора дилерских центров, и они отмечают: «Это отличная возможность послушать каждого сотрудника, как они мыслят, как общаются, над чем им нужно поработать. В ежедневной загрузке не всегда есть такая возможность».

Так, наши коллеги не только осваивают новый формат обучения, но и в режиме реального времени помогают компании внедрять изменения в бизнес-процессах. **А**





ОН ОТКРЫВАЕТ ДУШУ **АВТОМОБИЛЯ**

Ранним зимним солнечным утром в помещении автосалона автомобилей с пробегом в Кирове вошли четверо деловых мужчин с покупательским азартом в глазах, улыбками, предвкушающими удачное приобретение, и эмоционально заговорили... на китайском. Понятно, что штата переводчиков в дилерском центре нет, потому что сотрудники сначала попытались обмениваться с визитерами жестами. Этот беспроигрышный в бытовой жизни вариант общения ни к чему не привел, и тогда разговаривать с иностранцами отправили менеджера по продажам автомобилей с пробегом Игната Шамрикова (ООО «Прайм Моторс»). Ну, а кого же еще, ведь у Игната за плечами обучение в лингвистическом вузе, знание немецкого и английского языков и древней латыни. Скажем сразу, что китайцы не знали ни того, ни другого, ни третьего, но Lexus LX570 купили с полным документальным сопровождением, и это оказалась отличная сделка для всех ее участников. Игнат Шамриков — человек незаурядный, «с харизмой», как говорит о нем руководитель отдела продаж Максим Красильников, уже второй раз становится победителем профессионального конкурса «Нацелены на прогресс» и является продавцом уровня «пять звезд». Он рассказал нам историю своей жизни и поделился секретом исключительной коммерческой продуктивности.

**SUA CUIQUE FORTUNA IN MANU ES —
«ТВОЯ СУДЬБА В ТВОИХ РУКАХ»**

Говорят, имена, как путеводные звезды, определяют характер, поступки и жизненные движения людей. Игнат — имя римское, с латинским корнем «ignis», который переводится как «огонь». Имя при рождении Игнату выбрала мама Светлана Витальевна, долго перебирала и решила, что мальчика стоит назвать именно так: видимо, сердцем почувствовала, какой жизненный огонь горит в душе новорожденного сынишки. Игнат, действительно, умеет гореть любимым делом и излучать тепло, от которого заражаются оптимизмом и жизненной силой все, кого сводит с ним судьба. Он родился в поселке Дубровка Белохолуницкого района в обычной семье, где мама работала сортировщиком леса, а отец Андрей Геннадьевич водил автомобили. Игнат учился в поселковой школе хорошо, но однажды за четверть по немецкому языку получил тройку и, чтобы больше не расстраивать родителей, все лето самостоятельно занимался языком. «Подтянул» его так, что с нового учебного года отвечал на уроках только на пятерки и даже занял первое место на районной олимпиаде. Игнат признался: «После школы поступил в Кировский институт иностранных языков, где в немецкий погрузился по-настоящему, к нему добавились английский и, хотя и поверхностно, латынь». Латинский — язык мертвый, он нигде не используется, кроме как в фармацевтике, но все, кто соприкасается с этой звучной древней речью, обязательно выбирают для себя определенную крылатую фразу — она пропитывает своим смыслом и вместе с именем начинает определять жизненный рельеф. Для Игната такой фразой стала «Sua cuique fortuna in manu es» — «Твоя судьба в твоих руках». С этим девизом он живет, работает, вместе с супругой Натальей растит очаровательную дочь и ценит все, что преподносит ему судьба.

ЕСЛИ НЕ В ФСБ, ТО ТОЛЬКО В ПРОДАЖИ!

Институт не имел аккредитации, и после второго курса Игната Шамрикова призвали служить во внутренние войска. Силловые ведомства не проходят мимо успешных и крепких военнослужащих, стараются «переманить» в свои профессиональные ряды. Так случилось и с Игнатом. Службу он закончил сержантом в должности командира отделения специалистов коротковолновых радиостанций и получил приглашение попробовать себя... в ФСБ. Прошел строгую медицинскую комиссию, специальные проверки и собеседования, сдал непростые тесты

на уровень интеллекта и психологическую устойчивость и вышел на стажировку. А потом отказался так радикально менять жизненный вектор: «Где-то в сознании мелькнуло — это не мое. Может, повлияло, что только вернулся из армии и армейские будни поднадоели, а тут опять служба — не расслабишься! До офицера предстояло дорасти, а на рядовой должности зарплата была не очень. Не знаю, правильно я поступил тогда или нет, но выбор я свой сделал!» Игнат вернулся в институт и начал параллельно работать на совершенно простых работах, потом ушел в продажи телефонов сотовой связи. Сложно сказать, что стало мешать — работа учебе или учеба работе, но сначала Игнатий сменил очную форму обучения на заочную, а после и вовсе перевелся на факультет управления персоналом: языки требуют стопроцентного внимания и постоянной разговорной практики. ▶



**ПЕРВЫЙ СЕРЬЕЗНЫЙ УСПЕХ ВКЛЮЧИЛ
ЖАЖДУ ЗНАНИЙ — ЗАХОТЕЛОСЬ ГОВОРИТЬ
НА НЕМЕЦКОМ, КАК НА РОДНОМ, И УЗНАТЬ
КУЛЬТУРУ ДРУГИХ СТРАН.**

После года работы в салоне связи его взяли в автосалон, где он научился продавать сначала новые Mitsubishi, а потом автомобили с пробегом и нашел себя: «Автомобили после телефонов — совершенно другой уровень, стало нравиться. А в trade-in еще и каждая машина индивидуальна, со своей историей, с душой. Ведь автомобили живут в семьях, за ними ухаживают, следят, обслуживают. По состоянию автомобиля можно сделать выводы о характере владельца и даже жизненных предпочтениях. Но самый большой интерес вызывают автомобили с не совсем хорошей историей владения, там есть что посмотреть, чтобы докопаться до истины». В отделе продаж автомобилей с пробегом пылкий ум и детективные способности нашего героя нашли свое применение, пул профессиональных знаний расширился, а практика отточила навыки так, что успех стал расти по экспоненте: Игната назначили директором компании по продаже автомобилей с пробегом. Но после трех лет руководства он покинул прежнее место работы и пришел продавать автомобили в компанию «АГАТ» в Кирове.

**ИГНАТ «ВИДИТ»
ПРЕДПРОДАЖНЫЙ
РЕМОНТ БЕЗ
ТОЛЩИНОМЕРА
ЛАКОКРАСЧНОГО
ПОКРЫТИЯ
И, КАЖЕТСЯ,
РАЗГОВАРИВАЕТ
С АВТОМОБИЛЯМИ
НА КАКОМ-ТО
СВОЕМ ЯЗЫКЕ.**



МНОГО ЗНАЕШЬ — МНОГО ПРОДАЕШЬ

«Продавцом может стать практически любой человек, но хорошим и результативным, увы, не каждый. Для этого нужен целый ряд качеств — целеустремленность, уверенность в себе, которая формируется от набора нужных знаний, умение противостоять стрессу, быть позитивным и честным с покупателями, грамотного вести диалоги и много работать. Не все люди обладают таким набором сразу и не все готовы тратить время на свою подготовку», — полагает Игнат. Обучение, способность ориентироваться в тонких движениях автомобильного рынка и анализировать его он относит к базовым навыкам менеджера по продажам автомобилей, а поговорку «Много знаешь — много продаешь» считает точно определяющей результативность. В рабочие обязанности Игната входит не только реализация автомобилей с пробегом, но и их покупка у частных лиц для дальнейшей перепродажи.

Чтобы выполнять качественно вторую часть работы, он прошел обучение в ООО «Тойота Мотор», сдал самый сложный квалификационный экзамен и получил статус сертифицированного инспектора с первого раза. «Это сложный экзамен, на котором кандидат должен осмотреть 10 автомобилей, каждый за 20 минут, найти все недостатки,

оценить автомобиль по пятибалльной системе. В арсенале только глаза, руки и внутреннее чутье. Для дилера сертификация сотрудников — это возможность грамотно принимать на реализацию автомобили с пробегом и делать их более привлекательными для покупателей, продлевая гарантию на год. Автомобили, проверенные по 136 пунктам квалифицированным сотрудником, вызывают больший интерес у покупателей», — рассказывает Игнат. Коллеги говорят, что взору Игната автомобили открывают свои самые сокровенные тайны и даже распечатывают душу, порой «кричат» о своем непростом прошлом и выдают попытки владельцев скрыть последствия ДТП тщательной шпаклевкой и покраской кузова. К слову, Игнат «видит» предпродажный ремонт без толщиномера лакокрасочного покрытия и, кажется, разговаривает с автомобилями на каком-то своем языке.

Постоянный анализ автомобильного рынка — «обязательная статья расходов рабочего времени» успешного менеджера. Игнат отслеживает свежие объявления, обращает внимание на старые — как долго продаются автомобили, на сколько продавцы «падают» в цене. Говорит: «В нашей работе это необходимо, иначе как доводить

цену на автомобиль клиенту и как оценивать автомобили в режиме онлайн, когда об этом просят коллеги? Ты должен ориентироваться в сегментах и называть ту цену, что ближе к реалиям рынка».

Игнат умеет продавать и новые автомобили, чей срок жизни исчисляется днями и неделями, и пожившие. Техника продажи одна и та же, но процесс реализации автомобилей с пробегом отличается непредсказуемостью: «Приняли автомобиль месяц назад, довели его до ума, исправили недостатки, но когда дошло дело до выдачи, — сработал датчик и оповестил об ошибке работы системы. Что делать?! Надо быстро сориентироваться, не растеряться, убедить покупателя не отказываться от покупки, дождаться выяснения причины, устранить ее и сделать это так, чтобы клиент остался доволен и приобретением, и сделкой!» А еще продажа автомобилей с пробегом — это всегда борьба со стереотипами — и со стороны тех, кто сдает в trade-in свои автомобили, и со стороны тех, кто их покупает в автосалоне. Люди разные, стереотипы общие и связаны с представлениями о том, что автосалоны назначают несправедливые цены и пытаются обмануть.

Игнат устраняет предубеждения просто и профессионально, берет уверенность, искренность и честностью, находит подход к каждому человеку, словом, создает атмосферу доверия и комфорта, в которой все предрассудки растворяются почти мгновенно. Он щедро делится простыми секретами правильной покупки автомобилей с пробегом и дает всем покупателям три самых главных совета:

- Очень важно, чтобы автомобиль с пробегом был выкуплен дилером по договору купли-продажи и факт владения был вписан в ПТС. Только в этом случае можно претендовать на гарантийный ремонт, быть уверенным в юридической чистоте сделки и даже вернуть автомобиль.
- Состояние кузова также важно, как и состояние двигателя и трансмиссии. Кузовной ремонт и ремонт двигателя всегда дороги, поэтому покупателю крайне важно ознакомиться с дефектовкой автомобиля.
- Не берите паузу, чтобы подумать, когда понравился автомобиль, если вы изучили его со всех сторон и он отвечает вашим требованиям. Покупайте сразу: автомобилей с пробегом в хорошем состоянии на рынке не много. Пока вы думаете, всегда появляется новый, более решительный и менее требовательный покупатель и сразу выкупает автомобиль. А нерешительный человек вынужден продолжать поиски и часто приобретает менее надежную машину.

ПРОДАЖИ — ЭТО УМЕНИЕ ЦЕНИТЬ ЧУЖОЕ МНЕНИЕ

Каждый менеджер выстраивает свой путь к сердцу клиента и делает первый шаг — продает самого себя, свою компетентность, свой образ мыслей. В этом действе сложно сразу определить, что конкретно цепляет человека — твой внешний вид, манера речи, юмор, схожая энергетика. Благодарный клиент следует за «своим» менеджером по пятам. Благодарный клиент сам приведет к хорошему менеджеру своих знакомых и друзей. В профессиональной жизни Игната Шамрикова так и происходит. Его первый клиент, которому он много лет назад продал Mitsubishi Lancer 2008 года 2.0 CVT красного цвета, до сих пор рядом, стал постоянным и купил у Игнатия другой автомобиль уже в ДЦ Toyota компании «АГАТ». «Каждый человек хочет быть услышанным, получить качественный и надежный автомобиль, и я в этом с удовольствием помогаю», — делится Игнат.

Для него не составляет труда прервать отдых, лесную прогулку на лыжах, развернуться и поехать на любимую работу, чтобы встретиться с клиентом и выдать автомобиль: «Не помню свой выходной, в который не пришлось бы по какой-то причине не выйти на работу. Нужно любить то, чем ты занимаешься, даже, я бы сказал, испытывать страсть к делу, ставить себе высокую планку и стремиться к первенству. И тогда профессиональный успех, победы в конкурсах становятся естественным продолжением твоих стараний!»

В каждом месте, где бы ни находился Игнатий, — в армии, в салоне сотовой связи, в дилерском центре, на руководящей должности или в должности менеджера по продажам — везде он черпает знания и силу. Армия научила самодисциплине и самообладанию; языки и «управление персоналом» — умению общаться с разными людьми в разных ситуациях, ценить чужое мнение и смотреть на ситуацию объективно; продажи дали уверенность; руководство дилерским центром «подарило» навык брать на себя ответственность за решения, движение и результат, мыслить нестандартно и командно одновременно; управление автомобилем учит управлять своей жизнью. Когда в автосалон заглянули китайцы, что занимались заготовкой леса в регионе, и захотели купить Lexus, именно благодаря этим качествам Игнатий Шамриков заключил с ними сделку. Он нашел простой

и современный выход — воспользовался помощью интернет-переводчика: писал текст на русском, Интернет переводил, китайские товарищи читали с экрана. То же самое делали китайцы — наговаривали на телефон свои вопросы, телефон воспроизводил их речь на ломанном русском. «В конце сделки я взял у них номер телефона, а им дал свою визитку и только после сообразил, что общение будет невозможно — как общаться без переводчика по телефону?! Но все равно хорошо, что мы живем в эпоху высоких технологий!», — довольно смеется Игнатий.

Эмоциональная подпитка — важная составляющая работы успешного менеджера. Для Игната Шамрикова она в любимой супруге, которая понимает его с полуслова, поддерживает и благодарит за старания, и в маленькой дочери, которая ждет своего папу с работы с нетерпением. Ведь все его задержки, переработки и победы — все это для них, для их счастья и благополучия. Радостные лица близких при встрече, улыбки и звонкий смех, совместные увлекательные походы с дочерью в детские игровые заведения помогают перезагрузиться лучше всего на свете. А вот привести нервы в порядок, напитаться природной энергетикой и новыми впечатлениями позволяют рыбалка, лесные прогулки на лыжах и путешествия. Правда, на эту часть жизни у Игнатия остается не так много времени. По крайней мере пока.

ВМЕСТО ЭПИЛОГА

Один из лучших в мире мотивационных спикеров Зиг Зиглар любил говорить: «Успех подобен лестнице, приставленной к стене, и еще никому не удавалось взобраться наверх, держа руки в карманах». Когда наши коллеги рассказывают свои жизненные истории, всегда упускают трудности, которые пришлось пережить, умалчивают о периодах разочарований, напряжения и усталости. Все это есть в жизни каждого человека, здесь мы отличаемся друг от друга лишь степенью переживаний и умением извлекать из таких ситуаций пользу. Думается, что были и есть непростые периоды сомнений и переживаний и в жизни у Игнатия Шамрикова. Но нам кажется, что такие моменты он проживает осознанно, черпает в них жизненные ресурсы, укрепляет характер, «накачивает» профессионализм, «растит» харизму. И остается отличным и надежным другом для своих коллег и гарантом удачной покупки и лучшего сервиса для своих клиентов! **Д**

АЛЕКСАНДР БАЛАШОВ:

«ДЕЛАЮ, ЧТО ЛЮБЛЮ»

Как-то на телефон «горячей линии» поступил звонок. Немолодой по голосу мужчина заметно волновался. Он рассказал оператору о своем обслуживании в сервисном центре на улице Зеленой в Афонино (Нижний Новгород) и попросил еще раз поблагодарить механиков: «Я, можно сказать, подсел на команду парней, отличные ребята, классные, профессионалы, с правильным подходом, уникалы! Саша Балашов — автослесарь, моментальная скорость обслуживания. У меня три автомобиля, я всегда с удовольствием приезжаю к нему их ремонтировать. Вывернет наизнанку и все приведет в порядок!» Такие отзывы — лучший повод понаблюдать за работой мастера и определить, что же в нем вызывает восторг клиентов. Итак, знакомьтесь: наш коллега, автослесарь сервисного центра MITSUBISHI ГК «АГАТ» Александр Балашов (ООО «Даймонд»).



Утро пятницы. В сервисном центре в Афонино тихо, уютно и светло. Нет ни запаха масла, ни бензина, ни выхлопных, с которыми часто сталкиваешься в обычных гаражных мастерских. За рабочими столиками, установленными по периметру ремонтной зоны, сидят сотрудники в фирменной одежде. В просторном зале на подъемнике — серый внедорожник, под ним спуют два мастера. Второй автомобиль скрыт полиэтиленовыми завесами — там наносят антикор. Александр

Балашов вместе со стажером Даниилом Фроловым в отдельном помещении колдует над коробкой передач, только что снятой с автомобиля 2004 года выпуска. Что-то откручивает инструментом, похожим на шуруповерт. Спокоен и уверен. Агрегат бережно уложен на тканевую подложку на металлический стол со стальным отливом и кажется беспомощным... Еще пару штрихов «к картине» — и покажется, что ты в операционной — не хватает белых халатов и специальной «люстры».

Пока Александр занят, мы разговариваем с мастером ремонтной зоны Романом Мальяновым в общем зале у дверей мастерской.

— Какой он, Сашка-то? Он берется за любую работу, ничего не боится, даже если работа связана с электрикой или с допоборудованием, хотя он агрегатчик. Ему без разницы — он все сделает, сам себя не раз перепроверит, меня позовет посмотреть. Здесь ответственность большая, за нами стоит безопасность клиентов. Александр это чувствует, и поэтому после него и перепроверять-то порой нечего. В его смене Григорий Дорошенко — я себя уверенно чувствую, когда они вместе. У ребят и характер одинаковый, и отношение к делу. Их разлучать нельзя, они друзья и напарники, на работу вместе ездят из Дзержинска — за рулем попеременно, — отвечает Роман на вопрос о Балашове. А потом добавляет:

— Ребята они отзывчивые. Прошлым летом девушка из дома напротив автосалона усадила ребенка в свой Kia Rio, а пока обходила машину сзади, двери захлопнулись. Ключи



« СМОТРЕЛ НА ПАПУ ВСЕ ВРЕМЯ И ХОТЕЛОСЬ ТАК ЖЕ РАЗБИРАТЬСЯ В АВТОМОБИЛЯХ, БЫЛО ИНТЕРЕСНО, КАК ВСЕ ЭТИ МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ МЕЖДУ СОБОЙ И ВОЗНИКАЕТ ДВИЖЕНИЕ... »

остались в замке зажигания. Парни тут же откликнулись. В дело пошли линейки, проволока... В общем, аккуратно, не повредив ни кузов, ни стекло, ни замок, они сумели открыть дверь так, что ребенок даже не испугался. Потом счастливая автовладелица передала нам вкусный торт!

Мы время от времени посматриваем в сторону Александра. Его движения точны и ритмичны, а на лице — мягкая улыбка. Сразу понимаешь, что за этим спокойствием скрывается профессиональное чутье и огромный опыт. Вот они-то, видимо, и вызывают моментальное и безоговорочное доверие. Почти сразу догадываешься, что от этого автомеханика ты не услышишь пространных объяснений — все, что он тебе скажет, будет выглядеть как точный

и верный диагноз и лучший рецепт исцеления.

Роман Мальянов пришел работать в «АГАТ» позже Александра и Григория. Он почти сразу подметил за ними одну особенность, которой восхищается и по сей день:

— Если они не в одной смене, то без разговоров берутся доделывать друг за другом работу. Ведь это очень неудобно — доделывать за кем-то, легко ошибиться, надо знать, какая гайка где лежит. Сложно все нюансы работы рассказать при передаче дел. А у них дело спорится, завершают друг за другом безошибочно. Классно получается, в нормальном таком режиме.

— Ну, все, я свободен, можно поговорить! — обращается к нам Александр.

Перешагнув порог «операционной», задаю вопрос, что называется, в лоб:

— Александр, что для вас автомобили? Средство передвижения, сложный механизм или что-то другое?

— Ну уж нет, это точно не просто средство передвижения! Это что-то большее, настоящий, живой организм, если он в семье, то однозначно ее органичный элемент. Это сейчас у меня Mitsubishi Outlander, а до этого десять лет была LADA Kalina. И продавать мне ее психологически было трудно, в отличном состоянии была машина. Друзья смеялись, когда смотрели фотографии, удивлялись, что еще жива, и говорили: «Вот все у тебя меняется, а Kalina одна и та же!»

Дзержинск — Москва — «АГАТ»

Ремонтировать автомобили он мечтал с детства, как и многие мальчишки, увязывался с папой Владимиром Анатольевичем в гараж — тот тоже был высококлассным автомехаником. И Александр — младший сын в семье Балашовых — пошел по его стопам.

— Смотрел на папу все время и хотелось так же разбираться в автомобилях, было интересно, как все эти механизмы взаимодействуют между собой и возникает движение, — вспомнил о ростках своей профессии Александр.

Лет в шестнадцать он уже уверенно держал ключи в руках. Как-то не «убрался в ворота гаража» во время парковки папиного УАЗа и повредил крыло, потом восстанавливал его вместе с отцом. После школы в родном Дзержинске пошел в училище осваивать профессию автомеханика. На последнем курсе проходил практику в одном из крупных автосервисов города. Она стала началом профессионального пути.

— Практика была всего пару часов, но я оставался до конца рабочего дня и работал со всеми вместе, старался разобраться. Свою первую машину, старенький ВАЗ-2106, практически всю там перебрал в свободное время, а так сначала менял масло клиентам, тормозные колодки. Не все получалось сразу, просил помощи у старших товарищей. И как-то не заметил, как произошел этот переход от учебы к работе. Плавное все получилось, без перерывов. Сначала стали доплачивать за работу, а потом взяли в штат, — поделился Александр.

В 18 лет Балашов получил водительские права, а в его трудовой появилась первая официальная запись. Сегодня за его плечами 15 лет непрерывного стажа работы в одной профессии и невероятно глубокие познания в автослесарном деле.

— В училище нам преподавали теорию и рассказывали о двигателях ЗИЛ-130, знания о других марках приходилось приобретать самостоятельно. Сначала научился ремонтировать легковые автомобили отечественного автопрома, потом подобрался к иномаркам. Их тогда немного было, искал литературу, листал Интернет. Опыт набирал постепенно, — уточняет Александр.

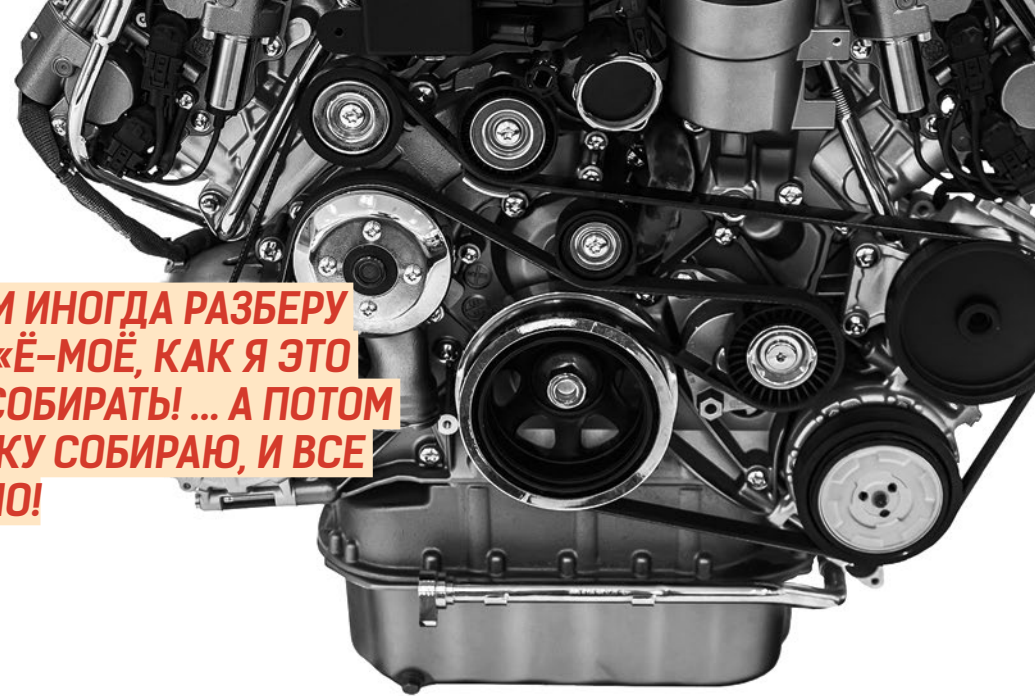
Десять лет назад товарищ позвал Балашова поработать в автосалоне в Москве, где ремонтировать прошлось Infiniti и Nissan. Работы было много, в столице огромный поток автомобилей. Здесь Саша не только многому научился, но и успел подметить особенку в отношении москвичей к технике:

— В Москве автомобиль — это рабочая лошадка, и для клиента важно, чтобы машина эту роль исправно выполняла. Так и говорили: «Сделайте, чтобы она ездил, не стучала, не гремела, и я заберу». У нас же люди к автомобилям относятся трепетно, стараются брать запчасти подороже, масло залить покачественнее, обслуживают вовремя.

Московский период в жизни Александра затянулся на три года. Было сложно разрываться между семьей, что жила в Дзержинске, и работой в Москве. И когда супруга Алена сообщила о том, что у них будет второй сын, Саша вернулся и устроился в «АГАТ». Случилось это семь лет назад. ▶



«**ДА, Я И САМ ИНОГДА РАЗБЕРУ И ДУМАЮ: «Ё-МОЁ, КАК Я ЭТО ВСЕ БУДУ СОБИРАТЬ! ... А ПОТОМ ПОТИХОНЬКУ СОБИРАЮ, И ВСЕ НОРМАЛЬНО!**»



Доказать, что могу

На вопрос, что же такого интересного в моторах, Александр отвечает:

— Да все интересно! Вот стоит силовой агрегат мертвым грузом, не работает, а ты перебрал его, заменил потертые детали, промыл, очистил, и тот ожил. Первые моменты запуска — самые волнительные, интересные. Думаешь постоянно: «Что же получится, и как все это будет работать?» А когда в мотор еще и никто не верит, то вдвойне интересно. Появляется внутренний азарт доказать и прежде всего себе, что могу.

Иногда моторы действительно невозможно оживить. Механизмы, как и люди, не вечны. И автомеханикам, как врачам, приходится сообщать эту безрадостную весть владельцам. Вы удивитесь, но и здесь есть своя профессиональная этика:

— Мотор — это и есть машина, без него и смысла-то в ней нет. Объясняем клиентам, показываем, проводим калькуляцию, во что обойдется реанимация. Конечно, это не просто сообщать. Машина, как правило, много значит для человека, — говорит Александр.

В этот момент мы оба посмотрели на трансмиссию, что лежала на столе и ждала своего часа, и отчего-то захотелось сказать, что с нею ничего такого не произойдет. Магия!

Спрашиваю:

— Саша, но ведь это кропотливая работа, ведь как бывает: разобрал, собрал, куча лишнего, можно третий мотор собирать?!

— Так случается у людей, которые работают без системы. Когда нормально разбираешь

и стараешься все по полочкам разложить на стеллаже — все нормально. Начинаешь укладывать с верхней полки и по мере углубления «опускаешься». Сердцевину разбираешь уже на другом столе. У нас же несколько агрегатов иногда находятся в разборе и ждут запасных частей, — объясняет Александр.

Но от его дополнения про другие моторы как-то становится не по себе.

— Да, я и сам иногда разберу и думаю: «Ё-моё, как я это все буду собирать!» — смеется Александр. — А потом потихоньку собираю, и все нормально!

У Балашова удивительная концентрация внимания. Когда кто-то из коллег во время нашего разговора попросил у него ключи от автомобиля, чтобы выдать клиенту, Александр отвлекся, вышел из мастерской, вернулся и продолжил фразу ровно на том слове, на котором остановился.

— Мне нравятся механизмы, приятно работать руками. Здесь я делаю то, что люблю! Три раза ездил в Москву от компании на обучение, повышал квалификацию по Mitsubishi, набирался знаний. Сейчас и в Интернете много информации. Правда, она там часто ошибочная, мастера

излагают свои мысли разным языком, порой детали называют неверно. Делал мотор от Subaru Forester, нашел в Интернете техдок, собрал, а машина не заводится. Начал копать глубже, нашел другой сайт, вчитался, и оказалось, что есть особенность выставления меток на цепи. Переделал — заработало.

Александр уверен, что такую работу, как ремонт двигателей и коробок передач, всегда должен делать один человек, эти механизмы любят одну руку:

— Передавать их по сменам нельзя. Не получится, типа, я тут подсобрал, а ты доделай. Конечно, если изначально ты это делаешь с кем-то, человек, что называется, в теме. Поэтому, если не успеваю сделать за смену, остаюсь и доделываю.

Прошу рассказать о самом курьезном ремонте за все время работы автомехаником, и Александр отвечает:

— Это была замена батарейки в ключе сигнализации! Машину нам привезли на эвакуаторе из Иванова. Ни один автосалон там не смог помочь. А мы первое, что проверили, — это брелок. Ну, и сменили батарейку. Все, машина поехала домой своим ходом!

Если ты делаешь работу, то ее и делай

Ему нравятся японские машины — надежные, простые в обслуживании, живучие и ремонтпригодные «Тойоты», «Ниссаны», «Лексусы», «Митсубиши»:

— Если «с улицы» к нам придет другой автомобиль, к примеру немецкой марки, то его уже сложно починить, там много электроники, нужен специальный инструмент, компьютер. А для японской ничего такого не требуется, подойдут универсальные ключи.

Возможно, кто-то удивится, но у автомехаников есть настоящий стетоскоп, которым они слушают дыхание агрегатов, как заправские доктора. Только на конце стетоскопа не головка с мембраной, а шуп, который вставляется в специальные каналы моторов и коробок передач. И по ритму, шуму, стуку мастер определяет болезни. К слову, любой инструмент, о необходимости которого скажет Александр Балашов, в сервисном центре стараются тут же приобрести: лишнего никогда не закажет, а если что-то просит, то это точно необходимо.

Как-то ремонтировал Александр двигатель от автомобиля Infiniti EX25 после капитального у конкурентов компании. У мотора при работе стало протекать масло. Саша движок раз пять разобрал-собрал — не понятно, откуда течь. Все детали целые, все прокладки на месте. Всем сервисом искали причину. Нашли. В общем, на головке блока цилиндров оказалась трещина, которая появилась от неверно выбранного момента затяжки болтов головки блока цилиндров. Глазом увидеть дефект было невозможно, разъезжалась трещина только при определенном витке ключом, а затем скрывалась при дозакручивании. Заменяли испорченную деталь и вернули счастливому владельцу исправный автомобиль.

Мастер Роман Мальянов в начале нашего диалога сразу сказал, что Балашов работой обеспечен на месяц: весь ряд машин, припаркованный у сервисной зоны ДЦ, ждет его рук. Если посмотреть журнал приемки автомобилей, то можно увидеть серии

заполненных по просьбе клиентов граф — «к Балашову». Эта востребованность Александру по сердцу.

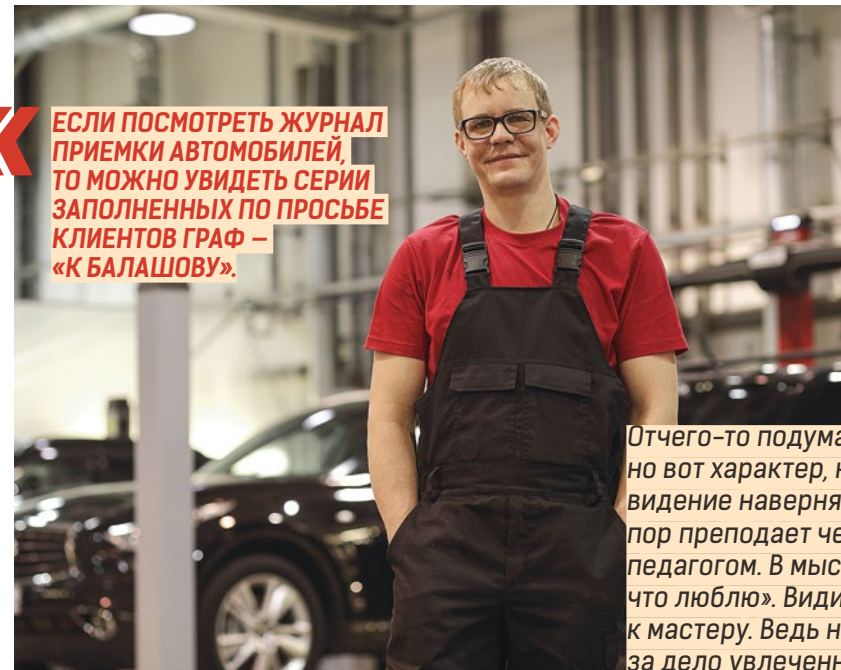
Он никогда не сидит на месте и не довольствуется объемом знаний, что имеет. Расширяет профессиональный диапазон, в планах научиться ремонтировать АКП, освоить все разновидности диагностических сканеров — подвижки в этом у него уже есть.

— Сканер дает направление, куда двигаться, и очень многое зависит от того, как ты прочитаешь сигналы. Если неисправен датчик распредвала, это не значит, что проблема в самом распредвале. Причина может быть и в растянутой цепи, и в сопряженных механизмах, — раскрывает секреты Александр.

Ими — секретами — он охотно делится со своими учениками. За время работы автомехаником обучил четырех стажеров, в том числе своего друга и напарника Григория Дорошенко. Ребята знают друг друга еще с дзержинского автосервиса, да и в «АГАТ» Григория переманил сам Александр. Он считает, что в напарнике важны поддержка, готовность к взаимопомощи и уверенность, что тебя не бросят на полпути.

— Тот, кто выбирает профессию механика только из-за хороших зарплат, здесь не приживется. Автослесарем никогда не сможет стать лентяй, человек неаккуратный и безответственный. Такой просто останется без клиентов. Но для тех, кто любит механизмы, профессия автослесаря — самое то, — отвечает на мою просьбу дать совет новичкам Александр. — Самое главное не бояться, браться за любую работу, вникать постепенно, не спешить, не хвататься за все сразу, быть внимательным. Если ты делаешь работу, то ее и делай.

«**ЕСЛИ ПОСМОТРЕТЬ ЖУРНАЛ ПРИЕМКИ АВТОМОБИЛЕЙ, ТО МОЖНО УВИДЕТЬ СЕРИИ ЗАПОЛНЕННЫХ ПО ПРОСЬБЕ КЛИЕНТОВ ГРАФ — «К БАЛАШОВУ».**»



Отчего-то подумалось, что профессию Александр унаследовал от отца, но вот характер, непоседливость, темперамент, художественное видение наверняка от мамы — Надежды Николаевны. Ведь она до сих пор преподает черчение и материаловедение и слывет отличным педагогом. В мыслях постоянно вертелась фраза Балашова: «Делаю, что люблю». Видимо, в ней и сокрыт секрет клиентской любви к мастеру. Ведь невозможно не доверять человеку, который берется за дело увлеченно и никуда не спешит, точно рассчитывая время, необходимое для излечения каждой детали и каждого агрегата. **К**

Коленвалы, поршни, шатуны, глушители...

— Мне нравится собирать из запчастей светильники, лампы, часы, разного рода предметы. Первый раз увидел в Интернете стеклянный стол с ножками из поршня. Понравилось, сделал. И так это занятие переросло в хобби. Я не люблю сидеть без дела. А изобретение начинается с задачи, с того, что мне надо по дому. Потом иду на свалку утилизированных неисправных деталей и думаю, из каких этот предмет можно скомпоновать. Вот нужен мне слив под раковину, я сделал его из коробки передач, распилил бочку из-под масла и сварил дровницу для камина. Сыну для развлечения и для украшения усадьбы миньона собрал, — рассказывает о своем увлечении Александр.

Смотришь на фото сделанного им и диву даешься: да как?! Ведь помимо задумки, в этом деле такая сложная реализация — нужны специальные щетки, жидкости для удаления масел, гари, накипи...

— Угорно! — улыбается Александр. — Мою на мойке, очищаю спиртом для очистки тормозов, скребу щетками по металлу все нагары, обрабатываю, шлифую, потом крашу. Запаха нет, и красиво. Сложно, но мне нравится!

Сашины предметы индустриального дизайна можно смело отправлять на выставки. Но он находит им место в недавно построенном доме в деревне Богородского района. Здесь семья Балашовых пока живет летом, а на зиму перебирается в квартиру в Дзержинске. Старший сын в этом году пошел в школу, а самому младшему Балашову еще нет и года. У них дружная и крепкая семья, где каждый горой друг за друга, а папа Саша — самый большой авторитет. Балашовым нравится природа, речка, в планах облагородить территорию у загородного дома, «чтобы все было красиво и можно было бы приезжать сюда зимой», а еще путешествовать. Но это как только немного подрастет младший.

Мы вышли из мастерской, а перед ее дверями уже стоял в ожидании идеально ровно припаркованный красный Mitsubishi. Работы заметно прибавилось, стажер Даниил открывал двери сервиса, чтобы загнать еще один автомобиль, мастер Роман Мальянов спешно куда-то собирался. Ремзона жила своей жизнью.

БЫТЬ СОПРИЧАСТНОЙ ЖИЗНИ КЛИЕНТОВ

В РАННЕМ ДЕТСТВЕ РЕНАТА ТОКАРЕВА МЕЧТАЛА БЫТЬ СТЮАРДЕССОЙ, ЛЕТАТЬ НА БОЛЬШИХ САМОЛЕТАХ. ХОДИТЬ ПО САЛОНУ В КРАСИВОЙ ФОРМЕ, ВСТРЕЧАТЬ ПАССАЖИРОВ ПРИВЕТЛИВОЙ УЛЫБКОЙ, РАССКАЗЫВАТЬ, ГДЕ НАХОДЯТСЯ ВХОДЫ И ВЫХОДЫ, НАЛИВАТЬ АРОМАТНЫЙ КОФЕ И РАЗДАВАТЬ ГОРЯЧИЕ ОБЕДЫ...



Жизнь распорядилась иначе, и конечным профессиональным выбором девушки стала автомобильная индустрия. Сегодня она лучший специалист по пролонгации страховых договоров КАСКО и ОСАГО ДЦ «Тойота» ГК «АГАТ» в Волгограде (ИП Мамочкин И.А.).

Кажется, детской мечте не суждено было сбыться. Но вы удивитесь, в чем-то она все-таки сбылась. Ведь работа стюардессы и страхового специалиста схожи. Их объединяет миссия сопровождать людей в дорогах — воздушных и автомобильных, делать жизнь комфортной и безопасной. В первом случае — лично, во втором — опосредованно, через страховую гарантию. Рената поделилась с нами своей жизненной историей, а мы с удовольствием делимся ею с вами.



Мама согласилась «отпустить на работу» с условием, что буду хорошо учиться. И я училась. Днем бегала на лекции, а вечером — на работу. И все сессии сдавала успешно...

КАК ЗАКАЛЯЛСЯ ХАРАКТЕР

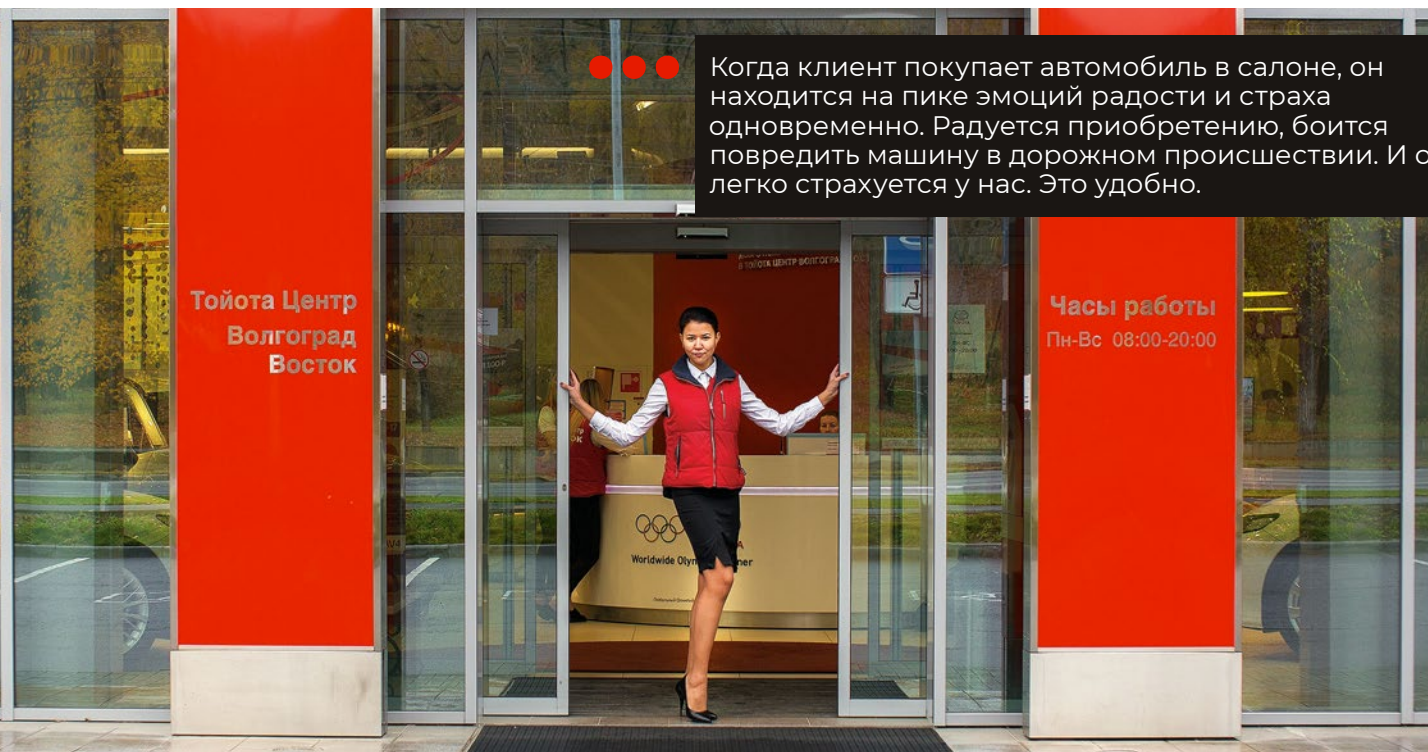
Рената Токарева родилась и выросла в Волгограде. Все детство прошло в переездах из одного района города в другой по семейным обстоятельствам. И вместе с пропиской по месту жительства менялась школа. Каждый раз новый коллектив, педагоги, другие программы обучения

Одно оставалось неизменным — врожденное умение девушки легко вступать в общение и налаживать отношения. Вспоминая детство, Рената отмечает: «Настоящая дружба получалась со старшими. Они сразу брали меня под опеку!» Открытой и искренней она остается и сейчас, и это помогает находить общий язык и с коллегами, и с клиентами. Говорит, что надо «набить хорошую шишку», чтобы она прекратила дружбу с человеком. Юность тоже закалила Ренату. В 19 лет она училась очно на юридическом факультете и одновременно трудилась — работала хостес

в крупном игровом заведении города — встречала гостей, рассказывала о правилах, провожала к игровым столам и в ресторан. Здесь обедали и ужинали именитые гости — звезды российской эстрады, кино и театра, общественные деятели и политики. Рената лично встречала Сергея Лазарева, Анастасию Стоцкую, Алексу с «Фабрики звезд». «Казино посещали люди разных социальных статусов, с разным финансовым достатком. Там я прошла хорошую школу. Мама согласилась «отпустить на работу» с условием, что буду хорошо учиться. И я училась. Днем бегала на лекции, а вечером — на работу. И все сессии сдавала успешно», — с улыбкой рассказывает Рената. Через некоторое время она стала работать на ресепшине, а потом кассиром заведения. Руководство доверило Ренате кассу фактически без ее согласия. Через руки девушки проходили огромные суммы денег и фишки. И с этим она справилась на отлично. Она до сих пор убеждена, что продвигаться по карьерной лестнице нужно строго по ступенькам, ни одну не пропустить, иначе не разобратся во всех тонкостях дела. После казино была работа кредитно-страховым специалистом в небольшой компании по продаже автомобилей разных марок. Устроиться по специальности юристом не удавалось, — везде требовался опыт. А трудиться с перспективой очень хотелось.

ЗНАКОВЫЕ 19

19-летний возраст стал знаковым для Ренаты не только в плане работы и учебы. В это время она осуществила давнюю мечту — начала управлять автомобилем. Первое желание сесть за руль появилось еще в подростковом возрасте. Но тогда отец не поддержал дочку, сказал: «Ты слишком спокойная». Но прошло совсем немного времени, папа смягчился и нашел выгоду лично для себя от умения старшей дочери водить автомобиль. Рената успешно сдала экзамены и села за руль отцовской «Нивы». И с этой машиной стала настоящим водителем: «Я так горела автомобилями, так хотела управлять ими! И мечта сбылась!» Потом у девушки были другие машины, в большинстве своем внедорожники. «Смешно было, я такая миниатюрная, а автомобиль большой. При парковке приходилось открывать двери и смотреть. Ребята на работе подшучивали, а папа гордится, говорит, что теперь я смогу водить все что угодно, хоть трактор!» — завершила рассказ об этой части своей жизни Рената. ▶



Когда клиент покупает автомобиль в салоне, он находится на пике эмоций радости и страха одновременно. Радуетя приобретению, боится повредить машину в дорожном происшествии. И он легко страхуетя у нас. Это удобно.



«ВСЕГДА ПОЗИТИВНО И ОТВЕТСТВЕННО ПОДХОДИТ К РАБОТЕ»

«Рената приветливая, обаятельная и харизматичная. С клиентами общается просто и легко находит общий язык. Всегда готова помочь. Всегда выйдет во внеурочное время, если потребуют интересы работы».

**Управляющий направлением Страхование
Юлия Сиденко, Волгоград**

«РЕНАТА, ВЫ СЕЙЧАС ЭТО СЕРЬЕЗНО ГОВОРИТЕ?!»

В 2013 году Рената Токарева начала работать специалистом в отделе страхования дилерского центра Skoda — Hyundai на проспекте Ленина ГК «АГАТ». Собеседование было долгим и сложным: за плечами у Ренаты остались две неудачные попытки устроиться в автомобильный холдинг. Но в этот раз все прошло отлично. Девушка рассказала об опыте работы кредитно-страховым специалистом в автосалоне, о том, что иногда заменяет при необходимости менеджера по продажам, как самостоятельно бронирует автомобили, как принимает предоплату, оформляет заявку на кредит и выписывает страховые полисы, пока коллеги в отпусках. Рассказала, чем отличается 6-цилиндровый двигатель от 8-цилиндрового. Тогда, слушая девушку, руководитель дилерского центра не сдержал удивления и спросил: «Рената, вы сейчас это все серьезно говорите?!» И получив утвердительный ответ, тут же предложил работу.

Так, 1 апреля она приступила к стажировке в должностной должности специалиста по пролонгации договоров КАСКО и ОСАГО в ГК «АГАТ». Премудростям профессии страхового специалиста, особенностям работы компании,

правилам и принципам обслуживания клиентов в компании Ренату учила Оксана Золотовская. Девушка отзывается о своей наставнице с теплотой: «Мы быстро сдружились с Оксаной, она научила меня азам. Сначала я наблюдала за ее работой со стороны, училась, а через два месяца меня отпустили «в самостоятельное плавание».

ПРОДАВАТЬ ДУШОЙ И ГЛАЗАМИ

Когда-то она и подумать не могла, что будет продавать страховые продукты. А сегодня любит и ценит свою работу. Работу, которую назвать простой невозможно. «Когда клиент покупает автомобиль в салоне, он находится на пике эмоций радости и страха одновременно. Радуетя приобретению, боится повредить машину в дорожном происшествии. И он легко страхуетя у нас. Это удобно. Но на следующий год многие уходят в другие компании, особенно если отъездили без аварий. Однако часто после негативного опыта возвращаются к нам на третий год, потому что сравнили отношения к клиентам», — делится опытом Рената

Работа по пролонгации автогражданской ответственности и полисов КАСКО — это те же самые пресловутые и нелюбимые многими холодные звонки. Со своими стрессами и порой

неприятными разговорами с клиентами. «Мы не видим клиента, и он не видит нас. Реакция идет только на сам звонок и редко на голос. Бывает так, что на том конце провода человек просто сбрасывает накопившийся негатив. Потом извиняется за грубость, но от этого совсем не становится легче. Мои эмоции уже взбудоражены. Могу и поплакать от обиды! — делится Рената. — Водители, которые уже побывали в неприятных дорожных ситуациях, и им помогала страховка, всегда положительно относятся к звонкам. Недавно у одного клиента угнали автомобиль. До окончания действия полиса КАСКО оставалось три дня. Хорошо, что автомобиль был застрахован».

Рената говорит, что КАСКО покупают те, кто знает ценность этого продукта. А работать вживую с клиентом гораздо приятнее: «Один из покупателей автомобиля в нашем салоне долго отказывался от страхования и называл разные причины. А потом вдруг согласился. Говорит: «Рената, у вас такие вкрадчивые и добрые глаза! Уговорили, давайте полис!» Не прошло и недели, как ему повредили автомобиль, и страховка оказалась кстати». Случается так, что клиенты долго думают и ищут время для заключения договора страхового обслуживания. Одну из таких занятых клиенток Рената ведет уже полгода.



Рената Токарева давно перестала считать правильной поговорку «Встречают по одежке, а провожают по уму». Оказывается, этот стереотип разрушается первым, когда приходишь в продажи.

Лайфхак от Ренаты Токаревой

ПОРЯДОК ВО ВСЕМ

Все документы лучше и удобнее хранить в скоросшивателях с файлами. Придумайте свой порядок раскладки, чтобы легко находить нужные документы. Можно сделать опись или оглавление на первое время и распределять документы в соответствии с ними. В моих папках на первых страницах документы, связанные с клиентами. Далее идут рабочие разъяснительные бумаги. Такое же чувство порядка работает и с личными документами дома, и с вещами. Самое важное даже не разложить все «по полочкам». Самое важное — всегда возвращать вещи, документы на свои места. Сразу после использования. Постепенно выработается привычка, и порядок будет поддерживаться автоматически.

ВСТРЕЧАТЬ И ПРОВОЖАТЬ С ДОБРОМ

Рената Токарева давно перестала считать правильной поговорку «Встречают по одежке, а провожают по уму». Оказывается, этот стереотип разрушается первым, когда приходишь в продажи. «Поговорка совершенно не работает в жизни. Иной человек с иголки одет, но оказывается вздорным и неприятным. Доброе, человеческое отношение к людям не должно зависеть от того, на каких машинах они ездят, как одеты и как выглядят. Все, что мы делаем в этой жизни, должно идти от души. Так учили меня родители, так считает мой молодой человек и люди, с которыми мне приятно общаться», — говорит Рената. Она верит в добро и в сказки, любит мечтать о будущем и каждый год... пишет письма Деду Морозу. Этих писем ждут от нее два самых дорогих человека — папа и друг: «Я знаю, что нет и никогда не было никакого Деда Мороза. Знаю, что мои «деды морозы» — это папа и мой молодой человек. Но так хочется верить в сказку, в добро! Это волнение души дает силы жить и импульс работать».

Снимать стресс ей помогают тренажерный зал, бассейн три раза в неделю и рисование. Так отключаются эмоции, уравнивается дыхание. Так легко уходить в себя и наслаждаться тишиной. А еще свободное время Рената любит проводить с родителями и двумя сестрами, ездить на природу. В этом году на майские праздники она вместе с друзьями отдыхала в Астрахани. Пикник на свежем воздухе запомнился надолго. Родители — люди занятые. У папы своя строительная фирма, мама по профессии хореограф. Она научила Ренату всему, что должна уметь девочка. Эта хозяйственность развилась в нашей героине в педантичность, в «чувство порядка», как она сама говорит. На работе и дома у Ренаты каждая вещь, каждый документ лежат на своем месте.



Наш разговор с Ренатой получился очень насыщенным и живым! Казалось, предложи она застраховать автогражданскую ответственность или купить полис КАСКО — отказать было бы невозможно. Она умеет говорить красиво, убедительно и как-то тепло. Как будто обволакивает искренностью, женской мягкостью и придает уверенности. Уверенности в том, что все будет хорошо. Собственно, она и мечтает об этом. Чтобы все люди на земле были счастливы, чтобы каждый достигал добрых целей, осуществлял мечты. Такое отношение к людям, как говорят, дорогого стоит. И понятно, почему клиенты и коллеги любят и уважают Ренату Токареву. Ведь по-другому и быть не может! **А**

НАСТОЯЩАЯ ПОБЕДА НИКОГДА НЕ БЫВАЕТ СЛУЧАЙНОЙ

То, что целеустремленность и упорный труд — основа любого успеха, известно всем. Но как следовать курсу и не сбиваться с пути под напором обстоятельств и элементарной усталости, на что опираться, ежедневно делая выбор? Как создавать вокруг себя атмосферу благополучия и получать удовольствие от общения с клиентами и коллегами, как не выгорать от высоких нагрузок и повторяющихся ситуаций на работе? Об этом и многом другом мы поговорили с лучшим сервисным консультантом 2019 года, дважды победителем профессионального рейтинга «Нацелены на прогресс» Камбаром Дейхановым (ООО «Альтаир», Саратов) и охотно делимся услышанным!

Коллеги говорят, что Камбар — человек честный и инициативный, настоящий профессионал в приемке автомобилей и сервисе. Его знания об отечественных моделях и запасных частях к ним — почти энциклопедические, а интересы выходят за пределы служебных компетенций. И сложно сказать, с чем бы не справился этот энергичный и грамотный специалист. Но путь Дейханова в «АГАТ» прямым все же не был. Он пришел в компанию летом 2017 года, а первую попытку устроиться предпринял пять лет назад. Резюме подавал на менеджера по продажам автомобилей — тогда не сложилось. В ту пору молодой человек еще искал себя, мечтал о свободе от корпоративных условностей и, казалось, не обладал достаточным опытом.

ОТ СПОРТА К ВЫДЕРЖКЕ И ВЫНОСЛИВОСТИ

Камбар родился и вырос в крепкой и дружной семье. В юности его отец Байлар Дейханов приехал в Саратов из Грузии к старому соратнику своего отца. Дед прошел Великую Отечественную войну, полтора года был в плену под Волгоградом и сохранил теплые отношения со всеми, с кем свели военные дороги. К слову, Камбара родители и назвали в честь прославленного деда-фронтовика. Байлар в Саратове получил инженерно-строительное образование и осел, завел семью. Сначала работал в сфере ЖКХ, а с началом перестройки ушел в бизнес и занимается им до сих пор — кормит саратовцев душистым хлебом и кондитерскими изделиями. Он и взрастил в сыне торговую жилку и научил беречь отношения с людьми.

Учился Камбар в хоккейной школе, располагавшейся у городского парка. Здесь математика, русский язык, литература и естественные науки отлично совмещались с занятиями спортом. Хоккей «заходил» не очень, зато очень «зашли» все виды рукопашного боя и две разновидности бокса, которыми наш герой увлекается до сих пор. Он не раз выигрывал городские и областные чемпионаты, получал награды и грамоты. «Все спортивные кубки родители отправляли бабушке в Грузию, а кимоно и перчатки до сих пор берегут как семейную реликвию. Когда пришло время получать высшее образование, спортивная карьера завершилась — на нее уже не было времени. Но спорт в жизни остался навсегда, без него я не представляю жизни. Забегаю в зал побоксировать грушу и снять стресс, тренируюсь в удовольствие и для поддержания физической формы в тренажерном зале, плаваю в бассейне. Тело должно быть готово к нагрузкам, его задача помогать в достижении целей», — поделился видением Камбар. Он уверен, что любой спорт воспитывает в человеке выдержку, дарит выносливость и делает устойчивым в любых жизненных ситуациях. И спорт — почти панацея от переутомления и психологического выгорания на любой работе.



**НЕ НАВЯЗЫВАТЬ
ПОКУПКИ,
А ПОМОГАТЬ ДЕЛАТЬ
ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР,
СЛЫШАТЬ ЖЕЛАННЯ
КЛИЕНТА И ДАТЬ
ЕМУ ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОЛУЧАТЬ
УДОВОЛЬСТВИЕ
ОТ ОБЛАДАНИЯ
АВТОМОБИЛЕМ
И ОТ ВОЖДЕНИЯ**



ВДОХНОВЛЯТЬСЯ, РАДОВАТЬСЯ И БЫТЬ БЛАГОДАРНЫМ

Камбар успешно окончил экономический университет, дополнительно освоил таможенный менеджмент и свои профессиональные успехи объясняет в том числе и этим. Знание маркетинга, умение легко просчитать и математически доказывать экономическую выгоду от установки дополнительного оборудования или приобретения дополнительных сервисных услуг позволяют выполнять планы продаж и поддерживать лояльность клиентов. «Не навязывать покупки, а помогать делать правильный выбор, слышать желания клиента и дать ему возможность получать удовольствие от обладания автомобилем и от вождения», — так понимает профессию сервисного консультанта Камбар Дейханов. У него достаточный опыт работы в продажах: до «АГАТ» продавал рекламу, занимался юриспруденцией, трудился в call-центре, где освоил дистанционные сделки, и параллельно улучшал автомобили друзьям и знакомым. В этих занятиях он и отточил навыки коммуникации и обслуживания, стал убедительным и интересным собеседником.

Когда спустя несколько лет позвонили из отдела персонала нашей компании и предложили работу сервисного консультанта, Камбар согласился мгновенно: видимо время пришло и «звезды сошлись в верное созвездие». «К этому времени изменилась жизненная позиция, захотелось сменить вольные хлеба на что-то стабильное и серьезное, поэтому согласие дал, не раздумывая, и уже через три дня приступил к работе. Радовался персональному рабочему месту и тому, что теперь у меня появятся собственные клиенты, которым я буду ремонтировать автомобили, улучшать их технические возможности и внешний вид. Я понимал, что получил работу мечты», — вспоминает Камбар. — Первый рабочий день в «АГАТе» был просто удивительным, вдохновляющим, появилось ощущение принадлежности к большому механизму, к дружной

рабочей семье, хотелось побыстрее встать в один ряд с опытными коллегами. Долгое время приезжал на работу в шесть часов утра и уходил позже всех: предстояло освоить CRM — она у нас гениальная, но сложная для новичка, изучить документооборот, теорию гарантии, понять, как работает ремонтная зона. Александр Тарасов был здесь моим учителем. Потом прошел вводное обучение по процессам сервиса и постепенно стал чувствовать себя комфортно в профессии».

Его первые успехи стали проявляться спустя два месяца. Стремление к лидерству активно поддерживали коллеги-наставники и бывший руководитель Игорь Миронов (сменил сейчас поле деятельности). «Игорь — талантливый руководитель, умел подходить к каждому сотруднику персонально и прорабатывать только то, что требуется конкретно ему. Не жалел на это время. Половиной своих достижений я обязан Игорю», — перечисляет Камбар своих учителей. — Осваивать программу 1С помогала сервисный консультант Анна Зотова. Анна настолько организованный человек, что умудрялась не только выполнять свою работу, но и контролировать весь коллектив! Она лучшей в стране сервисный консультант, доказала это на конечной сертификации в Тольятти. Ее соперниками были двадцать с лишним парней, и Анна заняла первое место. Было сложно, но от конкурентов она оторвалась со значительным преимуществом в баллах! Порядку и качеству работы, дресс-коду и умению работать с возражениями, с рекламациями его учила Надежда Нестерова — специалист отдела качества. Камбар благодарен всем, кто сопровождал его в профессиональном становлении, и говорит, что старался не подвести и оправдать доверие. Роман Труфанов, в то время РОП ДЦ LADA ГК «АГАТ», который помогал и подсказывал, менеджер отдела продаж Дарья Шкепа, с которой у Камбара теплые дружеские отношения... Он хочет перечислить всех, никого не обойти вниманием! Это умение быть благодарным — редкое качество в людях, оно действительно восхищает. ▶

**ПОМОГАТЬ И УДИВЛЯТЬ
КЛИЕНТОВ**

«Каждый, кто приобретает автомобиль, нуждается в консультациях по уходу за ним и его техническому обслуживанию, желает знать о новинках в линейке автокомпонентов, изменениях в технических регламентах. И «сервисмен» — лучший подсказчик в этом», — говорит Камбар. Если к сервисному консультанту есть доверие и он не жалеет времени на общение с клиентом, то последнему никакие форумы и «разговоры в курилке с коллегами» не нужны, чтобы найти ответы на волнующие вопросы. Иначе ведь случаются такие курьезные моменты, когда на эвакуаторе доставляют новенький УАЗ, который клиент не смог завести, и, как выясняется, по причине отсутствия в баке бензина. Или другая, не менее распространенная ситуация, — блокировка двери «детским замком», которая не дает возможности открыть дверь изнутри. И вместо серьезного ремонта достаточно переключить фиксатор дверного замка.

Камбар уверен: сломать клиентский стереотип «продажи = обман» можно, если правильно самому относиться к своей работе: «Мы организуем клиенту техническую помощь, когда его автомобиль нуждается в ремонте, помогаем выделиться, когда мечтают ездить на уникальном автомобиле. И так меняем жизнь автовладельца к лучшему. Сервисный консультант погружается в психологию человека, «читает» его сначала, «прослушивает», как доктор, а потом предлагает изменения. Сделать это без знаний и верных собственных убеждений невозможно». Камбар точно знает, о чем говорит — за время работы именно по его рекомендациям трое знакомых приобрели новые автомобили LADA в «АГАТе» и остались довольны своим выбором, и не счесть тех, кто повысил эксплуатационные качества автомобиля, сделал его более надежным и комфортным.

ИГРАТЬ И ДАРИТЬ ПОДАРКИ

Любовь Камбара к технике, как и у многих мальчишек, началась в раннем детстве. В десять лет он уже уверенно сидел за рулем папиного ВАЗ-21099. Отец разрешал выезжать во двор и даже катать друзей. Как-то, насмотревшись гонок и узнав, как красиво и с ревом войти в поворот, Камбар во время движения заблокировал ручником тормоза. Но с управлением не справился, и машину ударило о бордюр. Так пришло понимание, что автомобиль — штука сложная и без знания его устройства далеко не уедешь. Машину отец восстановил, а Камбар проштудировал автомобильную инструкцию и разобрался в работе всех механизмов. Сегодня он легко расскажет вам об особенностях любой отечественной модели и подаст информацию так, что вы заслушаетесь и воодушевитесь.

«LADA VESTA. У этой машины появился фазовращательный механизм, который позволяет работать двигателю плавно и экономичнее, теперь у нее хорошие динамические показатели. А, кроме того, хорошая шумоизоляция, в том числе шумоизоляция потолка салона. Это добавляет плюс к комфортным характеристикам модели в своем классе.



У LADA X-RAY максимально оцинкованный кузов, который не будет ржаветь шесть лет, LADA GRANTA Sport — первая массовая модель, где появились задние дисковые тормоза. На всех автомобилях генерации X используются запасные части и современные технологии автомобилестроения альянса LADA-RENAULT-NISSAN», — перечисляет преимущества современных моделей Камбар. Он настоящий поклонник отечественного автопрома. Любит его настолько, что питает слабость и к брендовым футболкам, бейсболкам и дорожным наборам от LADA. Искренне убежден, что ездить в России на автомобилях других марок — не резонно. Потому что наши машины лучше приспособлены к российскому климату, дорогам, манере вождения, отвечают менталитету водителей и в запасных частях нет недостатка. Сам он ездит на LADA VESTA любимого синего цвета. Когда-то это была машина-мечта. Принять решение ему помогли всем салоном. «Андрей Селихин, он тогда был у нас директором ДЦ, а сейчас перешел в направление «Техника для бизнеса», выслушал меня, молча взял ручку с маленьким листочком и быстрыми шагами прошел по всем отделам ДЦ, написал стоимость модели, КАСКО и ОСАГО, процентную ставку по кредиту и сроки ожидания, — с теплом и с восхищением вспоминает Камбар.

Сегодня Камбар доработал машину так, что все невольно обращают внимание, хотя на первый взгляд, визуально она выглядит стандартно. Но знаток увидит улучшенные и чаще импортные аксессуары, определит мягкую работу двигателя и трансмиссии на масле высокого класса. В общем, все, чем советует доукомплектовать и дооборудовать автомобили клиентам, — Камбар Дейханов делает и на своем автомобиле. Так его советы становятся по-настоящему дельными и нужными тем, кто не экономит на комфорте и безопасности. «Мне доставляет удовольствие показать автомобиль с другого ракурса, с которого не смотрят обычно при покупке или во время обслуживания. Вот та же мойка автомобиля. Если делать ее в detailing-студиях, то цвет машины станет только более ярким, и глянец никогда не потеряется. Когда рассказываешь клиентам об этом, они сначала удивляются, а потом следуют советам и благодарят за подсказки и информацию», — рассказывает Камбар. Удивительно, мы даже не представляли, сколько людей мечтают выделиться с помощью автомобиля, но стесняются спросить или не знают, как это сделать. Камбар не боится интересоваться, легко предлагает дооборудование во время обслуживания на сервисе и становится для своих клиентов настоящим другом.

**БЫТЬ СДЕРЖАННЫМ
И ПОНИМАЮЩИМ**

Работа сервисного консультанта стрессовая. «Когда в день приходится «ставить на ремонт» больше 20 автомобилей, и пообедать-то не успеваешь. Тогда времени, чтобы полноценно пообщаться с клиентом, не хватает. И верх профессионализма, работая с таких условиях, сделать для человека все, в чем он нуждается. Ведь обращается он в сервисный центр именно для этого, — говорит Камбар. — Клиент ждет от нас выполнения всех обещаний, выполнения в срок, а если что-то пошло не так, то признания, исправления



БЫВАЕТ ЖЕ ТАКОЕ!!!

Как-то в сервисный центр обратился давний клиент. Он рассказал Камбару о приближающемся дне рождения и о том, что супруга готовит ему подарок-сюрприз. Мужчина хотел, чтобы этим подарком стали зимние покрышки. Камбар выбрал нужные, зарезервировал, а клиент взял с собой визитку сервисного консультанта, чтобы передать супруге. Когда девушка позвонила Камбару и задала вопрос, что лучше подарить мужу на день рождения, ответ уже был готов: «Самый лучший подарок — зимние шины и ничего более!» Сделка состоялась, именинник восторгался прозорливой супругой, та была довольна собой за правильный выбор, а Камбар до сих пор вспоминает, как правдиво играл роль ничего не подозревающего менеджера.

и извинения. Ведь даже плановое обращение в сервис всегда стресс, часто общение начинается с проблемы, а значит любая ситуация будет восприниматься негативно». Поэтому предлагать улучшения для автомобиля нужно в точно подходящее для этого время. Здесь любая ошибка в поведении может привести к потере клиента, и никакие ранее вскормленные «теплые чувства» к сервису не помогут. Быть клиентоориентированным необходимо каждую минуту без перерывов на выходные и праздники. И без сдержанности в этом вопросе никак нельзя. Камбар убежден: «Профессионализм начинается с того момента, когда ты научился себя перестраивать и убирать негатив. Улыбка, вежливость, тактичность и внимательность — лучше всего помогают продавать доверие». Всему этому Камбара учили родители, а еще много дали книги по психологии и культуре речи, советы наставников и собственный опыт: «И жизнь, и время очень ценны, чтобы разменивать их на отрицательные жесты, а негативный человек не вызывает желание видаться еще раз. С детства взял за правило быть сдержанным — потому что вспылит, а потом в 99 процентах случаев становится стыдно. Оттого стараюсь избегать сильных эмоций и на работе, и дома. Мне нравилась реакция Игоря Миронова, его невозможно было вывести из себя. Фирменной фразой была такая: «Да, я вас понимаю. Мы сейчас поступим таким-то образом!» И расстроенный клиент успокаивался, а проблема устранялась в кратчайшие сроки». Добро всегда сильнее зла, убежден наш герой.

ПОДХОДИТЬ К РАБОТЕ ТВОРЧЕСКИ

Камбар Дейханов считает себя идеалистом и говорит, что радуется правильно и красиво выполненной работе, выверенной документации, чистому и отремонтированному автомобилю клиента и тому, что может дать ответ на его любой вопрос: «Мне интересно многое понимать для себя, оттого не жалею времени на обучение, люблю корпоративные тренинги, радуюсь, что могу вновь побыть студентом. Мне важно опробовать в деле все, что я получаю в теории, применить в работе. Знать и делать — это не одно и то же. Многие именно на этом спотыкаются и не добиваются успеха». Он уверен, что нет смысла приходить на работу или на обучение и не работать или не учиться. Это самообман.

Имя нашего героя означает «человек огромной силы», и эта сила чувствуется в Камбаре Дейханове даже на расстоянии. Он утверждает, что ни одна победа не бывает случайной, за ней всегда стоят труд, огромное желание сделать невозможное, последовательность, постоянство и то, что ты находишься там, где должен. Там, где сама атмосфера создает лучшее пространство для проявления знаний и умений. И тогда усталость воспринимается как следствие движения в верном направлении, а повторяющиеся ситуации не кажутся таковыми, потому что к каждой из них ты, как профессионал, подходишь творчески, смотришь с неожиданного для самого себя ракурса и получаешь удовольствие от этой игры воображения. Так, наполняя свою жизнь только нужными и правильными эмоциями и чувствами, ты неизбежно двигаешься к успеху. **Б**

Камбар осторожен с шутками, считает, что они, как и совет, ценны, когда о них просят: «Это навык высшего уровня, нужно знать, как пошутить, потому что шуточное общение может привести лишь к приятной беседе, но лишит сделки. Шутка — это не креатив в работе, это самая сложная коммуникация». Творчество в своей работе он видит в другом — в интересных вопросах клиенту, в умении презентовать услуги в соответствии с типом целевой аудитории: «Грамотный специалист больше спрашивает, чем говорит сам. А кроме того, вопросы и ответы должны быть сопоставимы. Когда клиент приезжает сделать развал-схождение, всегда задаю вопрос, какие проблемы должна устранить эта коррекция. И вот здесь и появляется возможность проявить свои детальные знания по дополнительным работам. Когда ты не знаешь о них ничего, то и предложить никогда не сможешь». В этом он видит художественную сторону абсолютно технической профессии.

Его увлечениями с детства являются рисование ручкой автомобилей, сочинение рифм и стихотворений. Этому он нигде не учился, но стихийные порывы в себе никогда не подавлял. Говорит, что к творчеству подталкивает праздничная атмосфера и радостные эмоции. Тогда слова сами складываются в предложения, а окончания цепляются за окончания. Напитаться энергией Камбару помогают путешествия на автомобиле, прогулки на свежем воздухе, вкусная еда и теплое общение в дружьями. Своих лучших друзей, Алексея и Ирину, он знает с первого класса. Ребята могут запросто сорваться и поехать в отпуск в Баку, а по дороге наслаждаться вкусным шашлыком и пейзажами. Это происходит почти так же, как в детстве, когда Камбар вместе с отцом ездил по городам России. «Так, как папа маринует шашлык, больше не маринует никто. Он не добавлял специй, зелени, просто жарил свежую баранину на костре, когда мы останавливались на привал в красивых местах. А потом мы пили по стакану ледяной воды залпом. Только недавно узнал, что так делать нельзя, вредно. Но тогда это было здорово!», — поделился своими воспоминаниями Камбар. Своей семьи у него пока нет, говорит, не все готово, чтобы привести невесту в дом. Он убежден, что любить можно один раз и раз и навсегда строить семью. В общем, Камбар Дейханов и в этом оказался идеалистом!

ВСЕ О МАТЕМАТИКЕ ТВОРЧЕСТВА, И ГДЕ НАЙТИ НА НЕГО ВРЕМЯ

Изучаем стратегии, методы и техники



Главная идея книги — показать, что каждый из нас особенный и быть творческими нам мешают неверное понимание себя и страх быть не такими, как все.

ЧИТАЙТЕ КНИГУ В БИБЛИОТЕКЕ
НА КОРПОРАТИВНОМ ПОРТАЛЕ
ГК «АГАТ»

Вы хотите генерировать лучшие и неординарные идеи по своему желанию, легко видеть и открывать новые возможности в жизни или на работе, находить решения сложных хозяйственных проблем, незаурядно отвечать на вопросы своих детей о мироустройстве, чувствовать области, в которых намечается «прорыв в будущее» и стать незаменимым для своей компании?! Тогда книги, о которых мы рассказываем сегодня, точно для вас. Автор первых двух книг Майкл Михалко научит видеть мир иначе, шире, неоднозначно и навсегда избавит от стереотипов мышления. Первая книга автора — «Рисовый штурм и еще 21 способ мыслить нестандартно», вторая — «Взлом креатива. Как увидеть то, что не видят другие». А вот третья книга — «Магия утра. Как первый час дня определяет ваш успех» Хэла Элрода — о том, где найти время на свое развитие и изменение привычек.

В «Рисовом штурме» Майкл Михалко призывает задаться вопросом: с кем мы себя ассоциируем в жизни — с маленьким беспомощным котенком, который обычно жалобно зовет на помощь маму-кошку в случае опасности, или с детенышем обезьяны? Этот малыш при первой угрозе тут же прыгает на спину матери и покидает опасное место, держась за ее шерсть. Гуру креативности призывает каждого из нас стать маленькой обезьянкой, умеющей быть дерзкой, смелой и неординарной одновременно. А чтобы процесс становления был легким и целенаправленным, Михалко не только рассказывает о техниках мышления, но и вводит в изобретательский экскурс и показывает тысячи способов, которыми неординарные исторические личности решали задачи и изобретали. А это так расширяет кругозор и подталкивает к творчеству! Ведь оно есть не что иное, как умелое комбинирование идей и их адаптирование — то есть новое прочтение того, что уже было.

Главная идея книги — показать, что каждый из нас особенный и быть творческими нам мешают неверное понимание себя и страх быть не такими, как все. «Нас приучили к мысли, что все люди — лишь отражение своих генов,

окружения и природы. Мы вынуждены быть объектами», — пишет Майкл Михалко. В итоге мы не задумываясь принимаем на веру мнение окружающих и живем в туннеле заскорузлых представлений. Но все меняется, если мы начинаем ощущать себя радостными и уверенными субъектами, когда скидываем оковы установок — взгляд становится зорким, мышление — гибким и беглым, а новые возможности — очевидными. Уверовать в свои творческие способности — вот секретный рецепт автора. Ну, а алогичные и интуитивные задачи, которыми изобилует книга, помогут открыть в себе родник креативности и поставить изобретательство на поток.

Методики автора будоражат воображение и просты в применении. Например, одна предлагает пробуждать творческий потенциал и «накачивать ум новым» с помощью журнала фиксации идей, где для каждого отдельного аспекта жизни или трудовой деятельности будет выделена отдельная страничка. Просматривая время от времени записанные в журнал мысли, идеи и сравнения, можно легко найти решения насущных проблем и задач через соединение, адаптацию уже имеющихся решений.



ВЗЛОМ КРЕАТИВА

Как увидеть то, что другие не видят
(Майк Микалко)

Книгу «Взлом креатива» мы представляем в виде инфографики, чем хотим даже на процесс чтения посмотреть иначе.

Гении находят новую перспективу, новый подход, которыми еще никто не пользовался. А удача сопутствует тем, кто к ней готов. ▶

**ДЕВЯТЬ
СТРАТЕГИЙ
МЫСЛИТЬ КАК
ГЕНИЙ**



ЧИТАЙТЕ КНИГУ В БИБЛИОТЕКЕ
НА КОРПОРАТИВНОМ ПОРТАЛЕ
ГК «АГАТ»

ВИДЕТЬ ТО, ЧТО НЕ ВИДЯТ ДРУГИЕ

Составление диаграмм мышления, диаграмм связей ключевых слов, системных диаграмм, карточек для слов, кругов влияния, чтобы включить в работу параллельный язык и найти способы решения задачи

Визуализация проблемы

1

Многочисленное переформулирование проблемы под разными углами зрения через разный контекст. Использование глобальных и конкретных абстракций, отделение частей от целого

Знать, как смотреть

2

ДУМАТЬ ТАК, КАК НЕ ДУМАЮТ ДРУГИЕ

Сочетать слова, характеризующие задачу, объекты из разных областей знания, идеи

Составлять новые сочетания

3

Генерировать множество идей, без оценки и суждения, которые со временем переходят в качество.

Думать легко и без суждений

4

Создавать парадоксы при рассмотрении проблемы, думать в обратную сторону

Смотреть на другую сторону
(сводить противоположности)

5

Использовать случайные слова, объекты, мечты, газетные и журнальные статьи.

Связывать несвязанное
(находить скрытые связи)

6

Настраиваться на случайные открытия, смотреть на несвязанные идеи, фантазировать, соединять.

Искать там, где не искали другие

7

Искать аналогии в мире природы, в воображении, в мире будущего, в параллельных мирах и в мире образов.

Смотреть в другие миры
(находить аналогии в других областях и сферах)

8

9

Разум группы эффективнее разума одного человека.

Пробуждать дух сотрудничества

МАГИЯ ПРАВИЛЬНОГО УТРА



ЧИТАЙТЕ КНИГУ В БИБЛИОТЕКЕ
НА КОРПОРАТИВНОМ ПОРТАЛЕ
ГК «АГАТ»



УТРО — ВРЕМЯ САМОРАЗВИТИЯ И ТВОРЧЕСТВА. КАК МЫ ОБЫЧНО СМОТРИМ НА РАБОЧЕЕ УТРО — КАК НА ВРЕМЯ ХЛОПОТ И СТРЕССА ИЛИ КАК НА ПОРУ ДЛЯ САМОРАЗВИТИЯ?! БОЛЬШИНСТВО СОГЛАСАЕТСЯ С ПЕРВЫМ УТВЕРЖДЕНИЕМ, ВРЯД ЛИ КТО-ТО ИЗ НАС РАССМАТРИВАЕТ БЕСЦЕННЫЕ УТРЕННИЕ ЧАСЫ ДЛЯ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ И ПОИСКА НОВЫХ ЖИЗНЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ. НАШ КОЛЛЕГА ИГОРЬ ЧЕТВЕРТНОВ ОТКРЫЛ КНИГУ ХЭЛА ЭЛРОДА «МАГИЯ УТРА. КАК ПЕРВЫЙ ЧАС ДНЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ ВАШ УСПЕХ» И ПОМИМО КРЕАТИВНОГО ПОДХОДА К ЭТОЙ ЧАСТИ СУТОК НАШЕЛ РЕЦЕПТ ХОРОШЕГО НАСТРОЕНИЯ, ОПТИМАЛЬНОГО ЖИЗНЕННОГО РИТМА И ДАЖЕ МЕСТО ДЛЯ ТВОРЧЕСТВА. ИГОРЬ ЗНАКОМИТ НАС С ЭТОЙ КНИГОЙ.

Методика самосовершенствования Хэла Элрода — это изменение распорядка утреннего подъема, потому что утро — самое удачное время для саморазвития, постановки целей, приведения себя в состояние энергетического и физического баланса. «Просто изменив время утреннего подъема, можно существенно улучшить любую сторону своей жизни, причем быстрее, чем вы, вероятно, думаете!», — так пишет Элрод. Он предлагает вставать за час раньше времени обычного подъема и тратить эти дополнительные 60 минут бодрствования на шесть самых эффективных практик личного развития.



Элрод называет эти действия спасательными кругами, так как они способны смоделировать в нас иной тип поведения. Речь идет о физических упражнениях, разгоняющих пульс, чтении, медитации, проговаривании или написании аффирмаций, визуализации, ведении дневника. Тренер дает советы, как лучше выполнять эти действия и в какой последовательности. Дополнительный утренний час необходимо разбить на шесть периодов по 10 минут — медитировать 10 минут, 10 минут делать зарядку, 10 минут читать, 10 минут анализировать себя и свою жизнь в дневнике, 10 минут рисовать в своем воображении будущее или составить карту визуализации и смотреть на нее 10 минут, проживая себя в этом будущем. И только после приступать к завтраку и сборам на работу. Когда выполняешь поэтапно все практики, мозг работает в оптимальном режиме, в теле чувствуется бодрость, нет суеты и нервозности, цели становятся видимыми,

а стратегии их достижения — адекватными. И самое главное — появляется уважение к себе, укрепляется вера в свои силы. Методика Элрода настолько гибкая, что может подстраиваться под любой график работы, главное, просыпаясь, выполнять практики регулярно. И еще один интересный момент. В самые загруженные дни можно делать эту практику всего шесть минут, уделяя каждому этапу по минуте — минуту делать растяжку и легкие упражнения, минуту читать, минуту писать и так далее.

Просыпаться на час раньше помогает засыпание с правильными убеждениями. «Прежде чем идти спать, сформулируйте свои намерения. Это самый важный этап. Помните: ваша первая мысль утром, как правило, будет такой же, какой была последняя мысль перед сном, поэтому возьмите на себя обязательство каждый день, отправляясь спать, давать себе на следующее утро нужную установку», — пишет Хэл Элрод, Экспериментально

доказано — если человек укладывается спать в стойком убеждении, что завтра его ждет прекрасный день и что за ночь он хорошо отдохнет, то он проснется в отличном расположении духа и выспавшимся. При этом совершенно не важна продолжительность сна — восемь, девять или пять часов. Удивительно, но то, как мы просыпаемся, влияет и на то, какими мы ложимся спать. В этом плане понравилась фраза американского писателя Джорджа Лоримера, которую Хэл приводит в книге: «Если хотите по вечерам ложиться спать с чувством удовлетворения, просыпайтесь каждое утро с чувством решимости». Вот такой круговорот получается.

В «Магии утра» есть также сопутствующие рекомендации, которые помогут противостоять голосу заурядности в себе, научат преодолевать страхи и неприятие нового и многое другое. Оптимистичный взгляд на мир и творческое отношение к себе после прочтения книги Элрода гарантированы! **К**

9

ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ НУЖНО СДЕЛАТЬ ДО 9 УТРА

1. УЛЫБНИТЕСЬ
2. СДЕЛАЙТЕ ЗАРЯДКУ
3. ВЫПЕЙТЕ
СТАКАН ВОДЫ
4. ПОСИДИТЕ
В ТИШИНЕ
5. ПРАВИЛЬНО
ПОЗАВТРАКАЙТЕ
6. ПРОЧТИТЕ 10–20
СТРАНИЦ КНИГИ
7. ПОМЕЧАЙТЕ
8. СОСТАВЬТЕ
ПЛАН НА ДЕНЬ
9. ПРИОБОДРИТЕ СЕБЯ

АУРА

2015-2019

БУДУЩИЕ РУКОВОДИТЕЛИ ПОКАЗАЛИ МАСТЕР-КЛАСС

Новый рабочий год в ГК «АГАТ» начался с масштабного мероприятия — профессиональной конференции для выпускников проекта АУРА 2015–2019 годов. Глобальная цель мероприятия — понять, как будущие руководители оценивают современную ситуацию на автомобильном рынке, что ставят во главу угла для достижения результата, способны ли находить новые решения в постоянно меняющемся мире, видеть иные подходы и другие возможности в бизнесе. Еще одной целью конференции стал мониторинг готовности выпускников Академии стать руководителями уже в текущем году.

На конференцию, которая проходила в Нижнем Новгороде, собрались выпускники Академии Успешного Руководителя «АГАТ» из всех регионов присутствия компании. Актуализировали свои знания они заранее, в дистанционном режиме — изучали новые темы и сдавали тесты. А вот тренинги и посттренинговые задания были «живыми» и проходили в горячих спорах и размышлениях по смоделированным, но вполне реальным ситуациям. Практическую часть конференции составляли деловые кейсы, созданные организаторами конференции и действующими руководителями компании на основе реальных рабочих ситуаций, возникающих в повседневной деятельности. Данные кейсы отражали такие компетенции резервистов, как умение планировать, контролировать бизнес-процессы и стандарты, руководить продажами, принимать управленческие решения и мотивировать персонал, подбирать и формировать команду. Оценивались также навыки, которые работают на персональный имидж руководителя, — способность правильно донести свою точку зрения, презентовать и отстаивать ее, вести переговоры и работать с конфликтами.

Для выполнения заданий участников конференции разделили на семь команд. Время на выполнение, обсуждение и подготовку презентаций по каждому заданию ограничило 30 минутами. Участникам предстояло в буквальном смысле «примерить костюм руководителя» и, например, оптимизировать структуру склада дилерского центра, чтобы повысить оборачиваемость и увеличить доход автосалона, выбрать верную маржинальную стратегию на 2020 год на основе экономических показателей реального дилерского центра, предложить тактику привлечения новых клиентов в сервисные центры и многое другое. Чтобы выполнить такие задания, командам нужны были не только серьезные теоретические знания и опыт, но и способность мобилизоваться в условиях нестандартных ситуаций.



СТОИТ СКАЗАТЬ, ЧТО ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ХОРОШИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ, АКТИВНО ВКЛЮЧАЛИСЬ В ПЕРЕКРЕСТНОЕ ОБСУЖДЕНИЕ ТЕМ И ЗАДАЧ, НАХОДИЛИ САМЫЕ НЕОЖИДАННЫЕ РЕШЕНИЯ И ПОКАЗАЛИ ОТЛИЧНЫЕ НАВЫКИ РАБОТЫ В КОМАНДЕ.

В качестве экспертов и наблюдателей выступали действующие директора дилерских центров и бренд-директора компании. Большую работу по подготовке мероприятия проделали сотрудники Корпоративного университета и отдела внутрикорпоративного PR. Для них эта конференция тоже была новым интересным опытом.

Не обошлось на конференции и без творческого задания, которое на первый взгляд казалось веселой игрой, но на самом деле стало одним из самых сложных и комплексных заданий по оценке навыков. Чтобы выполнить его, участники АУРА должны были показать свою способность мыслить неординарно и слаженно работать всем составом участников конференции, включая экспертов и наблюдателей. Им предстояло нарисовать картину. Каждой команде достался один из фрагментов холста под символическим названием «Планета АГАТ».

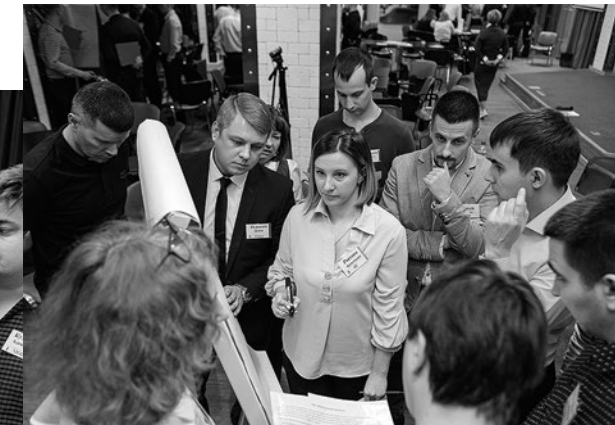
Чтобы ее части соединились в единое целое и совпали по цвету,

линиям и границам изображения, командам приходилось взаимодействовать между собой, однако договариваться можно было, только используя речь (приносить образцы красок и холст было запрещено правилами). Несмотря на это, команды справились с заданием на «отлично», а большая картина стала символом слаженной командной работы.

Выпускники Академии продемонстрировали, что необходимо предпринимать в бизнесе для достижения результата, показали способность управлять, используя все виды активов, и быть авторитетом для своей команды.



Итогом конференции стало формирование оперативного и стратегического кадрового резерва для назначения на должности директоров по послепродажному обслуживанию и руководителей отделов продаж. В него вошли 22 участника конференции АУРА. Они получают возможность выбрать себе индивидуального ментора из числа действующих директоров и продолжить свое обучение в практических рабочих ситуациях.



«Однозначно можно поставить высокую оценку и за качественную организацию мероприятия, и за его наполнение. Не побоюсь сказать, участники проекта АУРА — это профессиональная элита компании, лучшие сотрудники, которые подтверждают высокий уровень мастерства в ежедневном режиме, на фронтлайне своих дилерских центров.

Что касается самого проекта АУРА, это не просто кадровый резерв и система повышения уровня управленческих компетенций каждого «ауриста», это еще и часть долгосрочной стратегии развития компании, которая на постоянной основе нуждается в грамотных и энергичных управленцах. Подтверждением успешности и работоспособности такой стратегии служит тот факт, что значительная часть руководителей в компании являются выпускниками АУРА. Уверен, теперь конференции станут неотъемлемой частью образовательного процесса в Академии Успешного Руководителя «АГАТ».

**Максим Евстигнеев,
бренд-директор
Hyundai/Renault** ▶



« Конференция хоть и проводилась впервые, но, на мой взгляд, все прошло на высшем уровне. Организаторы — большие молодцы, обстановка была открытой и позитивной, допускающей общение с любым руководителем в неформальной обстановке за чашкой кофе и обсуждение многих вопросов. Приятно было познакомиться с коллегами из других городов, узнать их мнение и видение рабочих ситуаций.

Лично для меня участие в конференции было интересным еще и потому, что помогло взглянуть на себя со стороны, оценить силы. У нас было восемь заданий из разных сфер ответственности руководителя ДЦ — сервис, трейд-ин, продажи автомобилей с пробегом, работа с персоналом и другие. Задачи позволяли смотреть на них только глазами руководителя, а не рядового сотрудника — где-то требовалось проанализировать предоставленную статистику и мгновенно выработать стратегию продажи новых автомобилей, где-то — найти способы мотивировать коллектив на продуктивную работу и т.д. Время жестко ограничено, требовались решения здесь и сейчас — все, как в реальной жизни!

Теперь я могу дать однозначный совет всем, кто хочет строить карьеру в компании: «Если тебе предложили поучаствовать в АУРЕ — соглашайся, не раздумывая!» Это теория и практика в одном месте, это знания, которые невозможно почерпнуть где-то еще, это возможность получить информацию и лайфхаки руководителя из «первых рук». И потом, самые лучшие инвестиции всех ресурсов — это инвестиции в образование и развитие!

Филипп Абаев, сервисный консультант ДЦ Тойота-Восток (Волгоград)





« Сложно найти готовых руководителей за внешним периметром. Весь наш кадровый потенциал здесь, внутри компании, и конференция АУРА стала еще одним инструментом, который позволил выявить сотрудников породы «не огранённый бриллиант»!

Помимо возможности выбрать наиболее близких к назначению на руководящие должности кандидатов, у конференции есть еще один важный, но трудно поддающийся оцифровке результат — она предоставила сотрудникам еще один шанс приблизиться к своей карьерной цели. И это имеет очень большое значение для выпускников Академии. Уверен, такой формат конференции, поддерживающий квалификационную форму выпускников, полезен и рационален, и мы многократно увеличиваем КПД от затраченных сил и средств на поиск и обучение результативных руководителей. Уверен, что следующая конференция с учетом первого опыта станет еще более продуктивной и интересной для всех участников процесса.

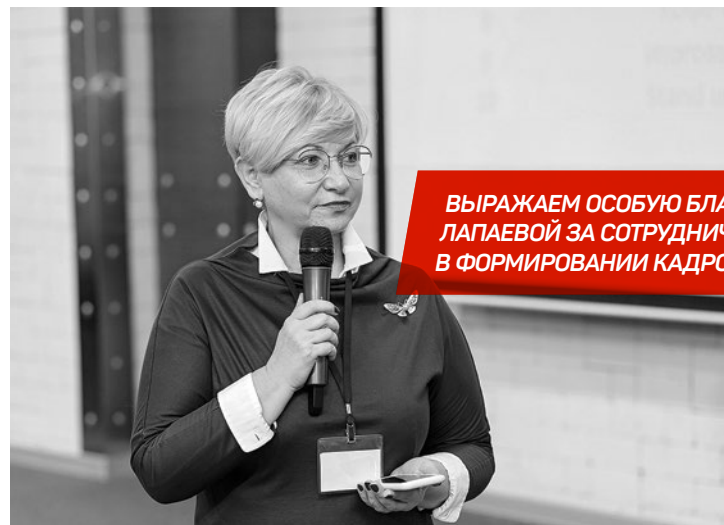
Андрей Константинов,
региональный директор
в г. Саратове

« Новые знания и навыки — это главное достижение конференции для меня: практические задания были наполнены конкретикой руководящей работы разной направленности. В итоге научился смотреть более тщательно на поставленные задачи, видеть в их обширном спектре важное и приоритетное, выбирать лучший из возможных способ выполнения и формировать серию последовательных шагов для реализации плана действий на месте.

Конференция к тому же позволила окунуться в мир видения бизнеса топ-менеджерами компании и обменяться опытом с коллегами из других регионов. Возможно, в будущем будет полезно на сессиях конференции чаще меняться составом групп для лучшего усвоения информации.

Всем, кто учится в АУРА, рекомендую сразу применять полученные знания на практике, потому что без опыта работы «в поле» ни одна теория не позволит решить поставленные на деле задачи. Также важно быть инициативным на занятиях и в повседневной работе.

Григорий Рештейн, менеджер
отдела продаж ДЦ LADA
на Комсомольском (Н. Новгород)



ВЫРАЖАЕМ ОСОБУЮ БЛАГОДАРНОСТЬ ТАТЬЯНЕ ВИКТОРОВНЕ ЛАПАЕВОЙ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО И АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГК «АГАТ». 🙏

АКАДЕМИЯ УСПЕШНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ «АГАТ» В ЦИФРАХ:

НАЗНАЧЕНИЯ:

229
УЧАСТНИКОВ



5

директоров
дилерских
центров



23

директора
по послепродажному
обслуживанию



41

руководитель
отделов
продаж



3

руководителя
отделов
запчастей



2

руководителя
отдела
качества



11

другие

ПО СЛЕДАМ АЛЕКСАНДРА ДЮМА

ОТ НИЖНЕГО НОВГОРОДА
ДО МАХАЧКАЛЫ



А вы знали, что знаменитый автор «Трех мушкетеров» и романа о графе Монте-Кристо Александр Дюма, путешествуя по России, побывал в Москве, Санкт-Петербурге, в Нижнем Новгороде и в Астрахани?! Да, это было 160 лет назад! Но в путешествии по нашей стране его больше всего впечатлил Кавказ, а точнее, величественный и загадочный Дагестан! Ему он посвятил целую книгу. Наша коллега Кристина Лукоянова — руководитель отдела поддержки продаж ДЦ отечественных брендов (Нижний Новгород) побывала в Дагестане и практически прошагала по следам писателя. Ее поездка оказалась не менее авантюрной и такой же наполненной чередой удивительных событий и непостижимых до сих пор открытий. Давайте прочитаем ее рассказ об этом путешествии.

Всегда мечтала побывать на Кавказе, — настоящем, традиционном, пожить среди людей с совершенно другой культурой, кардинально отличающейся от нашей. Ведь мы хотя и живем с дагестанцами в одной стране, но так друг от друга отличаемся! Дагестан привлек меня не только загадочностью и красотой, но и тем, что здесь мало туристов. У достопримечательностей нет столпотворений, все тихо и спокойно, а это настоящая возможность побыть наедине со своим внутренним «я», насладиться полетами птиц в высоте, видами скал и ущелий, чистым воздухом с ароматом горных трав. Но в моем чудесном отпуске было и еще кое-что — величественный Каспий. За купаниями в нем я тоже сюда и ехала. Вот причины, почему Дагестан стал моим туристическим маршрутом.

Отправились в Дагестан мы с подругами своим ходом, на собственном автомобиле, и проехали две тысячи километров. На въезде в республику стоял полицейский патруль и всех въезжающих проверяли, досматривали и регистрировали. Создавалось впечатление, что ты находишься на пропускном пункте въезда в другую страну. Это пограничная республика России, и здесь, к тому же, бывает беспокойно. Хотя во время нашего визита сюда никакой напряженности мы не заметили — все мирно и очень по-доброму. Когда очередь проверки дошла до нас, подошел мужчина в форме, заглянул в салон и изумился: «Все девушки?!» Он сражен был наповал, когда узнал, откуда мы и какой путь проделали! И чтобы, видимо, вознаградить нас за силу и смелость страж порядка просто пожелал нам хорошего отдыха и даже не стал регистрировать и проверять!



Во время нашего визита сюда никакой напряженности мы не заметили — все мирно и очень по-доброму



РОВЕСНИК РИМА

С тюркского Дагестан переводится как «Страна гор», и этим фактически все сказано о рельефе невероятной по красоте местности — горы, теснины, каньоны, равнины, покрытые в начале лета маковыми коврами, реки цвета синего яхонта. Этот горный край, говорящий на десятках языков, размером 400 на 200 километров словно кто-то запер между Главным Кавказским хребтом и чистейшим Каспийским морем. Здесь в древние и в античные времена образовывались и распадались государства, шли ожесточенные войны. Оттого эта земля — настоящий кладень памятников архитектуры и истории, здесь не счесть сторожевых и боевых башен и до сих пор живы гончарное и кузнечное ремесло и ковровое ткачество. До XV века Дагестаном называлась вся нагорная часть Северо-Восточного Кавказа. Позднее так стали именовать территорию в пределах нынешней Республики Дагестан, входящей в состав России. Столица республики — город Махачкала.



Заповедник природной архитектуры

Первую неделю мы жили в Избербаше, вторую — в Махачкале. Избербаш — прибрежный город, и здесь много туристов, а Махачкала настолько самобытна, что словами передать особенности этого города сложно. В нем причудливо переплетены люди в национальной одежде и современная молодежь, можно увидеть девушку почти в хиджабе, но за рулем дорогого джипа, есть восточный рынок и современные супермаркеты. Совмещается, казалось бы, несовместимое. И от таких контрастов первое время кружилась голова!

Наш отдых получился активным — мы постоянно передвигались то на машине, то пешком. Здесь, если куда-то собрался, то это, считай, уже на целый день. Маршрут составляли так, чтобы один день проводить в горах, второй — на море. В итоге посетили Дербент, селение Гамсутль, аул Чох, спустились в Сулакский каньон и побывали в Салтинской пещере. ►



СУЛАКСКИЙ КАНЬОН
Длина каньона на территории Дагестана — 53 километра. На каждом участке он разный — где-то сужается, где-то становится широким, да так, что не видно противоположной стороны. Река Сулак, что течет в ущелье, — одна из самых полноводных рек республики. Смотреть на каньон лучше с территории поселка гидроэнергетиков Дубки, для этого здесь оборудована смотровая площадка. Поселок находится в 80 километрах от Махачкалы. В направлении Дубков ходит общественный транспорт, но не регулярно. Здесь же, в Дубках, можно побывать на второй по высоте в России Чиркейской ГЭС. Первое место занимает Саяно-Шушенская гидроэлектростанция. На Чиркейскую ГЭС можно попасть с экскурсией.

В Дагестане понимаешь, как природа умеет творить! Она способна на такие изгибы линий, такие краски и оттенки — ни один художник не сможет повторить! Поэтому уверенно можно сказать, что Дагестан — настоящий заповедник природной архитектуры. Мне кажется, что жемчужиной Дагестана можно смело назвать Сулакский каньон. Согласитесь, когда мы произносим слово «каньон», то в уме представляется Америка, но никак не наша страна, правда же? И это было невероятным по силе открытием!

Сулакский каньон — самый глубокий в Европе, его глубина — 1920 метров. Он просто ошарашивает своими масштабами и красотой. Кстати, именно этим каньоном, как и мы, был поражен Александр Дюма во время своего визита в Дагестан. Графитового цвета склоны, а внизу изумрудная река

Сулак — невероятные краски. Склоны каньона настолько извилисты, что, кажется, они танцуют лезгинку, а еще они испещрены тропами, которые напоминают змейку. По реке, что течет между склонами каньона, можно прокатиться в обе стороны, и сделать это обязательно надо. В одной из сторон (справа) находятся красивейшие водопады. Когда стоишь на вершине каньона, дух захватывают пейзажи, горячий ветер развеивает волосы, а над головой летают, расправив могучие крылья, белоголовые сипы и орлы. И мир кажется безграничным и бесконечным!



ЧУДО САЛТИНКИ

Ширина Салтинской теснины — 40 метров, протяженность — около полукилометра, а максимальная высота обрамляющих ее гор — 450 метров. Высота водопада — 20 метров. В дни половодья глубина русла реки Салтинка достигает 30 сантиметров. Водопад является памятником природы регионального значения. Добраться сюда можно по грунтовой дороге от аула Гуниб до села Салта на автомобиле (расстояние — 21 километр), а потом пройти еще 300 метров пешком.

Вторая природная достопримечательность республики, что нас поразила, была Салтинская теснина (узкая глубокая речная долина с очень крутыми склонами). Она находится у села Салта. Чтобы пройти в теснину, потребуется разуться или наоборот надеть пляжные шлепанцы, а лучше резиновые сапоги. Потому что дорога в теснину идет по руслу реки Салтинки. Камни скользкие, а вода холодная — путь легким не назовешь! И идут в это место далеко не все туристы, в общем, место это не самое посещаемое. Но зато фантастически красивое! Русло обрамляют гладко обтесанные водой скалы, что устремляются вверх на десятки метров. В пещеру попадаешь незаметно. В ней «живет» самый причудливый водопад в России — подземный. Вода падает сверху через небольшое отверстие в потолке пещеры. В солнечный день она играет разноцветными бликами, и пространство пещеры окрашивается разными красками, как будто кто-то зажег новогодние гирлянды. Ощущение мистическое! ▶



Пространство пещеры окрашивается разными красками, как будто кто-то зажег новогодние гирлянды. Ощущение мистическое!

Города и селения тысячи и одной ночи

Попав в самый древний город России Дербент (120 км от Махачкалы), начинаешь представлять себя героем сказок «Тысяча и одна ночь». Тут можно вообще забыть, что находишься в России. Кажется, что тебя неожиданно перенесли на арабский восток. Дербенту до 6000 лет. Крепостные стены, средневековые мечети без минаретов, уникальные церкви и синагоги, медресе, инженерно-фортификационные

строения, лабиринты старинных кварталов. Цитадель «Нарын-Кала», к примеру, относят к VII–VIII векам. Все памятники настолько величественные, что захватывает дух!

Сердце города — Древний Дербент, здесь в старых строениях до сих пор живут люди. А вокруг него современные кварталы с красивыми высотными домами. К слову, Дербент внесен в список Всемирного наследия ЮНЕСКО.



Вообще в Дагестане причудливо перемежаются живые древности и селения, которые уже давно покинули люди. Примером такого мертвого селения, где господствуют только ветер, дожди и птицы, является горное село Гамсутль. Оно расположено на высоте 1418 метров над уровнем моря и является ровесником Дербента. Но Дербент жив, а Гамсутль... Когда смотришь сверху, он напоминает разрушенные пчелиные соты — от домов остались только каменные стены. И невозможно вообразить, как вообще было возможно на такой высоте построить дома и крепостные стены. Многие дома упираются в скалы, как будто растут из них. Ходить здесь опасно, потому что время делает свое разрушительное дело.



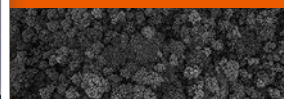
7 ИНТЕРЕСНЫХ ФАКТОВ О ДАГЕСТАНЕ



Несмотря на то, что Дагестан считается страной гор, горы занимают лишь 40 процентов территории, чуть более — равнины, а остальное — Каспийское море.



На гербе Дагестана можно увидеть рукопожатие — символ мирного диалога. Вообще к миру здесь относятся трепетно.



В Дагестане 45 сел-призраков и единственный лиановый лес — Самурский лес. Он отнесен к лесам высокой природной ценности.



В Дагестане самый длинный автомобильный тоннель России — 4 километра 300 метров.



Единственный незамерзающий порт России — порт Каспийского моря.



Известный дагестанец Алт Клыч победил самого Ивана Поддубного, это человек просто феноменальной силы.



Дагестан занимает первое место в нашей стране по количеству памятников древности. Их здесь 6 475. (На втором месте — Москва с 5 962 памятниками.)

Ну а что же море, спросите вы?! А за морем местные рекомендуют ехать или в Каспийск, или в Избербаш. Мы жили в Избербаше, он как раз располагается на побережье Каспия. Чистейшая вода в море. Можно зайти по пояс и все равно будет видно песчаное дно.

По-братски

Еще одно мое открытие — это жизнь и быт дагестанских семей. Я увидела все это изнутри — целую неделю жила в доме одной из семей. Это похоже на рафтинг, но гораздо круче! Дагестанские семьи большие, многодетные, и они постоянно ходят друг к другу в гости. Приходить с пустыми руками не принято — с собой нужно захватить сладости или, например, арбузы. В нашем доме эти вкусности не заканчивались никогда. И отправляясь в Дагестан, стоит точно посидеть неделю-две на диете! Потому что прибавка в весе, несмотря на активные передвижения, все равно гарантирована. Дело в дагестанской выпечке, например, в национальной чхуру — это такая лепешка с начинкой из сыра, зелени, картофеля, творога или мяса и обильно смазанная сливочным маслом. Запомнился восхитительный вкус курзе — это как пельмени, но немного с другим тестом и способом лепки. Курзе делают не только с мясом, но и с яйцами. Не отстают по вкусовым качествам и паста из льняных семечек — урбеч. Ее часто едят с абрикосовой кашей. Неимоверно вкусны местные сыры. А из спиртного славится Кизлярский коньяк. Его производят на коньячном заводе, который был построен в XIX веке и был первым подобным заводом в нашей стране. А продукция Кизлярского завода ценится и в США, и во Франции, и имеет международные награды.



Здесь, в Дагестане, можно понять, что на самом деле означает выражение «по-братски». Для меня это всегда было пустословием, сленгом — не более. Но все изменилось, когда мы в пути попали в небольшую неприятность — застряли в яме и выбраться отсюда не могли. Свидетелем оказался совершенно не знакомый нам мужчина, сам помочь он нам не мог. Зато стал останавливать проезжающие машины и ко всем обращался так: «Брат». Затем непонятная нам речь и снова: «Спасибо, брат, удачи, брат». И вот нам повезло, у одной из остановленных машин оказались в наличии все инструменты и силы, чтобы нам помочь. Впятером мы вытащили машину, а тот, кто нам помог все это организовать, попросился с нами и сказал: «По-братски». Не представляю, что бы мы делали без него. Так что дружелюбие в Дагестане приятно зашкаливает!



И еще у дагестанцев интересная манера речи, все говорят на русском языке, но с кавказским акцентом и, соответственно, неверно склоняют многие слова. Выражение в повелительном тоне «туда не ходи, сюда ходи» или «это не делай, вот так делай» — самые распространенные. Помните фильм «Джентльмены удачи» и знаменитую фразу героя по имени Вася: «Эй, гражданина, ты туда не ходи — ты сюда ходи!» Вот откуда она?! Из Дагестана! А чего стоит произношение города Махачкала! Дагестанцы произносят его с акцентом на вторую «а». Мы уже невольно через неделю сами начинали говорить с акцентом. ▶



**Эй, гражданина,
ты туда не ходи —
ты сюда ходи**

Вася,
«Джентльмены удачи»



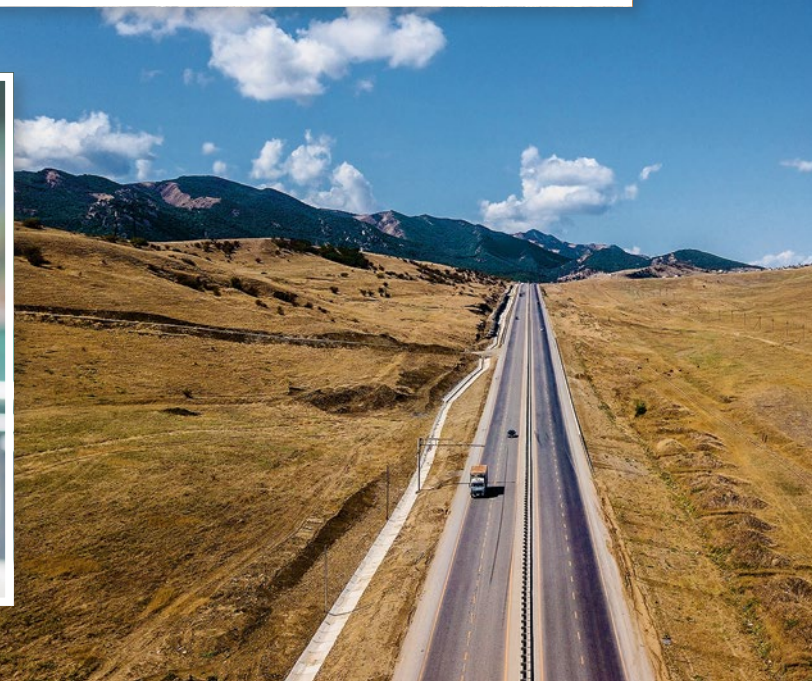
Правила

Но Дагестан остается очень религиозным краем, это стоит учитывать. Все женщины закрыты платками, длинные платья скрывают ноги, многие носят хиджабы. И нет никаких исключений, даже если дагестанские женщины приходят на пляж — никаких распущенных волос и открытых купальников. Конечно, мы не надевали коротких юбок и не носили шорт и все равно вызвали повышенный интерес, кое-где переходивший в осуждающее разглядывание.

И еще один нюанс — в Дагестане свои правила дорожного движения, и особенности национального вождения порой повергают в недоумение. Ездить тут неподготовленному водителю очень сложно. Если на повороте кто-то включает световые сигналы, пропускает пешеходов, верно заезжает на круг, это точно туристы, но никак не местные! Кстати, тут ценят наш отечественный автопром — наши Лады и японские «Тойоты»! Но даже несмотря на эти непривычные тонкости дорожного колорита дагестанцы — приятные и очень гостеприимные люди! Я бы сказала, люди с широкой и открытой душой! А в таких экстремальных поездках, как наша, это самое лучшее, что может с тобой случиться в незнакомом тебе крае!



Все женщины закрыты платками, длинные платья скрывают ноги, многие носят хиджабы. И нет никаких исключений, даже если дагестанские женщины приходят на пляж — никаких распущенных волос и открытых купальников.



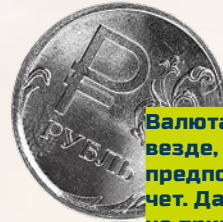
БЕРЕМ НА ЗАМЕТКУ. СОВЕТЫ КРИСТИНЫ ЛУКОЯНОВОЙ

Дагестан — республика, входящая в состав РФ, а значит загранпаспорт не нужен.



Р
У
С
С
К
И

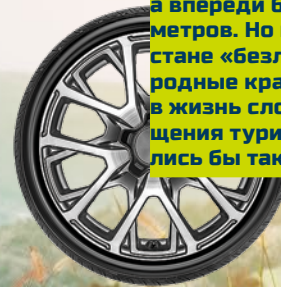
Русский язык в Дагестане — это язык межнационального общения, потому что такой национальности «дагестанец» не существует. Есть аварцы, лезгины, лакцы, кумыки, даргинцы, азербайджанцы, армяне, русские, евреи. И все они говорят на своих языках и диалектах. А для общения друг с другом используют русский!



Валюта здесь такая же, как везде, — рубли, но вот везде предпочитают наличный расчет. Даже в супермаркетах не принимают к оплате банковские карты. Банкомат еще стоит поискать!

Если бы вы меня спросили, поехала бы я еще раз своим ходом в Дагестан, то я бы советовала другой транспорт. Потому что ехать по 35-градусной жаре было сложно, силы иссякли где-то в районе Калмыкии, а впереди были еще сотни и сотни километров. Но в то же время, оказавшись в Дагестане «безлошадным», не увидишь природные красоты, не сможешь воплотить в жизнь сложный и насыщенный на посещения туристический маршрут. И не случилось бы такие яркие приключения!

Привезти из Дагестана можно украшения из золота и серебра, сладости, гончарные изделия и ковры. Последние ценятся больше персидских — им нет износу, они яркие и мягкие. Ну, и, конечно, знаменитый Кизлярский коньяк!



Итак, Дагестан соединяет суровый облик гор и яркие краски востока, а поездка для Кристины соединила романтику и реальность, иногда суровую, но при этом по-теплому дружескую. Нам же остается только восхищаться смелостью и отвагой всей ее дружеской компании, ее выносливостью и силой духа. А еще выдумкой и фантазией — ведь без них такую поездку ни за что не осилить! **Д**



ПУТЕШЕСТВИЯ. ПРИКЛЮЧЕНИЯ. ВСТРЕЧИ

Куда отправиться вместе с коллегами, чтобы ярко встретить осень, как найти ответы на трудные вопросы и как приятно встречать гостей в наших дилерских центрах, — обо всем этом мы узнали на наших корпоративных мероприятиях.

ОСЕННИЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ В ВОЛГОГРАДЕ



В пятницу 25 октября 2019 года весь мир отмечал день макарон, а наши коллеги в Волгограде сражались в КВИЗе. На поле интеллектуального боя вышли 17 хорошо подготовленных и заряженных на победу команд. Они с веселым напором и искромётным юмором приступили к решению задач — логических и не очень! Порой казалось, что в атмосфере кипит разум и звенят мозги, разворачиваясь в непривычную сторону. Игроки смотрели на вопросы под левым, правым углом или вообще подходили к ним сзади! Творческая и игровая атмосфера будоражили воображение и вовлекали в процесс и судей, и зрителей.

Но на призовой пьедестал смогли подняться лишь три команды. Первое место заняла команда «Улыбка» (ДЦ «Тойота — Восток»). На втором оказался сборный «Дуэт» (ДЦ ГАЗ/ LADA/VAZ и ДЦ ЛАДА на ул. Ленина). Ну, а третье почетное место у команды Ok, google (ООО «РБЦ Волгоград»). Призеры КВИЗа получили награды и брендированные подарки. Судьи также отметили персонального консультанта ДЦ ГАЗ Викторию Винокурову за лучшее фотоотражение интеллектуальной игры в Instagram и не оставили без внимания проигравших — ободрили их утешительными призами и поблагодарили за доставленное удовольствие!

Но уже в ночь на последнее воскресенье октября наши волгоградские коллеги вновь объединились. Теперь уже в шесть команд — и проверили себя в ином деле. Приключения начались в десять часов вечера в субботу и закончились только после восхода солнца — последняя команда ушла с брифа в пять часов утра. Учитывая время проведения квеста, одна из команд так и назвала себя — «Ночные самогонщики»!

Тематика игры была связана с футболом, игроки должны были угадать настоящие имена футболистов по их мировым прозвищам, расшифровать многочисленные коды, точнее всех попасть в импровизированные ворота — их роль выполняли подвешенные конусы.

В чек-листе квеста были и испытания на логику, и задачи на построение маршрута, оценивалась и работа штурманов. И хотя состязания проходили на охраняемой территории, свето- и шумомаскировка, а также большая локация создавали опасные моменты. При плохой организации в экипаже можно было заблудиться по-настоящему.

С огромным отрывом в баллах победила команда Zenit-Motors. Но отличные впечатления от квеста получили все участники — решать задачи, гонять по ночному городу оказалось впечатляющим и вдохновляющим занятием! Не менее приятным, чем одержать победу! **4**

Happy HALLOWEEN

КАК-ТО РАЗ В КОНТАКТНОМ ЦЕНТРЕ ОТМЕЧАЛИ ХЭЛЛОУИН!

Нужны ли взрослым людям праздники, да еще с «переодеванием»? В Контактном центре «АГАТ», в подразделении со строгими рабочими регламентами, считают: «Однозначно нужны! Потому что перевоплощаясь, люди ломают шаблоны взрослой жизни, сбрасывают бремя запретов и наполняют жизнь радостью!» Доказательство — празднование в Контактном центре Хэллоуина.

31 октября 2019 года сотрудники Контактного центра пришли на работу немного заранее, чтобы переодеться в зловещие костюмы, нарядить в пугающие паутины с черными пауками помещение и приготовиться к конкурсам. Демоны, ведьмы, привидения, «пеннивайзы» и прочая нечисть после «кровавого завтрака» на кухне в виде томатного сока и «ведьминых сладостей» сели за рабочие столы и в таком виде звонили клиентам и принимали от них звонки. Уже только этот факт создавал фантастическую атмосферу и особое настроение!

Ну, а накануне праздника и в рабочих перерывах сотрудники творили и чудачили. Наши коллеги превращали обычные раскраски в чудовищные рисунки, соревновались в стихосложении, участвовали в конкурсе на лучший костюм, креативили в изготовлении самого оригинального «светильника Джека» из тыквы, постили в социальных сетях фотографии, за которые стремились получить как можно больше лайков, и ели на обед «мерзкую пиццу»!

Победителей выбирали открытым «народным» голосованием и бесконечно радовались! К слову, голосовали сотрудники Контактного центра за лучшую тыкву с помощью «голосовательных леденцов».

В итоге в конкурсе зловещих тыкв победителями стали Анастасия Яндаева и Екатерина Потаева. Девушки изготовили «Самую креативную» тыкву в виде головы кота с черными усами из трубочек. Юлия Букина получила награду за «Самую страшную тыкву» с большими черными бровями и зловещими зубами. А «Самая веселая» и добрая тыковка оказалась у Маргариты Петряковой.

В конкурсе стихосложения победила команда Анастасии Яндаевой. Приз за лучший костюм выиграл Максим Козик, а приз зрительских симпатий в этой номинации достался Елене Абыгиной. Пост Лены в Инстаграм также набрал больше 120 лайков, и она стала победителем еще и в этом праздничном состязании. А в конкурсе рисунков выиграла Анна Сорокина и ее очаровательно-страшный Винни-Пух.

Но больше всего сотрудники Контактного центра радовались самой возможности превратить рабочие будни в игру, перевоплотиться в фантазийные образы и подурачиться! На память о Хэллоуине у всех остались отличные фотографии и, конечно же, теплые воспоминания! **А**



В ГОСТИ К СНЕГУРОЧКЕ И НЕ ТОЛЬКО

Каким быть осеннему корпоративному мероприятию, в Нижнем Новгороде решали сотрудники. Вместо автобуса и игры в КВИЗ наши коллеги выбрали экскурсионную поездку в Кострому. Желающих было много, поэтому Кострома принимала нас 2 раза — 14 и 21 сентября 2019 года.

Причем принимала со свойственным только ей гостеприимством: здесь приезжих величали не иначе как «гостеньки» и «гостюшки», встречали хлебом с черной четверговой солью (невероятно вкусной!), веселили домовой и домовиха, а кот Котофей рассказывал сказки. Да и как могло быть по-другому на родине Снегурочки? Ее терем хоть и маленький, но очень уютный и колоритный, спрятан среди современных домов и оттого кажется еще более сказочным. А после встречи с внучкой Деда Мороза сомнений не остается — Снегурочка существует! Как существуют и костромские легенды, к примеру, об Ипатьевском монастыре, который тоже был в плане экскурсионного маршрута. Считается, что обитель заложил татарский вельможа Чет в 1330 году — родоначальник знатной русской фамилии Годуновых. Согласно легенде, направляясь на службу к московскому князю Ивану Калите, Чет серьезно заболел. Когда он остановился в месте впадения реки Костромы в Волгу, ему явились Пресвятая Богородица, апостол Филипп и священномученик Ипатий — и Чет чудесным образом исцелился. Вельможа

принял православие и крестился под именем Захария, а на том судьбоносном для него месте основал иноческую обитель. С тех пор Ипатьевский монастырь считался родовой вотчиной Годуновых, которые не жалели на него ни сил, ни средств. Но это лишь легенда, по мнению современных ученых монастырь был основан лет на сто раньше. Комплекс и сегодня поражает своими красотой и величием, особенно Троицкий собор и вид монастыря с реки.

За рекой, кстати, находится очень интересная деревня Сумароково, в которой работает лосиная ферма. Зимой лоси содержатся на лесной делянке, а летом и осенью их переводят в летний лагерь, где мы их и застали. Покормить лосей морковкой, узнать об особенностях этих животных, зайти в вольер к лосятам и погладить этих диких, но таких ручных животных — и восторгам нет предела! Три таких разноплановых места в Костроме — это далеко не все достопримечательности города. Мы не побывали в музее деревянного зодчества, на Сусанинской площади, на заходили в ярмарочные ряды... что ж, будет повод вернуться, тем более, это так приятно — возвращаться туда, где нас так тепло и душевно принимали! **А**



ЗНАКОМИМ С ПРОФЕССИЯМИ

В октябре воспитанники нижегородской школы-интерната № 1 побывали в гостях в дилерском центре ГАЗ и в кузовном центре компании «АГАТ». В следующем году ребятам предстоит определиться с будущей профессией и выбрать направления для дальнейшего обучения, поэтому знакомство с мастерами своего дела компании «АГАТ» стало для них очень полезным. Воспитанники познакомились со слесарями, диагностами, полировщиками, малярами, арматурщиками, рихтовщиками, менеджерами по продажам и сервисными консультантами, которые рассказали им о своих профессиях и даже дали возможность приложить руку к восстановлению автомобилей. Наши коллеги по-отечески тепло встретили ребят и рассказали о своей работе так, что гости захотели себя попробовать в деле. Искренний интерес вызвали истории руководителя отдела продаж и сервисного консультанта, а викторина для самых внимательных вдохновила ребят еще глубже постигать азы профессий.

Ну, а попробовать себя в деле они смогли в Кузовном центре. Здесь детей познакомили со всей технологической цепочкой восстановления кузовов автомобилей, а в покрасочном цехе ребята смогли даже покрасить деталь (клиенты могут не волноваться — данная деталь была уже не пригодна для эксплуатации, поэтому дети ее с упоением красили). Сначала деталь становилась рыжей, затем фиолетовой, а сами ребята при этом становились более открытыми и веселыми, словно эта краска сходилась с них самих в виде волнения и смущения. Что и говорить, встреча получилась очень дружеской и по-семейному теплой, и мы надеемся, что кто-то из ребят станет в будущем нашим новым коллегой. **К**



СПОРТИВНАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА

Осенью 2019 года в Нижнем Новгороде устроили перезагрузку — сменили офисный и рабочий дресс-код на спортивную форму и отправились заряжаться бодростью и позитивом!

То, что произошло в стенах физкультурно-оздоровительного комплекса на спортивной базе отдыха «Изумрудное», можно смело назвать сенсацией, претендующей на аналогии Чемпионата Франции по футболу образца начала «нулевых» годов. Там, на Лазурном побережье, многолетняя чемпионская гегемония «Лиона» была прервана скромным, но крепким «Бордо», от которого триумфа в тот год мало кто ожидал. Вот и в нашем корпоративном первенстве, на побережье Горьковского моря, спустя три года сменился триумфатор. В драматичном финале турнира по футболу победитель последних лет «Агат Профи» проиграл «Легиону», который в прошлые Спартакиады выглядел неуступчивой командой, однако первого места на пьедестале от нее никто не ожидал. Кроме, наверное, самих футболистов.

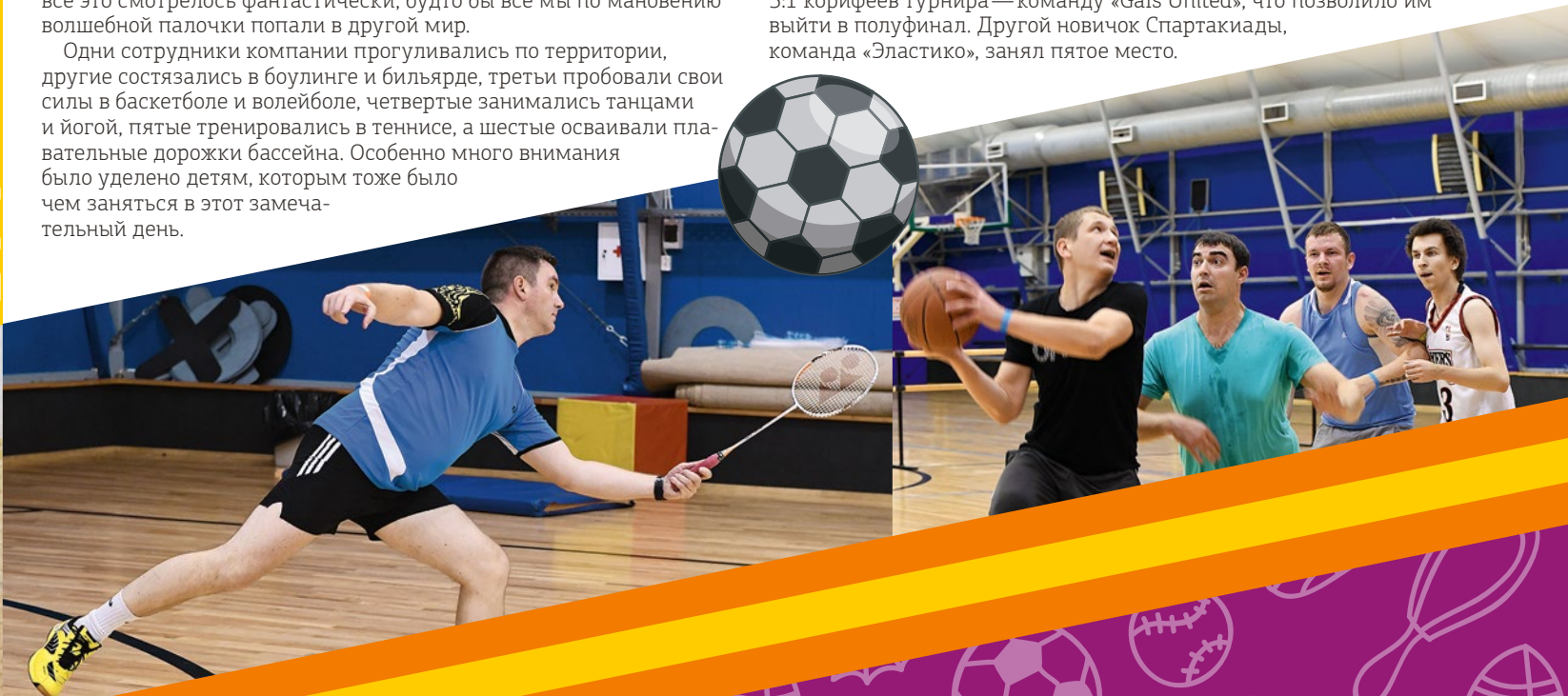
С погодой в этот день участникам Спартакиады, надо сказать, повезло. К началу всех активностей, коих было немало, над живописной базой отдыха небо очистилось от туч и солнце озарило потрясающие виды водохранилища. В сочетании с золотой листвой все это смотрелось фантастически, будто бы все мы по мановению волшебной палочки попали в другой мир.

Одни сотрудники компании прогуливались по территории, другие состязались в боулинге и бильярде, третьи пробовали свои силы в баскетболе и волейболе, четвертые занимались танцами и йогой, пятые тренировались в теннисе, а шестые осваивали плавательные дорожки бассейна. Особенно много внимания было уделено детям, которым тоже было чем заняться в этот замечательный день.

Но главные события происходили в ФОКе. Все началось с «ударного» выступления группы барабанщиков и зажигательного танцевального шоу, вслед за которыми начались веселые старты взрослых и детей. А дальше футбол.

В этом году в турнире принимали участие шесть команд (вместо восьми в прошлом году). При этом соревновательный уровень не упал, а даже немного вырос, поскольку все сильнейшие коллективы остались в строю. Стартовый матч проходил между командами, которые позже вышли в финал. «Агат Профи» нанес поражение «Легиону» со счетом 5:3, и казалось, у «Профи» снова не будет равных в борьбе за титул... Но это только казалось.

Были и дебютанты, как, например, команда «Инициатива и Наказание». Ребята в синей форме, как минимум, должны были получить приз за самое креативное название. А стиль игры команды полностью оправдывал имя: она играла инициативно и иногда жестко, за что несколько раз получала от судейской бригады предупреждения. Начали дебютанты дерзко, крупно обыграв со счетом 5:1 корифеев турнира — команду «Gals United», что позволило им выйти в полуфинал. Другой новичок Спартакиады, команда «Эластик», занял пятое место.



Сорванные голоса болельщиков, литры сваренного мыла, килограммы приготовленных и съеденных пицц, сотни ярких фотографий, тысячи пройденных километров и миллионы улыбок — такой была корпоративная Спартакиада «АГАТ» — 2019 в Нижнем Новгороде.

Вообще, групповой этап не принес сюрпризов, и вся «жара» началась с полуфинальных матчей, где действительно было на что посмотреть. И если чемпион последних трех лет «Агат Профи» без особых проблем переиграл «Инициативу и наказание» со счетом 6:1, то второй полуфинал стал самым настоящим сюрпризом. В нем сошлись «Вектор» — один из записных фаворитов футбольной гонки, и «Легион». И здесь, казалось, не обошлось без волшебства. «Легионеры» словно заколдовали свои ворота, и «Вектор» раз от раза тщетно пытался их атаковать. Но мяч не шел в створ ворот, как бы ни старались игроки в черно-синих футболках. Это негативно сказалось на

эмоциях «Вектора», которые перестали играть с холодной головой, включив полный набор эмоций. «Легионеры», в свою очередь, были спокойны, в моменты опасностей у своих ворот всей командой бросались на защиту «рамы». Как итог — неожиданная, но заслуженная победа со счетом 3:1.

САМЫЙ СПОРТИВНЫЙ ДЕНЬ В ГОДУ



Причем третий гол был забит в пустые ворота, когда «Вектор» пошел ва-банк, выпустив пятого полевого футболиста вместо вратаря.

Матч за третье место снова не принес сенсации. Проигравший чуть ранее полуфинальную встречу «Вектор» без проблем одолел «Инициативу и Наказание» со счетом 5:1, хотя и не без сопротивления. И если в полуфинальном поединке «бронзовым» призером турнира забить было очень сложно, то в утешительном финале в ворота соперника залетели все возможные голы.

А финал в этом году был всем финалам финал. Генеральный директор группы компаний «АГАТ» Иван Мамочкин во время церемонии награждения сравнил эту игру с матчем Чемпионата мира Россия — Испания, и он был абсолютно прав! «Агат Профи» имел игровое преимущество и создавал больше опасных моментов. Но «Легион», похоже, запер в своей раздевалке Старика Хоттабыча, который только и делал, что отводил мяч от их ворот. Когда «Хоттабыч» отлучался попить чайку, на защиту снова бросалась вся команда, при этом, сверхдисциплинированно играя в обороне, сродни команде Станислава Черчесова. На два гола «Легиона» «Агат Профи» сумел ответить лишь одним точным ударом,

сократив отставание. После этого обстановка на площадке раскалилась до предела. И уже «Профи» стали терять контроль над эмоциями, что и сыграло с ними злую шутку. Танкоподобная в своем спокойствии тактика «Легиона» снова сработала, и команда стала обладателем кубка, сменив на пьедестале триумфатора последних лет, параллельно взяв реванш за стартовое поражение. По словам футболистов-победителей, они выиграли Спартакиаду впервые за семь лет, и эта победа запросто может претендовать на звание исторической. ▶

В ЦЕЛОМ РЕЗУЛЬТАТЫ МАТЧЕЙ ВЫГЛЯДЯТ ТАК:

Под занавес этого великолепного вечера началась церемония награждения. Призы были вручены лучшим в своих спортивных дисциплинах. Выдающимся вратарем Спартакиады стал страж ворот команды «Агат Профи» Антон Овчинников, а приз образцового игрока забрал Евгений Пестрецов из команды «Легион», забивший гол в финальном матче и отдавший голевую передачу.

Не менее эмоционально насыщенными оказались и другие площадки «Изумрудного», где наши коллеги также состязались в ловкости и спортивной умелости. Теннис, баскетбол и волейбол — перечислим победителей в этих видах активностей:

ТУРНИРНАЯ ТАБЛИЦА (ФУТБОЛ)

ГРУППОВОЙ ЭТАП:

«Агат Профи» «Легион»	5:3
«Вектор» «Bals United»	5:2
«Легион» «Эластико»	6:2
«Инициатива и Наказание» «Bals United»	5:1
«Агат Профи» «Эластико»	10:1
«Вектор» «Инициатива и Наказание»	5:0

ПОЛУФИНАЛЫ:

«Агат Профи»
«Инициатива
и Наказание» 6:1

«Вектор»
«Легион» 3:1

МАТЧ ЗА 3 МЕСТО:

«Вектор»
«Инициатива
и Наказание» 5:1

ФИНАЛ:

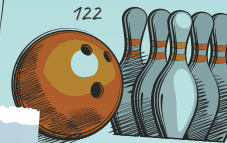
«Легион» «Агат Профи» 2:1



WE ARE THE CHAMPIONS

ТУРНИРНАЯ ТАБЛИЦА (БОУЛИНГ)

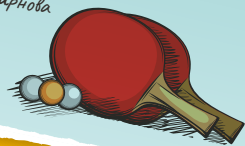
1	Евгений Розин	150
2	Юрий Стариков	141
3	Петр Колесников, Юрий Лященко	134
4	Евгения Вихарева	123
5	Лариса Калинина	122



Лучший бросок в фрейме сделал Егор Любавин, по дабл-страйку выбили Людмила Горбачева и Михаил Тихонов. А вот автором первого страйка стал Денис Вихарев. Приз за волю к победе получили Татьяна Сазанова и Мария Чихутова.

НАСТОЛЬНЫЙ ТЕННИС

Михаил Иванов
Яна Смирнова



БАСКЕТБОЛ

Дмитрий Дикунев
Юрий Лященко
Кирилл Скочытов
Петр Колесников



ВОЛЕЙБОЛ

Антон Малов
Андрей Шерстнев
Анна Полушина



Завершился спортивный день импровизированным салютом и песней «We are the champions», и участники мероприятий, приятно уставшие и довольные, отправились к автобусам, чтобы вернуться домой. Хорошее настроение и отличные впечатления не покидали всю дорогу и словно продлевали атмосферу праздника. Каждый был наполнен чем-то новым, тем, что дает опору и позволяет двигаться вперед. Спартакиада, мы благодарим тебя за это и ждем новых встреч! 🏆

ФУТБОЛ В НАШЕМ ХАРАКТЕРЕ

Свыше 60 голов в воротах противников, не поддающиеся подсчету голевые комбинации, семь команд и шесть ярких дней спортивных баталий. В сентябре 2019 года в Волгограде состоялся Чемпионат по мини-футболу среди дилерских центров ГК «АГАТ». Расскажем, как это было, и назовем победителей.

Заметим, футбольный турнир как-то сразу перерос масштабы регионального события: наблюдать за матчами вмиг стали все сотрудники компании, читая спортивные сводки с полей в корпоративном блоге и интересуясь коллегами-бомбардирами и защитниками футбольных ворот. В итоге почти у каждого из нас появились свои фавориты, за которых несмотря на расстояния, мы и болели. Павел Цымбалов, Сергей Ермоленок («ГАЗ-МЯС»), Евгений Гнилицкий, Павел Меркулов (ТЦВ), Роман Галицкий, Игорь Медведев («Лада-Профи»), Роман Дармодехин, Никита Гончаров, Талгат Чорипов («Toyota — Восток») и многие другие игроки заявили о себе, как об отличных спортсменах.

После серии матчей в финал Чемпионата вышли четыре команды. За третье место боролись «Лада-Профи» и «Оптимус Прайм». Победу со счетом 4:1 одержала «Лада». Ну, а борьба между ТЦВ и «Toyota — Восток» стала поистине грандиозной. Долгое время в матче лидировала команда ТЦВ, забившая в ворота противника два мяча против пропущенного одного. Она удерживала

превосходство до конца матча. Но игрок команды «Toyota — Восток» Талгат Чорипов на последней минуте сравнял счет и вывел игру на послематчевые пенальти. В сетях было забито суммарно 5 голов, и со счетом 5:4 победу одержала «Toyota — Восток». Итого: первое место у «Toyota — Восток», второе — у ТЦВ, третье — у «Лада-Профи».

Лучшим голкипером футбольного чемпионата судьи признали игрока команды «Лада-Профи» Арсения Филиппова. Он не раз спасал ворота от поражений, а также продемонстрировал отличную спортивную выправку. А лучшим бомбардиром стал Павел Меркулов (команда ТЦВ), на его счету семь забитых голов.

Вместе с завершением Чемпионата по футболу жюри подвело итоги и инстаграм-конкурса фотоблоггеров. Победителем стал Дмитрий Финеев. Его снимок понравился пользователям социальной сети и набрал больше всего «красных сердечек». Заметим, что Дмитрий, сумевший запечатлеть красивый и взрывной момент матча, сам играл за команду ТЦВ и забил два мяча в ворота противников за время Чемпионата.

Но главные итоги Чемпионата не только в победах и поражениях, они в невероятном ощущении корпоративной общности. Футбол дал возможность для самовыражения и стал местом, где каждый смог проявить характер и почувствовать поступь успеха. Коллеги-вогградцы, вы наполнили осень радугой и подарили заряд исключительной бодрости! **А**



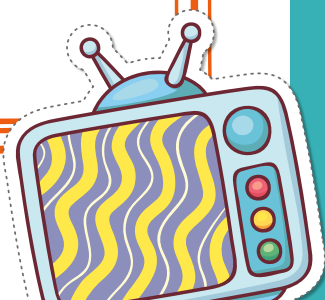
КАК СДЕЛАТЬ СТРЕСС СВОЕЙ ТОЧКОЙ РОСТА?

В начале 2020 года весь мир погрузился в состояние неопределенности, и каждый на себе ощутил его влияние. Думаем, большинство из нас восприняли эту ситуацию как стрессовую.

Наука говорит нам о том, что стресс причиняет вред, если верны три условия:

- 1. Нам кажется, что наших сил недостаточно, чтобы справиться с трудностями.**
- 2. Ситуация изолирует нас от других людей.**
- 3. Происходящее кажется нам совершенно бессмысленным.**

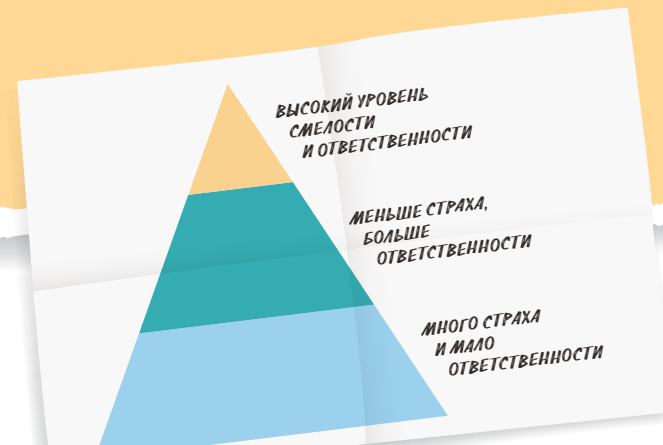
Такое в жизни случается часто, но не в таких глобальных масштабах, как в сегодняшних реалиях. Если нам предстоит выступить на публике, познакомиться с новым клиентом, сдать экзамен, то перед этим мы тоже оказываемся в состоянии неопределенности, наше тело сковывают страх и оцепенение. А можно ли в таком состоянии включить разум и начать действовать трезво? А если дальше — можно ли режим стресса использовать как точку роста? Можно! И это вполне реально. Давайте учиться вместе



Что это такое — стресс? Оказывается, это просто реакция организма на внешние раздражители. Если внешние привычные условия вдруг меняются, наш организм включает режим «боевой» готовности. Тогда в организме человека происходит вот что: в кровь резко поступают гормоны адреналин, норадреналин и кортизол, тело готовится сражаться с «врагом» или бежать от него в безопасное место. Обостряются слух и зрение, расширяются кровеносные сосуды, чтобы увеличить поступление крови к мышцам, повышается давление, сердце бьется быстрее, мышцы напрягаются, работа мозга ускоряется, происходит прилив энергии. Организм начинает борьбу за жизнь, активизируя многие процессы в организме. А что, если посмотреть на это как на дополнительный источник энергии? Получается, что стресс можно использовать как шаг к развитию, еще одну точку роста. Значит, этот ресурс совершенно реально направить в свою пользу. Получается, стресс полезен для человека? Давайте разбираться.

Яркий свет, громкий шум, любые неприятности — это стресс для организма. Мозг человека оценивает ситуацию и предсказывает, что будет происходить. Допустим, нет на полке магазина привычной гречки — мозг уже размасштабировав проблему и «призвал» затариваться продуктами, чтобы избежать голода. После стадии тревоги наступает период адаптации, когда человеку жизненно необходимо управлять своими эмоциями: «Ну, не одной же гречкой сыт человек, есть и макароны с картошкой, в конце концов». Но если адаптации не происходит и человек поддается всеобщей панике, наступает истощение — стресс с потерей энергии, что отражается на самочувствии. Получается, стресс вреден? Да, если мы не умеем с ним работать.

Чтобы научиться этому, нам нужно, во-первых, узнать, как управлять своими эмоциями, и, во-вторых, научиться работать со своими страхами. Что же делать, если мы ощутили страх и оцепенение? Как это ни парадоксально, нам нужно сделать внутреннее усилие и принять ответственность за победу над тревогой и за свои дальнейшие решения. У военных есть очень хороший алгоритм для таких ситуаций — контроль над собой и над тем, кто рядом. Когда ты заботаешься о ком-то другом, тебе самому становится лучше — ты чувствуешь ответственность за кого-то, чувствуешь себя главным. То есть здесь важно переключить внимание на ближнего. Так, с ростом уровня ответственности растет наша смелость и уменьшается уровень страха. Визуально это можно представить так:



«СТРЕСС — ЭТО НЕСПЕЦИФИЧЕСКАЯ СИСТЕМНАЯ ПРИСПОСОБИТЕЛЬНАЯ РЕАКЦИЯ ОРГАНИЗМА НАОВЫШНУ, Т.Е. НА ОТКЛОНЕНИЕ УСЛОВИЙ СУЩЕСТВОВАНИЯ ОТ ПРИВЫЧНЫХ» (ЖУКОВ Д.А.)

УПРАВЛЯЕМ ЭМОЦИЯМИ

Осознание ответственности позволяет сконцентрировать внимание, а тот, кто управляет вниманием, управляет собой. Не думайте, что внимание — это лишь зрительное и слуховое восприятие. Оно также бывает осязательным, обонятельным и вкусовым, а еще есть внутреннее внимание, когда мы концентрируемся на теле, дыхании, мыслях, речи, эмоциях, ощущениях, времени и пространстве. Внимание похоже на луч, куда вы его направляете, там и происходят изменения. Попробуйте мысленно развести руки: выпрямите их перед собой и представьте, что они расходятся в стороны, вы увидите, что так и произойдет без физических усилий. А если мы можем мысленно управлять собственным телом, значит и эмоциями тоже!

ВНЕШНЕЕ ВНИМАНИЕ	ВНУТРЕННЕЕ ВНИМАНИЕ
ЗРЕНИЕ, СЛУХ, ОСЗАНИЕ, ОБОНЯНИЕ, ВКУС	ТЕЛО, ДЫХАНИЕ МЫСЛИ, РЕЧЬ, ЭМОЦИИ, ОЩУЩЕНИЯ, ВРЕМЯ, ПРОСТРАНСТВО

РАЗДРАЖЕНИЕ, ГНЕВ

Вспомните, когда вы последний раз сильно раздражались? А теперь представьте, где в нашем организме зарождается эта эмоция? Оказывается, есть три «точки начала» эмоций — это голова, горло и солнечное сплетение.



В следующий раз, когда нами овладеет страх или гнев и нам нужно будет взять эмоцию под контроль, давайте попробуем представить, где она образовалась — в голове, горле или солнечном сплетении. Мысленно накинем на нее аркан, веревку и зададим себе вопрос: «Почему я боюсь или злюсь? Что мне сейчас нужно делать?» Сделаем вдох-выдох и перейдем в режим наблюдения за собственным раздражением. В таком состоянии наблюдателя мы уже способны управлять эмоциями, делать оценку своего состояния, событий и прорабатывать страх.

АЛГОРИТМ РАБОТЫ СО СТРЕССОМ

Соединив два правила, можно вывести следующую последовательность работы со стрессом.

ОТКЛЮЧАЕМ ЭМОЦИИ

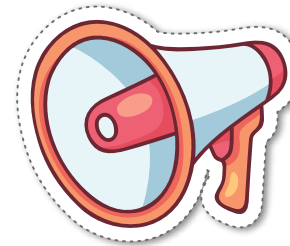
Как? Направляем внимание на ту часть организма, где родилась эмоция, на эту часть мысленно накидываем аркан.

ЗАДАЕМ ВОПРОС

«А какой наилучший результат в этой ситуации мы хотим получить?» Представляем позитивную картину будущего результата. (если не представим, то прошлый негативный опыт даст о себе знать, поэтому смотрим только в позитивное будущее)

ДЕЛАЕМ ВДОХ-ВЫДОХ

ПЕРЕХОДИМ К ДЕЙСТВИЯМ



СТРАХ

Ситуации, когда мы боимся, бывают разные. Но в каждой конкретно мы боимся не самих ситуаций (например, публичного выступления, одиночества и пр.), а их последствий. Причем страх связан прежде всего с тем, что мы рисуем образ будущего на основании прошлого опыта. Наша задача — из этой точки смотреть в позитивное собственное будущее. Когда работает визуализация, уменьшается количество сомнений. В каждом конкретном случае попробуйте проработать «страшные» последствия по следующей схеме. Определите для себя эти последствия, проще говоря, ответьте себе на вопрос: чего же я действительно боюсь? Мне будет плохо, если что? А теперь представьте желаемый результат. Подумайте, что нужно для его достижения, каких навыков не хватает. После этого останется составить план дальнейших действий.

СТРАХ
Публичных выступлений

ПОСЛЕДСТВИЯ
(провал, засмеют, не поймут)

ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
(аплодисменты, новые знакомства, успешность)

ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ, НАВЫКИ
(подготовка материала, дизайнерская презентация, ораторское искусство)

ДЕЙСТВИЯ
(научиться алгоритму презентаций, записаться на курсы ораторского мастерства, найти дизайнера)

Все ли происходящее в нашей жизни — результат наших действий? Вирус, режим самоизоляции, пробуксовка экономики — мы не можем влиять на происходящее, но мы можем влиять на то, что будет с нами в этой ситуации — станем мы сильнее или слабее. Да, стресс может парализовать, за исключением тех случаев, когда мы верим, что способны справиться с трудностями. Да, стресс мешает думать, за исключением тех случаев, когда он помогает нам действовать. Да, стресс делает людей эгоистами, за исключением тех случаев, когда он делает их альтруистами. Для любого негативного результата, который мы только можем придумать, существуют позитивные и полезные альтернативы. Воспринимайте физиологическую реакцию на стресс как полезный ресурс, чтобы поверить в то, что мы можем выдержать и найти в себе силы для решения трудных задач. И тогда сомнения в себе сменятся уверенностью, страх — смелостью, а изоляция — общением.

По материалам вебинара Кирилла Любина (офицера запаса подразделения специального назначения ФСБ России, мастера боевых искусств России, эксперта по ресурсному состоянию и личной эффективности человека) и книги о методе КЛЮЧ Хасая Алиева (психофизиолога, врача, автора метода саморегуляции).

Если мы прорабатываем страх таким образом, то мы видим картину целиком, у нас появляется больше смелости и ответственности за свои действия. Ну, а сами действия неизменно приведут нас к отличному результату. Нам останется только четко следовать своему плану, а здесь подтянется дисциплина, режим дня и полезные привычки, что станет еще одной точкой роста! **А**

ОТКРОЙТЕ СВОЮ СУПЕРСИЛУ!!!



Дорогие друзья, знаете ли вы, что у каждого из вас есть суперсила? Она прячется в умениях изобретать и решать сложные задачи. Откроем секрет — этому можно научиться, если развивать в себе изобретательские способности, узнавать много нового и воображать. Мы решили рассказать, как любой из вас может стать изобретателем. Давайте узнаем об этом из одной интересной истории.

КАК СТАТЬ ИЗОБРЕТАТЕЛЕМ

Семен Петрович сидел на диване и о чем-то думал. Мишка устроился рядом и даже стал несуществующую бороду поглаживать, как дед, только у того борода была седая, окладистая! Мальчик старался во всем ему подражать и мечтал, чтобы его, как деда, тоже уважительно звали «Профессор». Все-то дед мог починить и исправить, любую задачу решить и любой предмет в деле применить. Мишка не мог понять, как это у деда получается? Может кто-то помогает, какие-то невидимые силы?

Не выдержал Мишка:

— Дед, вот скажи, ну как ты все время что-то придумываешь? Как ты видишь, что старое велосипедное колесо можно иначе применить? Разве оно еще может куда сгодиться?

Семен Петрович рассмеялся:

— Видишь ли, Мишка, все ответы на вопросы и все решения задач в этом мире уже есть. И человеку нужно просто найти к ним дорогу. Открою тебе секрет. У каждого изобретателя есть правила. Первое — использовать все, что есть под рукой, и не искать другого. Это значит, что самый привычный предмет можно использовать по-разному.

— Ну, как еще можно использовать мяч, кроме как для игры в футбол?! Скажешь тоже, дед! — возмутился Мишка. А потом замолчал, призадумался.

— Не торопись, Миша. Вот тебе еще одна подсказка. В любом предмете есть много различных свойств, которые можно использовать в изобретениях. Вот и подумай, какими такими свойствами или, как говорят изобретатели, ресурсами обладает твой футбольный мяч, кроме того, что им можно голы забивать?! А пока — спать.

Мишка мучительно думал о мяче: «Ну, он упругий, легкий, может плавать по воде и не тонуть, и с его помощью можно сделать плот. Но тогда надо хотя бы четыре мяча, а у меня всего один. Но что же я могу использовать другое, то что уже есть в нашем хозяйстве с дедом?!

И тут Мишку осенило. «Удивлю я завтра деда! Есть решение, нашел я к нему дорогу!»





КРЮЧОК ИЗ БАНОЧНОГО КОЛЬЦА И ПАЛКА С ПАРУСОМ

После завтрака побежал Мишка в сарай за старым веслом. Взял мяч и привязал его посередине весла крепко.

— Пойдем, дед, на речку, будем мое изобретение проверять!

— Ну пошли! — довольно ответил Семен Петрович.

Нравился ему Мишкин запал, просыпается в нем изобретательская жилка. Только зашел в сарай и прихватил второе весло. А Мишка даже и не заметил. Подбежал к берегу речки, ухватился руками за весло с мячом и вошел в воду. Мяч держал конструкцию и самого Мишку на плаву. Но вот грести ровно не получалось — на одной стороне весла не было лопасти, и управлять конструкцией было сложно.

— Миша, а ты понял, что не учел при решении своей задачи?

— Да, не учел равновесие и сопротивление воды. Вот если бы у второй стороны тоже была лопасть, тогда все было бы отлично!

— Ну, так вот тебе второе весло, исправляй!

Мишка связал два весла вместе, а после привязал посередине мяч. И хотя держаться маленькими ручками за связку весел было неудобно, конструкция стала управляемой, и Мишка худо-бедно поплыл по воде и даже сделал повороты.

На берегу сидел дед Прокопий и удил рыбу. Только теперь Мишка его и заметил. Тут у деда Прокопия запрыгал поплавок, и он вытащил на берег большого

леца. Каково же было удивление Мишки, когда он увидел на конце лески не обычный крючок, а самодельный — из кольца алюминиевой банки.

— Да, вот пришлось сделать из подручных средств крючок. Нормальные все за коряги зацепились, да там и остались. Домой возвращаться не резон, поклевку пропустишь. А тут на берегу банки из-под напитков нерадивые туристы оставили. Вот и сделал я из кольца баночного себе крючок и насадил на него червя. А лещу какая разница, на что я его ловлю! — ответил на немой вопрос мальчишки

Прокопий и добавил:

— А ты, Мишка, не учел еще одно противоречие.

— Что еще за противоречие?

— Конструкция твоя тяжелая и неудобная. А значит, и стоит перед тобой по-настоящему изобретательская задача. Все решения делают что-то лучше, но одновременно порождают какой-то нежелательный эффект. Вот захочешь ты удлинить стержень в ручке, чтобы паста дольше не кончалась, в ручку он не влезет. Придется удлинить и саму ручку тоже. А если сделать стержень в виде спирали и по длине ручки, то тогда противоречия, как и не бывало. Как устранить противоречие в твоей конструкции?

— Оставить одну палку, но чтобы на обоих концах были лопасти и поставить их перпендикулярно воде.

— Молодец! — вскрикнули оба деда.

ПРАВИЛА ИЗОБРЕТАТЕЛЯ

— А из чего можно сделать еще средство для плавания, — задумался Мишка и схватил дощечку, что лежала на берегу. В наличии была веревка от весельной конструкции, и Мишкина футболка с шортами.

— Так, — сказал Мишка. — Дощечка легкая, может сама держаться на воде. Чтобы она стала управляемой, например, ветром, нужен парус. Если держаться за дощечку с парусом, то можно плыть и помогать себе ногами.

— Отлично, Миша, ты теперь еще одно правило изобретательства применил! — сказал Семен Петрович.

— Оно что, только из правил ваше изобретательство состоит и никакого воображения?

— Конечно, из правил и воображения! А еще нужны знания из других областей науки и техники, чтобы можно было решения заимствовать из других областей.

Мишка принялся сооружать конструкцию для крепления паруса. Прорезал ножом в доске углубление, вставил в него палку, привязал поперечину и натянул вместо паруса футболку.

Потом отошел от берега, лег на конец доски, развернул парус в направлении ветра и поплыл.

Стало вечереть, и Прокопий с Семеном Петровичем засобирались домой. Да и Мишка наизобретался. Когда дед после вечерних забот подошел к засыпающему Мишке, тот сказал:

— Как много я сегодня узнал! Понял, что задачу еще нужно правильно сформулировать, найти противоречия. А у привычных вещей так много скрытых возможностей!

Мишка уснул, дед укрыл его теплым одеялом и тихо вышел. А перед сном снова задумался о том, сколько задач еще впереди у его внука...

Надеемся, что герои этой истории помогли вам понять, как же работает суперсила изобретательства. Если вы еще ее не обнаружили, то попробуйте разобраться с логическими задачками, найти выход из сказочной ситуации, решить головоломки, а еще посмеяться от души! ▶

ТРЕНИРОВКА ДЛЯ МАЛЫШЕЙ

НАЙДИ 5 ОТЛИЧИЙ



Ответ: 1. Листок выключателя, 2. Листочек на подушке, 3. Звездочка на книжке, 4. Листочки на хвостике у кошки, 5. Шов на торжаше у лампы.

ЗАДАЧКИ С ХВОСТИКОМ

Заяц приготовил к ужину **23** морковки. Все морковки съели, кроме **5**. Сколько морковок осталось?



На ветке сидят **5** воробьев. К ним подкрался кот и схватил одного. Сколько воробьев осталось?

Ответ: Нисколько, остальные улетели.

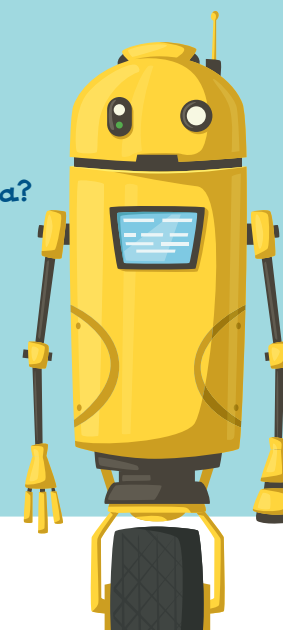
УЛЫБНИТЕСЬ С ВОВОЙ-ИЗОБРЕТАТЕЛЕМ!

Учительница рассказала ученикам о великих изобретателях и спрашивает:

- Дети, а что бы вы хотели изобрести?
- Я бы изобрел такого робота – Нажал кнопку и уроки сделаны!
- Петя, ну ты и лентяй! А что скажет Вова?
- А я бы изобрел аппарат, который бы нажимал кнопку у этого робота!

Вовочка спрашивает учительницу:

- Мария Ивановна, а можно наказать человека за то, чего он не делал?
- Нет, Вова, ни в коем случае!
- Ура, повезло, ведь я не сделал домашнее задание!



ТРЕНИРОВКА ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ

ПРОЧИТАЙТЕ СЧИТАЛКУ

Переставьте буквы в словах и прочитайте считалочку

Шил рабаны по родоге
 Мочироли вжуле тони!
 Зар-вда-тир-тырече-тяты!
 Листа тони тивыраты!
 Ток моклат!
 Ток питряцей!
 Ток войряды карувицей!



Шил рабаны по родоге
 Мочироли вжуле тони!
 Зар-вда-тир-тырече-тяты!
 Листа тони тивыраты!
 Ток моклат!
 Ток питряцей!
 Ток войряды карувицей!



СПРЯТАННЫЕ СЛОВА

Найдите 8 слов, которые спрятались в слове «КОЛЕСО».
 Читайте слова по часовой стрелке и наоборот. ▶

1	2
3	4
5	6
7	8

Оформит: сож, коя, асв, ссва, осва, оза, сожол, асжол

ТРЕНИРОВКА ДЛЯ СТАРШЕКЛАСНИКОВ

И ДАЖЕ ИХ ЛЮБОпытных РОДИТЕЛЕЙ!

ЗАДАЧКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОСТИ

1

Из нижеперечисленных букв сформируйте одно слово:

Н Д О О О
Л С В О

Ответ: одно слово

2

А можете ли вы установить, по какому принципу выстроена данная последовательность.

8 2 9 0 1 5 7 3 4 6

Ответ: Все цифры соседних друг другу в соответствии с алфавитом: порежнему из латинских букв, по алфавиту, ноль и т.д.

4

1
11
21
1211
111221
312211
13112221
1113213211

А теперь попробуйте понять, по какому правилу сформирована нижеуказанная числовая последовательность:

3

Вам необходимо выяснить закономерность, по которой цифры стоят в данной последовательности, и определить цифру, которая должна стоять вместо вопросительного знака.

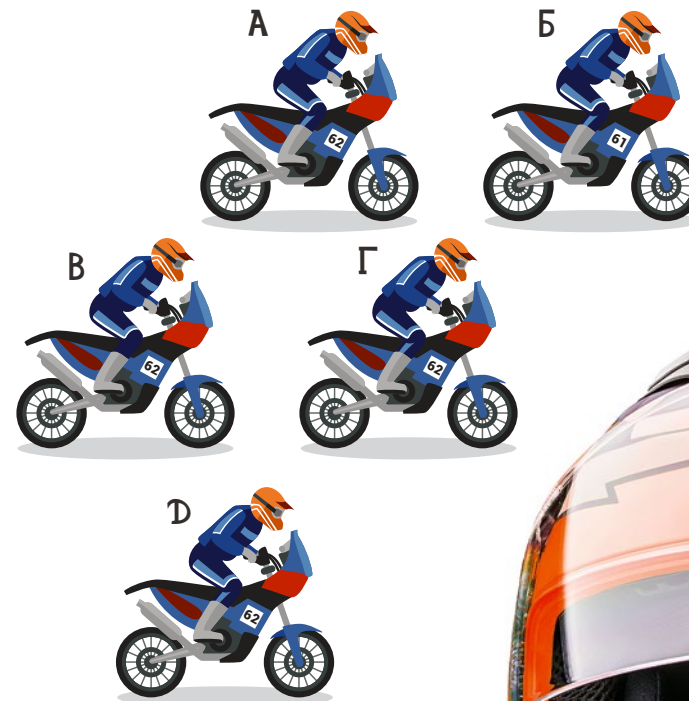
1=4, 2=3, 3=3, 4=6,
5=4, 6=5, 7=4, 8=?

Ответ: Цифра «6». Каждая первая цифра — это порядковая цифра, а цифра после — количество единиц, из которых состоит названная цифра.

Ответ: Каждое следующее число описывает одно предыдущее. Например, число «1» описывает предыдущее число «1», так как в нем одна единица. Число «11» описывает «1», так как в нем одна единица и одна единица. Число «21» описывает «11», так как в нем одна единица и одна единица. Число «1211» описывает «21», так как в нем одна единица и две единицы. Число «111221» описывает «1211», так как в нем три единицы и две двойки. Число «312211» описывает «111221», так как в нем одна тройка, две двойки и одна единица. Число «13112221» описывает «312211», так как в нем одна тройка, одна единица и три двойки. Число «1113213211» описывает «13112221», так как в нем три единицы, одна тройка, одна двойка и одна единица.

СТАРТ!

Каждая картинка мотоциклиста отличается одним элементом от остальных. Найдите эти отличия.



Ответ: А — отсутствует часть крыла у перед-
ной вилки, в — номер 62, В — отсутствует номер
на шлеме, в — номер 62, В — отсутствует черная
полоска на шлеме

Если вы справились больше чем с половиной заданий, значит ваша супер-сила отлично работает. Поздравляем вас. А если вам поддалось небольшое количество заданий, не расстраивайтесь, решайте головоломки, придумывайте истории, рисуйте, творите — и вы обязательно станете сообразительными, а значит, суперсильными! **!**

С любимыми — не расставайтесь!

Писатели братья Стругацкие как-то сказали, что жизнь дает людям всего три повода для радости — дружбу, любовь и работу. Каждый из этих поводов уже стоит многого, но они редко собираются вместе! А вот судьбы наших героев как раз и состоят из таких неповторимых и непостижимых соединений. Их работа, дружба и любовь стали единым жизненным пространством, родившим счастливую и красивую семью.



Открытие нового автосалона — отличный повод для знакомства

Для Эвелины и Родиона Никитиных местом знакомства стал новый автосалон Renault в Астрахани на Туркменском, который «АГАТ» открыл в мае прошлого года. К тому времени Эвелина уже работала в компании диспенентом автомобильных брендов ГАЗ\LADA, а Родион только переехал в Астрахань из Волгограда, чтобы возглавить отдел запасных частей нового дилерского центра.

Эвелина считает, что если бы не подруга и коллега Алина Федорова, знакомство и вовсе могло не состояться. Девушки заранее договорились сходить на открытие салона, но буквально за день Эвелина передумала: сказывалась рабочая усталость, хотелось побыстрее добраться до дома, который располагался в тридцати километрах от Астрахани. Но подруга была непреклонна, и все-таки нашла нужные слова, чтобы уговорить Эвелину не менять планов. Тогда наша героиня согласилась пойти с одним условием, что она едет на мероприятие «за мужем»! И никак иначе!


Смех смехом, но на открытии автосалона Эвелина познакомилась с Родионом Никитиным. Молодой человек покорила отменным чувством юмора и... решительностью. «На мероприятии можно было моментально сфотографироваться и получить фото на брендированном магнитике. Мы с Алиной, конечно же, сделали это, но вот забрать магнитики перед уходом забыли. Вернулись, и оказалось, что мой магнитик забрал Родион и отдавать его не собирался. Так прямо об этом и сказал. Мы обменялись телефонами, и наша история продолжилась. Красивые ухаживания, свидания. А 5 февраля, в день моего рождения, Родион сделал предложение. А в августе 2019 года в Главном дворце бракосочетаний Астрахани мы официально сказали друг другу «да!», — поделилась с нами сокровенным Эвелина.

Полгода назад супруги переехали в Нижний Новгород и работают теперь в центральном офисе ГК «АГАТ». Так, даже территориально они стали еще ближе, и им всегда есть что обсудить, иногда даже поспорить и сказать друг другу теплые и ласковые слова, чтобы ободрить и настроить друг друга на успех.



На фото: Родион и Эвелина Никитины (специалист группы управления запасными частями и материалами и специалист по работе с дебиторской задолженностью).

Как видите, в жизни наших героев действительно соединились все три составляющих счастья — любимая работа, к которой, как точно выразилась Эвелина Никитина, ребята относятся патриотично, искренняя дружба и всё покоряющая любовь! И мы желаем нашим коллегам благополучия, процветания и удачи!



Для того чтобы жить творческой жизнью, мы должны потерять наш страх ошибиться.

Джозеф Чилтон Пирс

Главный враг творчества — «хороший вкус».

Пабло Пикассо

Креативность — это изобретение, экспериментирование, рост, принятие рисков, нарушение правил, совершение ошибок и веселье.

Мэри Лу Кук

Подумайте слева, подумайте справа, подумайте снизу и подумайте сверху. Вы можете выдумать мысли, только если попробуете.

Теодор Сьюз Гайсел

Нужно проявлять любопытство к миру, в котором вы живете. Ищите значения слов в словарях. Переходите по ссылкам. Углубляйтесь дальше, чем остальные, — только так вы окажетесь впереди.


Остин Клеон

Творчество — это умение делиться, дарить что-то миру, отдавать миру себя, свою мудрость, свою энергию, свою любовь и заботу — и тогда они возвращаются, многократно умноженные.

Дэнни Грегори

Творчество заразно. Передавайте его!

Альберт Эйнштейн



Нельзя жить одним вдохновением. Пегас чаще идёт шагом, чем скачет галопом. Весь талант в том, чтобы заставить его идти нужным тебе аллюром.


Гюстав Флобер

Сделать простое сложным — это просто: сделать сложное простым, пугающе простым — это и есть творчество.

Чарльз Мингус


Вы видите разные вещи и говорите «Почему?» Я же выдумываю вещи, которых никогда не существовало и говорю: «Почему бы и нет?».

Бернард Шоу



Человек, занятый творчеством, не может быть плохим человеком, ему неинтересно быть плохим человеком — это только отнимает время.

Генрих Альтшуллер



Каждый человек рождается творцом, каждый в своем деле, и каждый по мере своих сил и возможностей должен творить, чтобы самое лучшее, что было в нём, осталось после него.

Александр Вампилов

Будьте милостивы к воображению. Не избегайте его. Не преследуйте, не одергивайте и, прежде всего не стесняйтесь его, как бедного родственника. Это тот нищий, что прячет несметные сокровища Голконды.

Константин Паустовский



«АГАТ. МЫ ВМЕСТЕ» № 13/2020
Корпоративный журнал
для сотрудников ГК «АГАТ»



Для внутреннего использования.

Учредитель и издатель журнала — ООО «Торговый Дом «Агат»,
603124, Нижний Новгород, Московское ш., 294Д, тел. (831) 2-000-000.
Распространяется бесплатно. Тираж — 999 экземпляров.
Выходит 1 раз в 6 месяцев. Подписано в печать 15.08.2020.
Отпечатано в типографии ООО «Юнион Принт»,
603022, Н. Новгород, Окский съезд, д. 2, тел.: (831) 439-44-99, 430-71-22.
Дизайн, верстка и препресс: Студия «Протон», www.proton-studio.ru
Редактор: Сергеева А. А., e-mail: redaktor@agat-group.com

Благодарим наших коллег за помощь в подготовке номера:

НИЖНИЙ НОВГОРОД

Ирину Крытьеву
Елену Лобанчикову
Екатерину Кабанову
Ингу Веселову
Романа Мальянова
Александра Пузырникова
Наталью Поваренкову

САРАТОВ

Наталью Щербину
Наталью Папкову
Ферузу Карпову

КИРОВ

Илью Кураева
Максима Красильникова

ВОЛГОГРАД

Крестину Быкову
Евгению Ситникову
Елену Кенчадзе
Ингу Голосову

КРАСНОДАР

Крестину Пертман

САРАНСК

Аллу Шайдурову



АГАТ.
МЫ ВМЕСТЕ