





1

**АРТЕМ СЕНАТОВ**  
ПРОЩАЛЬНЫЙ ПОДАРОК

Здравствуйтесь, уважаемые читатели!

Не очень приятно начинать книгу с грустных слов, но... вы держите в руках последний литературный проект Андрея Парабеллума — выдающегося предпринимателя, бизнес-тренера, наставника для тысяч людей. Именно ему посвящена эта книга.

Согласно первоначальному плану, я должен был, как и для двух предыдущих эпизодов «Лиги Наставников», написать отдельную главу со своим взглядом на ключевую тему сборника. Напоминаю, что сквозной линией первой книги были **антикризисные решения**, второй — **финансовая грамотность**, или как перейти с деньгами на «ты».

Третья часть проекта «Лига Наставников», которую я сейчас представляю, посвящена **бизнесу и правилам предпринимательства**. Тему утвердил лично Андрей, он же согласовывал список авторов, вычитывал готовые тексты — по сути, сделал все. Не успел лишь написать свою главу.

У него была традиция: откладывать создание собственного текста на финальный этап, когда остальные главы готовы. Андрей видел, что получилось у наших соавторов, и максимально дополнял их статьи собственной точкой зрения. Но на сей раз ему не удалось это сделать: в разгар работы над книгой Андрей заболел коронавирусом и, несмотря на все усилия врачей, ушел из жизни в мае 2021 года.

Передо мной, литературным продюсером «Лиги Наставников», встала задача довести проект до конца, и я принял такое решение: главу, которую должен был написать Андрей Парабеллум, написал генеральный директор компании Parabellum Academy Илья Дубинский, де-факто — правая рука Андрея в деловых начинаниях.

С Ильей я тоже знаком много лет, могу характеризовать его как очень энергичного, активного и мегапродуктивного человека. Впро-

чем, если бы он не был таковым, не удержался бы рядом с Андреем Парабеллумом, учитывая его запредельные скорости. Илья Дубинский прекрасно знает, как жил Андрей, какие решения принимал в бизнесе, каким человеком был. Об этом и его глава.

Она, разумеется, вписывается в главную тему книги — бизнес. Ведь Андрей Парабеллум в первую очередь был предпринимателем. Человеком, который не просто зарабатывал деньги, но учил других, как это делать максимально продуктивно, с наибольшей пользой для огромного количества людей. И конечно, у Парабеллума были свои четкие правила, раз за разом приводившие его к результатам. О них Илья Дубинский и написал в главе, с которой вы можете ознакомиться сразу после моего введения. Я настоятельно рекомендую внимательно ее прочитать — на мой взгляд, это кладезь полезной информации.

При этом, уважаемый читатель, в рамках книги мы не оставили вас и без участия Андрея. Раз он не успел написать главу, мы публикуем его неизданную видеоработу, которая была доступна только VIP-группе за очень серьезные деньги. Теперь она доступна каждому читателю «Лиги Наставников» как последний вклад Андрея в литературу — его «прости-прощай».

Ссылка на видео размещена сразу после главы Ильи Дубинского: перейдите по QR-коду и посмотрите его совершенно бесплатно, в качестве бонуса к тексту книги.

## **Да пребудет с нами сила!**

Мы все знаем, что Андрей выпустил огромное количество книг. Он любил писать. Первые его тренинги были посвящены мастерству создания текстов. В этом смысле мы довольно быстро с ним сошлись — любовь к литературе сплотила нас раз и навсегда.

Проект «Лига Наставников» появился благодаря идее Андрея объединить топовых профессионалов и попросить каждого написать отдельную главу в рамках определенной тематики. Пусть мысли и идеи разных авторов в чем-то пересекаются, а где-то расходятся — читатель в любом случае выигрывает, получая объективную информацию от полутора десятков разных специалистов, на основе которой может составить собственную картину мира, максимально приближенную к реальности.

Я с удовольствием принял идею создания «Лиги Наставников», сам придумал это название, согласовал его с Андреем, и мы начали работать. Первый эпизод «Лиги...» появился летом 2020 года. Книгу тепло приняли, она была номинирована на литературную премию. За первой частью последовала вторая, которая вышла ближе к концу 2020-го, став отличным и полезным новогодним подарком.

Третья «Лига Наставников», по замыслу, должна была закрыть трилогию. Так и получилось. А что будет после третьей части, мы с Андреем не обсуждали. Договорились, что выпустим третий эпизод и сделаем паузу. Если вернемся к данному проекту, то не сразу, а через какое-то время.

Почему именно три части? Потому что еще одна наша общая с Андреем Парабеллумом любовь и страсть — комиксы, фантастика, «Звездные войны». Название «Лига Наставников» родилось у меня по аналогии с «Лигой справедливости» — историей о том, как супергерои объединились, чтобы решить одну глобальную проблему. Я увидел в этом метафору: участники нашей «Лиги...» в определенном смысле — тоже супергерои. Каждый достиг выдающихся результатов, этим людям есть чем поделиться с читательской аудиторией и чем помочь.

С другой стороны, любовь к «Звездным войнам» привела к тому, что части «Лиги Наставников» называются не «Том 1, 2, 3» и не

«Выпуск 1, 2, 3», а именно «Эпизод I», «Эпизод II», «Эпизод III». В эпоху «Звездные войны» фильмы выходили трилогиями, и мы решили взять трехчастную структуру на вооружение. Все книги проекта прекрасно дополняют друг друга, и каждая — сама по себе кладезь ценной информации.

## С блокнотом под рукой

Завершая мое не очень позитивное введение, скажу так: лучшее, что можно делать в процессе чтения этой книги, — записывать важные мысли и делиться ими в социальных сетях. Так вы убьете сразу двух зайцев.

Во-первых, если не успеете записать мысль по горячим следам, как говорил Андрей, она «не отинсайтится». То есть велика вероятность, что все толковые идеи улетучатся из головы, как только книга будет дочитана до конца. Час прошел — и вы уже не помните ничего, кроме: «Ах да, я что-то хотел запомнить...» А когда определенная мысль фиксируется на бумаге или как минимум в смартфоне, она остается с вами, попадает в подсознание и претворяется в жизнь.

Во-вторых, если выкладывать сторис, отмечая аккаунт Андрея Парабеллума, который в обновленном виде продолжает вести его команда, и указывать, что эта мысль или идея пришла из текста «Лиги Наставников», мы еще раз скажем Андрею «спасибо!» за все, что он делал, — почтим его память.

Полагаю, если бы Андрей Парабеллум мог сейчас оказаться рядом со мной, он в качестве напутствия сказал бы что-то вроде: «Хватит горевать! Возьмите себя в руки — жизнь продолжается. Нужно лишь засучить рукава, чтобы круто поработать».

Я согласен с тем, что необходимо двигаться вперед в любом случае. Поэтому предлагаю вам ознакомиться с главами наших соавторов, написанными еще при жизни Андрея.

Приятного вам чтения! Обязательно присылайте обратную связь на этот эпизод в частности и на весь проект «Лига Наставников».

| Мой Instagram: @pishemknigu

*Артем Сенаторов*



2

**ИЛЬЯ ДУБИНСКИЙ**  
НА АВТОПИЛОТЕ —  
В БУДУЩЕЕ

## Знакомство очное и заочное

Как я узнал про Андрея Парабеллума, где впервые услышал это имя? Расскажу две истории, друг с другом не связанные.

Первая. В 2016 году возникла ситуация, когда мне понадобилась определенная сумма денег, причем срочно. Я обзвонил всех знакомых, до кого сумел «дотянуться» и кто потенциально мог бы помочь. Кто-то откликнулся, но до необходимой суммы было далеко.

В один из дней мне позвонила хорошая знакомая и без лишних преисловий сказала:

— Выходи, садись в «тачку»!

Я спрашиваю:

— Зачем?

Она отвечает:

— Ты вопросы будешь задавать или тебе деньги нужны?

— Хорошо, поехали.

Выбора у меня все равно не было, пришлось довериться.

Мы приехали на станцию метро «Белорусская» и поднялись в чью-то квартиру. Дверь открыл высокий улыбающийся человек:

— Привет, Андрей.

Я знать не знал ни про какого Андрея Парабеллума. Быстро познакомились, и он сразу перешел к делу, начал задавать мне вопросы: чего хочу, куда планирую двигаться. Настоящее мини-интервью, как на собеседовании.

Итогом этого разговора стал мой дебютный проект, уже давно не существующий: студия RuStudio2, которая занималась интернет-

маркетингом для инфобизнеса (реклама, SMM, создание сайтов и многое другое). В рамках этой студии мы выполнили шесть крупных заказов, потом она переросла в коучинг под ключ (проект по продюсированию экспертов), затем стала отделом маркетинга в наших проектах.

Вторая история — своего рода приквел к первой. Дело было до знакомства с Андреем. Я пришел на бизнес-конференцию по развитию продаж, где собрались полторы тысячи человек. У меня последние лет десять есть полезная привычка: покупать книги, которые продаются на подобных мероприятиях. Тогда я приобрел книгу «Быстрые результаты: 10-дневная программа повышения личной эффективности».

Через год после знакомства с Андреем я увидел эту книгу у него на полке. Взял в руки, говорю:

— У меня есть такая же!

Смотрю, а на обложке написано: Николай Мрочковский, Андрей Парабеллум. Когда вернулся домой, посмотрел на книгу еще раз: так и есть, авторы — Парабеллум и Мрочковский. Прикольно!

Так мы с Андреем познакомились дважды, причем первый раз заочно. Через много лет после этого я прошел путь от случайного знакомого Андрея до генерального директора всех его проектов и соучредителя Parabellum Academy, поэтому, мне кажется, хорошо знаю его подход к бизнесу.

Я поделюсь с вами основными железными правилами и принципами, по которым работал и строил бизнес Андрей Парабеллум, никогда от них не отступая.

Главный принцип, которого я начал придерживаться в работе с Андреем: «Сделанное всегда лучше идеального». Как пример — в первые полгода работы я не мог выполнить одно задание,

которое мне поручил Андрей, только закидывал его вопросами: «А как нужно сделать?», «Какие картинки?», «С какими целями?» Конкретного ответа я не получил, поэтому собрался с мыслями и выполнил работу, как сам посчитал правильным. На что услышал от Андрея:

— Супер! А теперь давай работать.

Вам, наверное, интересно, почему так? Ведь всем нам с детства внушали, что учиться нужно на одни «пятерки» и не меньше.

Все просто: **невозможно сделать что-либо идеально с первого раза**. Ни один продукт, существующий на рынке, никогда не был совершенным, без единого изъяна. Сначала он выпускался как есть, а потом его «докручивали», учитывая пожелания потребителей, — это если рассматривать данный принцип с позиции бизнеса.

С точки зрения любого нового проекта можно сказать так: если вы никогда не работали ни с чем подобным, ваша задача для начала — брать и делать. Конечно, придется столкнуться с множеством нюансов, связанных с реализацией проекта. Зато вы точно научитесь — потому что своими руками и на собственном опыте. Волей-неволей начнете разбираться в теме и уже в процессе поймете, что «докрутить», чего заранее не могли предвидеть.

Лучший учитель — опыт. Так все просто!

## Золотое правило Андрея Парабеллума

Если меня попросят назвать главные черты Андрея, я скажу с уверенностью: **абсолютная честность и прозрачность**. За пять лет нашей совместной работы (31 мая исполнилось бы ровно пять лет, как мы работали вместе) он ни разу никого не обманул ни на рубль, ни на копейку. Не было недомолвок, неисполнения обещаний и прочего.

В нашей компании все стараются придерживаться этого принципа. С каждым новым клиентом мы максимально подробно обсуждаем предстоящую работу «на берегу», на старте проекта.

Еще один простой принцип: **задним числом правила не менять**. Он зафиксирован в главных стратегических документах компаний Parabellum Academy и «Инфобизнес2». Если мы договорились о чем-то с человеком, обязаны выполнить все обговоренные условия. И только после этого, если с обеих сторон что-то не склеивается, правила могут быть изменены по обоюдному согласию. Но сначала обязательно нужно соблюсти взаимные договоренности.

Я считаю, такой подход — большая редкость в наши дни. Как выживают наши компании в эпоху, когда все вокруг постоянно меняют условия сделок и «переобуваются» на ходу в своих решениях? Более того, зачем мы это делаем?

Придерживаясь данного правила, мы повышаем доверие — со стороны и клиентов, и команды. А значит, работаем без конфликтов с самими собой. В команде шутят: «Ланнистеры всегда платят свои долги». То есть если Илья Владимирович что-то сказал, так и будет.

Это прежде всего вопрос репутации. Да, бывает тяжело, иногда приходится тратить время на закрытие неоптимальных обязательств, а иногда и дополнительные денежные ресурсы. Но мы работаем ровно так, как обещали. Выявится «косяк» — можем потерять деньги, зато сохраним лицо, и впредь будем работать так, чтобы не повторять допущенные ошибки.

Я не могу с уверенностью сказать, что это правило неукоснительно соблюдается на всех уровнях нашей компании: всякое происходит и люди разные бывают. Но если у меня на глазах возникает спорная ситуация, она решается всегда — именно так, как договорились изначально.

Это что касается взаимодействия с клиентами. А как обстоят дела внутри коллектива? Какого принципа придерживался Андрей Парабеллум в отношениях с командой и каждым участником в отдельности и с наймом? Читайте дальше — и узнаете.

## Три компонента успеха

В нашей компании всегда есть возможность для реализации и карьерного роста. Конечно, если человек при этом делает то, что от него требуется, а в идеале не боится брать на себя больше ответственности, чем от него ожидают. Чтобы достигались цели не только команды в целом, но и каждого. Не всех сотрудников, а именно тех, **кто готов отдавать больше и настроен на процесс обмена с превышением**. Таким людям их усилия в Parabellum Academy и других проектах всегда с лихвой воздавались и воздаются.

На момент написания этих строк в наших проектах работают 64 человека. Большинство объединяет **трудоголизм**: люди, выполняющие свои обязанности «для галочки», у нас долго не задерживаются. Плюс невероятная жажда нового. Речь не о банальном любопытстве: сегодня одно попробую, завтра другое. И что получится? Я имею в виду эксперименты в рамках прогресса: «В чем еще я могу разобрататься, чтобы стать лучше?» Правильнее назвать это **жаждой развития**. Если сотрудник не хочет учиться и расти, в нашей команде он тоже ненадолго. А ведь для развития у нас созданы все условия. Например, огромная корпоративная библиотека обучения, которая постоянно пополняется; регулярные тренинги от руководителей и HR-департамента, книжный клуб, личные развивающие встречи и т. д.

Итак, трудоголизм и жажда развития. Третий компонент формулы — **проактивность**. Если наш сотрудник будет ждать, пока ему кто-то предложит поучиться или выполнить дополнительную за-

дачу сверх положенного, то не дождется. Просто потому, что все заняты — у нас же одни трудоголики. Бегать за человеком, умоляя: «Давай ты станешь лучше», никто не станет. Поэтому если сотрудник действительно хочет развиваться, он сам приходит и спрашивает: «Что еще я могу сделать, чтобы больше зарабатывать?», «Можно я возьму на себя этот проект?» или «Можно я попробую себя на более высокой должности?» Такие инициативы всегда приветствуются.

Я назвал три ключевых принципа нашей компании. Остановлюсь подробнее на одном из них.

Зачем постоянно учиться? У нас есть два главных правила на этот счет.

Первое правило: *up or out*. Ты либо растешь, либо сваливаешь. Как вы считаете, почему один специалист работает на рынке два-три года и уходит в другую отрасль, а Андрей Парабеллум проработал в инфобизнесе целых 15 лет? Все потому, что среднестатистический человек проходит не более трех карьерных трансформаций в своей жизни, а среди нашего директорского состава среднестатистических нет. Только люди, которые за два-три года пережили три-четыре трансформации, причем серьезные, с выгоранием и прочими вытекающими проблемами. Но они каждый раз возрождались, словно птицы Феникс. Вот и все. Поэтому я не устану повторять: «Ты либо растешь, либо сваливаешь».

Второе правило: *life time learning*. Мы постоянно учимся. Хотя бы потому, что мы — образовательная компания, занимаемся обучением, а значит, наша задача — всегда быть на острие рынка. **Мы должны знать и уметь больше, чем среднестатистическая организация в нашей сфере**, чтобы помогать клиентам двигаться дальше. Без регулярного обучения этого не сделать. Поэтому, как завещал В. И. Ленин: «Учиться, учиться и еще раз учиться!»