

# Встреча с Галиной Бандуркиной

23 апреля. Гостиница Марко Поло.

## 3 аргумента в пользу страха.

**1** Если страх – это индикатор того, что мы выходим за рамки привычного в область неизведанного – эту жизнь стоит прожить и бояться.

В этой истории успеха — удивительная женщина, полагаясь на интуицию и огромное желание победить, штурмует вершины бизнеса. Сила вдохновения и вера могут творить чудеса. Но явление страха, которое всегда присутствовало на втором плане, стало играть новую роль — партнера и вдохновителя.

«Все началось в момент принятия решения — я иду на тренинг. Что я знала о нем? Только то, что это работает и что моя лучшая подруга находится в восторге от этой программы. Курс длился несколько дней и был посвящен открытию новых граней мира, в котором мы живем. Я поняла, что жила до этого в каком-то футляре и даже не подозревала, что за его пределами есть что-то интересное. Я начала открывать свой новый мир — безграничный и смелый. Я верила, что все для меня только начинается. В этот период мне предложили работу в крупной компании-лидере рынка. Что удивительно, меня переманили из другой фирмы, предложили довольно большие по тем временам деньги. А ведь это случилось как раз в кризис 98-го! Я научилась правильно ставить цели. Поняла, что даже если кажется, что выхода нет, нужно начать все сначала и все обязательно получится. Именно тогда я познакомилась с одним чудесным человеком, чья история меня вдохновила на активные действия. Ему удалось создать с нуля свой бизнес в Праге, перевезти туда близких. Но в один момент все разрушилось, он продал все и вернулся в Москву. Было тяжело, но он не сломался, взял себя в руки, начал все заново. Его история дала мне понимание — нужно быть смелой, только мое отношение к действительности решает и определяет мое будущее. И я решила сделать то, что на том момент казалось невозможным — открыть собственную компанию. Кто еще сможет сделать это невозможное, если не я? Будучи главным бухгалтером, не имея опыта управления, на следующий день я пошла и зарегистрировала компанию «Астарта престиж». Стартовый капитал составлял 700 долларов США.... Тогда меня уже ничто не могло остановить. Я боялась, но была исполнена решимости и веры в успех. Начало было не из легких, но я об этом не думала...



**2** Если бы не было страха – не было бы и бесстрашия.

Обратная сторона страха — он может помочь: у нас появляется возможность отслеживать начало «области за пределами» привычных действий. Теперь у меня есть компания, занимающая лидирующие позиции на рынке систем перегородок. Есть собственное производство, большой коллектив, независимость. И даже новый кризис не может сломить то, что было создано с такой решимостью. Боялась ли я? Да, безусловно. Но я шла вперед и делала. Я научилась работать в зоне «риска» и страха, и поверьте, это чудесное ощущение».

**3** Страх – начало смелости, риска и эксперимента. Кто рискует – создает большее. Пользуйтесь им.

«Если в вас есть страх выглядеть глупо в глазах окружающих — пользуйтесь им. Экспериментируйте. Не было бы риска — не было бы и прогресса. Нет ничего страшного, в том, что вы думаете, что это страшно. Именно ваши мысли и

создают этот страх. А еще лучше — бойтесь банальности и отсутствия развития. А если вы боитесь встретить на вашем пути ошибки и провалы — думайте, что они — это залог грядущего успеха и идите дальше к задуманному. Бенджамин Франклин сказал: «У меня не было провалов, у меня было 10 000 идей, которые не сработали».

**Совет:** обязательно следуйте своей мечте. Мечты сбываются, я это знаю точно. В детстве я мечтала быть учителем. А теперь я передаю знания, это стало для меня личной миссией: передавать важный опыт, который может быть кому-то полезен, поможет создать собственное дело. Сейчас я люблю делиться знаниями, обучать. Именно поэтому в 2008 год прошел под лозунгом обучение для всех сотрудников компании.

Важно быть вовлеченной в интересы окружающих людей, каждый человек уникален и ценен, и моя задача помогать людям, обучать их, и в то же время учиться у них чему-то новому». ■

# The Answer to the Crisis Is a Change of Context

07 April 2009 By Ivan Maurakh / Senior trainer, Business Relations.

Why did some companies cease to exist and some go into a long period of decline, while others grew during the notorious 1998 default?

Why did some people consider the crisis to be the darkest and most stressful time of their lives, while others remember it as one of their most valuable educational experiences? A time of growth, maturing and development, the results of which they reaped for several years afterward.

How does one become more valuable and appreciated in the present career situation?

Answering these and some other related questions might be extremely helpful for everyone trying to find their way during the time of a downturn.

It is pretty popular nowadays to talk about the crisis and draw a picture of the future in different shades of gray — from dirty white to pitch black. Another tendency is to offer different anti-crisis measures: «How to fire staff,» «New ways of marketing,» «How to influence debtors,» «3 steps in renegotiating the contracts»... the list goes on and on. The vast majority of them deal with the area of our lives that could be distinguished as the «doing.» But there is another domain that we consider dramatically more important for effectiveness, which is the «being.»

In a certain way, understanding the difference between doing and being leads us to an understanding of the following two distinctions — context and content. Context is the environment (the thinking, the background, the being of a human being) within which all the diverse and complicated events of our lives (the content, the foreground, the doing part) take place. It is very important to realize the interconnection between the two.

In spite of its invisibility, the context mercilessly determines the content. Who you actually are determines the results of what you do. If one comes from the mindset that «life

is a problem» the results of whatever he or she does in life will lead to more and more... guess what — problems! In other words: ferns don't grow in the desert. In order to create different results, one needs to become aware of the present context and create a paradigm shift. Only then the new environment will allow the new content (simply put, the results) to emerge. Otherwise all the attempts to change the situation, be it at work, in personal life or elsewhere often prove to be as effective as

So the critical step would be to discover, recognize and admit that the paradigm or context currently exists.

re-arranging the deck chairs on the Titanic.

So the critical step would be to discover, recognize and admit that the paradigm or context currently exists. Within our everyday lives we are setting goals and objectives, looking for ways to achieve, praising successes and excusing failures. Only then can the work of creating a new context can be started. It is very important to extend the process beyond the theoretical, conceptual understanding into the practical field of real tangible results. Creating a context of responsibility does not bring any guarantees, but it opens up an entirely new set of possibilities.

Here is an illustration of a radically different context, within which one can perceive the moments of failure. An obvious and very popular way of looking at them would be: «It is bad, it is wrong, it is not ok.» Which

leads to us to shame, guilt and excuses or anger, frustration and blaming others. Either way it's not the most effective attitude. There is another perception possible: «I've missed more than 9000 shots in my career. I've lost almost 300 games. 26 times, I've been trusted to take the game winning shot and missed. I've failed over and over and over again in my life. And that is why I succeed.» — Michael Jordan, 6-time NBA champion, 14-times NBA all-star. ■



**Иван Маурэх**

Статья опубликована на сайте

[www.themoscowtimes.com](http://www.themoscowtimes.com) в апреле 2009 г.

**The Moscow Times » Issue 4120 » Business For Business**

Говорит Генеральный Директор

## Владимир Герасичев

Президент компании Business Relations, Москва

Ситуация, в которой мы оказались сегодня, выходит за привычные рамки. Для того, чтобы мобилизовать сотрудников в сложившихся условиях Вам нужно обратить внимание на подходы к управлению своим коллективом. В первую очередь нужно понимать, что это команда, которая спасает Ваш бизнес.

1. Дайте возможность ошибаться. Любая инициатива вместо критики может быть услышана, одобрена и доведена до конкретных шагов. Особенно стоит отметить сегодня отношение к ошибкам. Известно, что не ошибается только тот, кто ничего не делает. Но, к сожалению, мы не стимулируем подчиненных к действиям, пусть даже через ошибки, напротив, мы используем любую ошибку как возможность подчеркнуть свое превосходство и значимость как начальника за счет унижения своих коллег и подчиненных.

2. Дайте им возможность действовать, проявлять инициативу и ошибаться. В конце концов, ведь дело не в ошибках, а в том, как мы с ними взаимодействуем. Запуганный, зажатый рамками сотрудник в лучшем случае может поддерживать существующие процессы, но никак не развивать компанию на новом уровне, что остро необходимо в сегодняшних условиях.

3. Найдите в себе смелость сказать «я не знаю» — одна из сильнейших сторон современного лидера. Если Вы в чем-то не уверены или просто не знаете, то не считайте зазорным честно и смело об этом сказать своим подчиненным.

4. Не пытайтесь притворяться, и Ваши сотрудники тоже не будут это делать. Именно это может помочь выявить как скрытые угрозы, так неочевидные возможности для развития Вашей компании.



5. Оставьте доминирование в прошлом. К сожалению, зачастую, отношения начальник-подчиненный складываются по формуле «я начальник, ты дурак», что подразумевает разделенность, доминирование, желание сохранить образ умного, сильного и всезнающего человека за счет других. Как результат — неэффективность и сопротивление, которые накапливаются после каждого общения в подобном стиле. Противовесом этого является умение создать доверительные и партнерские отношения, основанные на уважении и умении держать слово.

Не пытайтесь притворяться, и Ваши сотрудники тоже не будут это делать.

6. Не бойтесь меняться. До кризиса каждый из нас совершал безопасный и комфортный набор действий, который приводил к определенным результатам, которые нас устраивали. Все хоть как-то, но работало, прибыль была и все шло по накатанной. Сейчас уже очевидно, что условия игры изменились. Продолжая делать то же самое, мы перестали получать прогнозируемые результаты. Это буквально сводит нас с ума. То же самое происходит и с нашими сотрудниками. Никто не хочет меняться, потому что это всегда сложнее, чем оставить все по-прежнему. Но именно перемены двигают нас вперед. В этом и заключается прелесть нынешней ситуации. Ваша задача донести до коллектива эту идею, объяснив, что дадут перемены каждому из них. Обещание того, что Вы сохраните им рабочее место и зарплату, будут интересны в течение непродолжительного промежутка времени. Через месяц-другой, а может быть, и раньше лучшие сотрудники задумаются о новых возможностях

вне Вашей компании. Если же они будут видеть, что компания намерена меняться и достигать новых высот, и если в этих переменных будет место для их личного роста и развития, то можно рассчитывать на долгосрочную заинтересованность работать на Вас.

7. Вдохновите коллектив. Лидер это тот, кто создает энергию и заряжает ею других. Одно из основных качеств успешного руководителя — воодушевление других на что-то большее. ■

Статья была опубликована в журнале «Генеральный Директор» №6

## Своя игра

В профессиональном спорте, где на один конкретный клуб или одного конкретного спортсмена работает целая система, конечно, важна победа, а не участие. Однако, спорт – это не только очки и секунды. Это еще люди и эмоции. И страсти закипают задолго до того, как спортсмены выходят на старт. И как часто бывает, что под напором целой цепочки неудачно сложившихся факторов атлеты на пике своей формы терпят фиаско. Своя игра... Сколько раз мы слышали от спортсменов: «Мне надо только сыграть в свою игру и тогда все будет хорошо». Что это такое? В какой области ее искать и сделать эффективной?

**Практически каждый спортсмен это переживал в своей жизни. Выступая на каких-либо соревнованиях, где борьба идет за вымпел, кубок, денежный приз или просто престиж, спортсмен порой вдруг обнаруживает, что не может выполнить элементарный удар, или не хватает реакции в простой ситуации.... Ведь на тренировках он отработывал это тысячи раз и был уверен в себе. Что происходит? Нет прежней легкости, свободы, энергии? Есть злость и на себя и на ситуацию, и он отдает «свою игру», к которой столько готовился. Что это? Пресловутый «не день Бэкхэма»? Почему спортсмен, выходя на ответственные старты, выступает порой ниже своих возможностей?**

Попробуем разобраться. Давайте примем за некую отправную точку идею о том, что любой результат зависит от трех составляющих: знания, навыки, отношение. Призовем на помощь элементарную математику. Раз результат на тренировке и соревнованиях меняется, значит меняется какая-то переменная, из которых он состоит. Очевидно, что на краткосрочном отрезке времени силь-

ному изменению подвластна только одна составляющая. Это **Отношение**. Отношение к игре, к себе, к сопернику, к зрителям, к судьям, к удачным моментам, к ошибкам... Смысл в чем? Ради чего, в конце концов, спортсмен выходит на корт, поле, арену, ринг или площадку... Какая цель важна на самом деле?

Вот тут любой может возразить. С одной стороны все согласятся, что отношение меняется перед важным стартом, но многие скажут, что меняется-то в лучшую сторону! И мотивация другая, и зрители поддерживают, и тренер с огнем в глазах, выворачиваясь наизнанку, доносит «Ни шагу назад!» и по косточкам разобрана игра противника... А что если часто, то, что тренер со спортсменом считают верным способом создания эффективного отношения и настроения, создает прямо противоположный эффект? Сколько раз я был свидетелем, как за пару минут до выхода на площадку, тренер пичкает спортсменов схемами и тем, что они должны делать! За пару минут до начала знания и навыки уже не изменить. Но раздражение, сумбур, непонимание создать можно. Даже если все советы вроде бы верные. А после провальной первой четверти тренер кричит «Что вы делаете?! Я же вам говорил! Мы же это учили!». Они все знают! Провалена переменная под названием **Отношение**. Мерилом эффективности является результат и если «первый тайм мы уже отыграли» и это не «твоя игра», то чтобы ты не думал о своем эффективном настрое — он не таков. И это влияет и на навыки и на знания. Спортсмен как будто, забывает все схемы и комбинации, а мышцы напряжены и зажаты. Ясно: менять настрой. Как? Знаю точно, как не надо делать. Не надо, так как ты думал, делал, говорил, ощущал, ощущал, переживал до этого «первого тайма». Может быть поэтому Анатолий Тарасов, заслуженный и уникальный тренер сборной СССР по хоккею в перерыве в раздевалке встал на скамейку и запел Гимн Советского Союза при своих игроках. Может быть, поэтому после двух неудачных попыток, Елена Исинбаева накрывается одеялом, отгораживаясь от репортеров, любящих болельщиков, блеска золота, рекордной высоты планки и прислушивается к себе... Концентрируется на чем-то своем, уникальном. На «своей игре». И если спортсмен ее находит, то он в ней выдаст максимум своих знаний и навыков. Потому что он лучший на этой планете в «своей игре».



Почему спортсмен, выходя на ответственные старты, выступает порой ниже своих возможностей?

Можно ли еще до начала игры определить в эффективном ли сейчас настрое спортсмен или нет?

Есть некоторые индикаторы. Я наблюдая за футболистами перед серией послематчевых пенальти, в девяти из десяти случаев отгадываю кто победит. Навыки и знания тут у всех примерно одинаковые. А степень эффективности **Отношения** спортсмена отражается в мыслях спортсмена, его эмоциях и физическом состоянии.

Какого рода мысли приходят в голову человеку в неэффективном настрое?

Вот направления подобного мышления. «Хоть бы не я!» «Как бы этого избежать?» «Ну почему это со мной происходит?» «Вот я дурак! Так нельзя!» «Ну вот! Никуда не деться! Начинается!» «Я не должен кого-то подвести»... Какого рода эмоции у человека в неэффективном настрое?

Страх, неуверенность, паника, ощущение давления и груза, раздраженность по поводу кого-то....

Каковы при этом физические ощущения? Скованность мышц, буквально физическая усталость, напряженность и неестественность в движениях, повышенное потоотделение.

Все эти индикаторы говорят о не самом удачном и эффективном отношении в данный момент. Говоря по-простому, спортсмен мыслит сейчас неэффективно сам в своем внутреннем диалоге и/или во внешнем диалоге с тренером, например.

Как мыслить эффективно перед игрой или в игре.

Это абсолютно точно тренируемое умение, имеющие свои технологии и приемы и это тот самый удивительный ресурс, который существенно повышает КПД спортсмена. «Своя игра». В своей голове. В ее поиск стоит вкладываться. В этой мыслительной игре быть мастером, владеющим собой, означает быть «Джорданом», «Хидингом», «Шумахером» в тех играх, которые увлекают сердца миллионов болельщиков.

Конечно, нет универсального рецепта на все случаи жизни для всех людей. И моя задача как тренера каждый раз быть настолько эффективным с конкретным спортсменом в конкретный момент, чтобы влиять на отношение перед стартом. Вот идея, которая может оказаться рабочей в любом деле.

Недавно по телевидению, в одном интервью, наша прославленная биатлонистка Ольга Зайцева на вопрос журналиста «Как вам удалось показать столь высокий результат?» ответила «Я была такой морально уставшей перед стартом, что совершенно абстрагировалась от всей ответственности, зрителей, эмоций и т.д. Я просто вышла на лыжню и продемонстрировала всю свою силу!».

Давайте посмотрим, а можно ли как-то попасть в это ресурсное состояние осознанно? Мой ответ — можно. Чтобы сказать скрывающим факторам свое НЕТ, необходимо

иметь очень яркое ДА. То есть другими словами быть сконцентрированным на эффективных для себя приоритетах.

**Рассмотрим общую структуру того, на чем мы можем концентрироваться.**

Мечта

Это скорее не то куда нужно попасть, а то ради чего спортсмен делает, то, что он делает. Некий смысл. Ради чего он выходит на поле? Ради чего он в принципе посвящает время силы и энергию этому занятию? Ответ на этот вопрос требует глубины и честности с самим собой. Это как некий фон вложений спортсмена. Кем-то движет патриотизм. Для кого-то это пример для собственного ребенка, которого он любит. Есть смысл найти ответ для каждого на этот вопрос. Это как некое топливо, которое движет человека вперед.

Конечная цель

Может быть это Золотая медаль. Место. Или просто победа в конкретном матче. Может быть, у кого-то стоит задача восхитить зрителей. Это то, что я хочу иметь в результате своего выступления.

Цель производительности

Это то, что мне лично нужно выдать, показать, создать, для того чтобы добиться конечной цели. Сантиметры, килограммы, секунды, голы.

Шаги производительности

Каким образом можно добиться цели производительности. Это совсем тонкая фокусировка на том, что нужно делать, каким быть, на чем сфокусировать свое внимание, разбивка на мелкие этапы всего своего выступления.

Зачастую наибольшее внимание спортсмена во время игры забирает конечная цель. Это именно та цель, которая отсутствует на обычной тренировке, спортсмен о ней думает меньше, чем о технике, например. И если разобраться, то это именно та цель, которая в **наименьшей** степени из всех 4-х зависит от спортсмена! Ведь она во многом зависит от выступления других участников стартов, от финансовой ситуации сборной, от конкуренции, от настроения жюри и тп. А раз она не находится в стопроцентном контроле спортсмена, то фокусировка на ней вызывает неуверенность, нервозность, страх. Есть смысл концентрироваться именно на всех остальных 3-х типах целей, так как они зависят в большей степени от спортсмена, а следовательно их осознание, дает ясность, уверенность, концентрацию, силу и радость своей личной игры!

В каждом виде спорта, наполнение этой пирамиды целей конкретикой очень индивидуально и зависит от спортсмена. Отношение к тому, что мы делаем прямо сейчас, и определяет наши результаты. ■

автор: Арсен Рябуха  
[www.sport-business.ru/analitika/svoya\\_igra](http://www.sport-business.ru/analitika/svoya_igra)

# Интересное об интересном

**Книга** Уильям Арнц

«Книга великих вопросов»

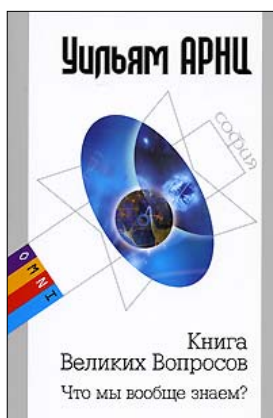
**Притча о жонглере**

Источник: <http://www.hbr-russia.ru/issue/45/691/>

## Рецензия Ивана Маураха на книгу

«Книга великих вопросов»

Автор: Уильям Арнц



Сейчас я читаю книгу Уильяма АРНЦа «Книга великих вопросов». Ещё не дочитал, но уже считаю, что достаточно занятная и достойная внимания вещь. Арнц является не единственным автором, на внутренней обложке указаны также Бетси Чейс и Марк Висенте, а среди тех, кто указан как «в создании книги принимали участие» можно найти десяток имен, знакомых нам по фильмам «Секрет», «Глубока ли кроличья нора» и их собственным книгам.

Начало напоминает по духу некоторые разговоры из Мастерского курса, чем она собственно и привлекла моё внимание при первом знакомстве. Есть очень интересные рассуждения о понятии «намерение». Есть очень интересные моменты о мозге, пептидной теории эмоций. Не обошлось, конечно, без налета мистики и магов. Ну и наконец, хочу привести Вам эпитафию, выбранный авторами для главы «Пагубные привычки»: Единственное различие между наезженной колеей и могилой — это глубина. Приятного и полезного Вам прочтения :)

**Respublica.ru** рекомендует:

## Nouvelle Vague — 3 (2009)



Nouvelle Vague, французская группа, покорившая мир кавер-версиями классических композиций панк-рока и new wave в стиле босса-нова, возвращается со своим третьим альбомом «3».

На новом альбоме вы услышите Мартина Гора из Depeche Mode, исполняющего Master and Servant вместе с примой Nouvelle Vague Мелани Пэйн (Melanie Pain); Иэн Маккеллок (Ian McCulloch) (Tcho and the Bunnymen)

поёт дуэтом с Мелани All My Colours; Марина Селестт (Marina Celeste) поёт Our Lips Are Sealed вместе с Терри Холлом (The Specials, Funboy Three), Parade из репертуара

## Притча о жонглере

Ищем вдохновение. Вдохновляемся. Делимся с вами.

Автор: Григорий Куликов — председатель правления холдинга «Миэль»

К известному жонглеру пришел человек. «Я хочу научиться жонглировать, как вы», — сказал он. Жонглер дал ему три шарика: «Основа нашего мастерства — каскад, перебрасывание трех шариков. Проходите, когда освоите этот прием». Человек много дней тренировался, но без успеха — шарик падал. Разочарованный, он вернулся к мастеру: «У меня ничего не получается. Почему?» — «Секрет не в том, чтобы умело ловить шарик, а в том, чтобы их правильно подбрасывать», — ответил жонглер. — Думать надо, как бросать, а не как ловить. Научитесь делать правильный взмах при броске — и все получится. А умение ловить придет само».

\*\*\*

Когда мы беремся за какое-нибудь новое дело, первое естественное побуждение — идти самым очевидным путем. Чтобы решать обычные задачи, такого «тактического мышления» вполне достаточно.

И мы концентрируемся на «ловле»: результатов, доходов, проектов. Но если вы вступаете на неизведанную территорию, лучше отступить на шаг и увидеть всю картину. И тогда оказывается, что секрет не в завершении дела — ловле шарика, а в правильном начале — подбрасывании. Просто в любом деле есть некая грань, перешагнув которую, все получается словно само собой. Для бизнеса это исходное стратегическое решение — верно выбранная стратегия дает хороший результат. Я вообще убежден, что успех на длинной дистанции закладывается гораздо раньше, чем мы себе представляем.

Источник: <http://www.hbr-russia.ru/issue/45/691/>

MAGAZINE звучит в исполнении Барри Адамсона (Barry Adamson) и Надеа Миранды (Nadeah Miranda).

Ещё одним отличием «3» от предшественников стали аранжировки песен. Интерпретации в стилях регги и босса-нова остались в прошлом, вместо них источником вдохновения для аранжировщиков стали американские музыка кантри и блюграсс.

Источник: <http://www.respublica.ru/new/706>

## Летний лагерь серфинга на Бали

Пока мы в Москве томно и вдумчиво провожали лето, неугомонный Максим Журило закрывал сезон серф-лагеря на Бали. 2 недели на жизнь в ритме регги, время на испепелить кожу солнцем и предаться без остатка серфигу.

Вернувшись 1 сентября в столицу он незамедлительно поспешил поделиться вертепом эмоций с москвичами:

— «Последние две недели августа если не кардинально изменили мою жизнь, то точно сделали ее насыщеннее, ярче и интереснее. Я впервые один отправился в путешествие. В путешествие почти на край света — в далекую Индонезию на остров <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BB%D0%B8> Бали (8 градусов южнее экватора). Я ездил в русскую серф школу целенаправленно научиться стоять на доске. Сейчас на Бали, теоретически, закончился сезон волн. Сезоном волн там принято считать летние месяцы. Но эйв чек ребят, кто остался, доказал всю вопиющую условность этого понятия. Волны везде, от Чангу до Санура».

Что для тебя Бали?

— «Бали — это фантастический микс свободы и «большой» воды Индийского океана. Подтянутые и загорелые серферы из Австралии с подружками и боевыми досками, колесящие на мопедах по всему острову в поисках лучших



Наше отдельное сердечное спасибо Галине Бандуркиной за вдохновляющий мастер-класс.



волн. Закаты, когда люди на берегу провожают уходящее солнце аплодисментами. Бали стал для меня точно чем-то большим, нежели просто одним из мест для отдыха».

Ок, что там необычного?

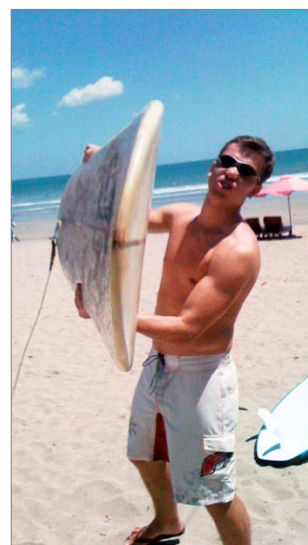
— «Там необычно все. Например, Индонезия — страна мопедов, тусовок, серфинга и... казней за наркотики, о чем предупреждают уже в аэропорту. Но Бали — не Индонезия, как Москва — не Россия: галлюциногенные грибы наркотиком не считаются и их там всюду выращивают и продают!.. Вот так вот.. (улыбается)».

Опиши твой обычный день на Бали, Макс.

— «Обычных дней на Бали, наверное, не бывает, но, тем не менее, мой день включал в себя: 5 часов тренировок на доске, сон, неопределенное время на пообщаться и познакомиться. И, конечно, регулярные беговые тренировки — 1 ноября мне предстоит марафон в Нью-Йорке».

С кем познакомился?

— «Только в нашем русском серф-лагере было около 100 человек! А еще на одной из утренних пробежек по пляжу я познакомился с американцем, который 4 (четыре!) раза пробежал IronMan, можно сказать, встретился с живым кумиром. IronMan – соревнования, которые у меня пока где-то в мечтах – это триатлон: 4 км плавания, 180 км на велосипеде, 42 км бегом и все без остановок!»



Что-то хочешь добавить?

— «Традиционно, в русском серф-лагере, сезон закрывают соревнованиями. «Мне удалось занять 3-е место, хотя и волны и соперники были очень непростыми».

The end :-)

Своими ощущениями, открытиями и фотографиями Макс делится у себя в блоге [www.zhurilo.livejournal.com](http://www.zhurilo.livejournal.com)

www.b-r.ru | e-mail: [info@b-r.ru](mailto:info@b-r.ru)  
tel: +7 (495) 933-10-18

## Летний лагерь серфинга на Бали

Пока мы в Москве томно и вдумчиво провожали лето, неугомонный Максим Журило закрывал сезон летнего лагеря серфинга на Бали. 2 недели на жизнь в ритме регги, время на испепелить кожу солнцем и предаться без остатка серфигу.

Вернувшись 1 сентября в столицу он немедленно поспешил поделиться вертепом эмоций с занудными москвичами.

«Последние две недели августа если не кардинально изменили мою жизнь, то уж точно сделали ее насыщеннее, ярче и интереснее. Я отправился в путешествие — в далекую Индонезию на остров Бали. Дорога туда заняла почти сутки: Москва — Абу-Даби — Джакарта.

Я ездил в русскую серф школу целенаправленно научиться стоять на доске. Сейчас на Бали закончился сезон волн. Сезоном волн там принято считать летние месяцы. Но эйв чек ребят, кто остался доказал всю вопиющую условность этого понятия. Волны везде, от Чангу до Санура»

Один обычный день на Бали включал в себя: 5 часов тренировок на доске, одну 3 часовую пробежку, сон, неопределенное время на пообщаться и познакомиться.

Индонезия — страна мопедов, закатов и рассветов, тусовок, серфинга и казней за наркотики, о чем предупреждают уже в аэропорту.

Но Бали — не Индонезия, как Москва — не Россия: галлюциногенные грибы наркотиком не считаются и их там всю выращивают и продают!

**Итоги:** «Традиционно, в русском серф лагере, сезон закрывают соревнования. Без ложной скромности скажу, что занял 3-ее место и вполне горд собой.

Мы вечером все вместе собрались на самом красивом пляже острова — Баланган, чтобы отметить закрытие лагеря, поздравить победителей, последний раз поиграть вместе в лимбо и попрыгать через костер».



Наше отдельное сердечное спасибо Галине Бандуркиной за вдохновляющий мастер-класс.

автор: **Максим Журило**

www.b-r.ru | e-mail: info@b-r.ru

tel: +7 (495) 933-10-18