



Енергія
твого успіху

Дайджест

NRG Review

У цьому випуску:

- | | | | |
|---|--------|---|---------|
| Колонка редактора.
Про що пропонує поговорити
Інна Воротникова | 2 стр. | Що робити під час вигорання
команди. Радимося з експертом | 10 стр. |
| Українській бізнес через
рік війни: дослідження
Payoneer | 3 стр. | Щоб не чути від клієнта «Дякую,
я подумаю». Головні правила
роботи з продажами у 2023 році | 11 стр. |
| Як зміниться ринок праці
в наступні 5 років:
висновки Future of Jobs
Report 2023 | 4 стр. | Уроки Тоаса МАННА: як мова
агресора може працювати на
українську перемогу | 14 стр. |
| Заробітні плати в HR:
рівень та тенденції | 5 стр. | Правила героя. Що зробило
лейтенанта Дмитра Коцюбайла
(Да Вінчі) легендою української армії | 17 стр. |



Дорогі друзі!

З вами я, Інна Воротникова, та мій дайджест новин. Останні дні важко працювати, важко дихати, знаючи, що зовсім поряд є ті, хто в одну мить втратив все, бо країна-терорист вирішила підірвати дамбу, руйнуючи наше життя щодня. Ми дуже часто співпрацюємо з агрокомпаніями, шукаючи їм персонал й знаю, що праця дійсно від серця до серця людей, землі. Лише слова підтримки та розуміння, сподівання, що швидко подолаємо це.



Днями побачила пост Юлії Мак Гаффі:

«Чи можна працювати у новинах і не сприймати новини так близько до серця? Не сьогодні.

Чи можна плакати від того, що ці потвори роблять із твоєю країною – і одночасно працювати? Можна. Чи можна наповнюватися люттю і почуттям помсти – і одночасно ї#шити з 6 ранку? Треба. Я бажаю самі знаєте кому самі знаєте що. І це не гаряча голова, а дуже велике та конструктивне відчуття – зробити з ними те, на що вони заслуговують.

Трибунали чекають, Україна перемагає, потвори бояться і від цього їх злочини стають все жахливіше. Те що відбувається – це агонія утворення на літеру «р». Чудовисько дохне і в конвульсіях намагається знищити якомога більше. Але воно подохне все одно – і істоти вже перетнули межу неповернення». Відчуваю те ж саме. Продовжуємо працювати й підтримувати країну.

В цьому дайджесті пропоную поговорити:

- Як живе український бізнес під час війни. Спойлер - малі та середні бізнеси демонструють, що мають все необхідне для досягнення успіху в складних умовах.
- Як зміниться ринок праці в наступні 5 років: висновки Future of Jobs Report 2023
- Заробітні плати в HR: рівень та тенденції
- Що робити з вигоранням команди
- Щоб не чути від клієнта «Дякую, я подумаю». Головні правила роботи з продажами у 2023 році
- Про мову й білінгвізм.
- Правила героя. Що зробило лейтенанта Дмитра Коцюбайла (Да Вінчі) легендою української армії

Віримо в країну, донатимо ЗСУ!

З повагою –

Інна Воротникова



УКРАЇНСЬКИЙ БІЗНЕС через рік війни дослідження Payoneer

За матеріалами Телеграм-каналу Magic & PR

Укrajїнські малі та середні бізнеси демонструють, що мають все необхідне для досягнення успіху в складних умовах. Такі висновки зробили в платіжній системі Payoneer, яка нещодавно провела власне дослідження й дізналася як живе український бізнес під час війни

В Payoneer вважають, що в українській бізнес-спільноті відновилося почуття впевненості та оптимізму. А сам вітчизняний бізнес не просто зміг зорієнтуватися в мінливому ландшафті, а зробив величезний стрибок: від «режиму виживання», який панував в перші місяці війни до довгострокового планування, яке переважає сьогодні.

Ділимося з вами ключовими цифрами зі звіту:

- 30% українських підприємств, попри перешкоди війни, прагнуть зростати.
- 36% все ще планують найняти більше персоналу цього року
- 56% компаній мають намір зберегти свої поточні позиції на ринку.
- 69% підприємців заявили, що всі їх співробітники знаходяться на території України.

- У 25% компаній тільки частина команди досі перебуває за кордоном.
- У 6% – повністю за кордоном.

Природно, що у стані війни однією з основних проблем для підприємців є нестача різного роду ресурсів. 56% респондентів заявили, що їм не вистачає власних ресурсів для ведення діяльності. Проте 44% не вважають себе залежними від зовнішньої підтримки й переконані, що мають достатньо власних ресурсів для досягнення бізнес-цілей.

Серед усіх опитаних 77% відсотків не знають, які існують державні і міжнародні програми для підтримки бізнесу. Однак з тих бізнесменів, що знають про програми підтримки 81% до них не звертався.

Серед усіх ресурсів найбільше бізнесу не вистачає саме фінансових інвестицій – так відповіли 49% респондентів. Ще 26% мають брак працівників, 13% вважають, що проблемою є недостатньо надійна інфраструктура і тільки 12% хочуть мати більше державної підтримки.

Насправді, споглядаючи з сьогоднішнього у лютий-березень 2022 року водночас дивуєшся і захоплюєшся українським бізнесом. Ви втримали економічний фронт і за це вам велика подяка.

Детальніше з результатами дослідження можна ознайомитися тут

<https://www.payoneer.com/ua/resources/defying-the-odds-how-ukrainian-businesses-thrive-during-war/>



<https://nrg.ua/>



<https://www.facebook.com/nrg.ua/>



<https://www.linkedin.com/company/new-recruiting-group/>



https://www.instagram.com/new_recruiting_group/



https://t.me/new_recruiting_group

ЯК ЗМІНИТЬСЯ РИНОК ПРАЦІ В НАСТУПНІ 5 РОКІВ:

ВИСНОВКИ FUTURE OF JOBS REPORT 2023

По матеріалам happy monday.ua

Днями представили свіжий звіт Future of Jobs Report 2023 («Майбутнє робочих місць 2023»), який щороку публікують у межах Всесвітнього економічного форуму (WEF). Читайте основні висновки щодо того, які професії й навички будуть затребувані та які зміни відбудуться на ринку праці в найближчому майбутньому.

Опитування Future of Jobs Report 2023 охоплює питання макро- і технологічних трендів, їх впливу на робочі місця, навички та стратегії трансформації робочої сили, які компанії планують використовувати у 2023-2027 роках.

Щі відбиратиме робочі місця

Ключовим чинником трансформації ринку праці в наступні п'ять років буде розвиток технологій, зокрема штучного інтелекту та пов'язаної із цим автоматизації праці.

Прогнозують, що протягом наступних п'яти років 83 млн робочих місць зникнуть, водночас з'явиться 69 млн. Тобто загалом кількість робочих місць у світі скоротиться на 14 млн (23%). Штучний інтелект відіграватиме все важливішу роль у різних галузях. Це вимагатиме від працівників адаптації та співпраці з інтелектуальними системами.

Як зміниться попит на професії

Серед тих професій, які будуть поступово витіснятись, — секретарські та канцелярські, як-от касири, зокрема банківські. Водночас зростає попит на фахівців з технологій, машинного навчання та кібербезпеки.

Також очікується масштабне зростання кількості робочих місць в освіті, сільському господарстві, електронній комерції і торгівлі та цифровому маркетингу. Зокрема, кількість робочих



місць в освітній галузі зростає приблизно на 10%. Це зумовить створення 3 млн додаткових робочих місць для викладачів професійно-технічної освіти, а також викладачів вишів.

10 затребуваних навичок майбутнього

Майбутній ринок праці робитиме акцент на міждисциплінарних навичках та здатності швидко адаптуватися до змін. Щоб залишатися конкурентоспроможними, люди повинні бути готовими до підвищення кваліфікації та перекваліфікації. Також зростатиме попит на спеціалізовані навички.

Десятка затребуваних у найближчому майбутньому навичок має такий вигляд:

- аналітичне мислення;
- креативне мислення;
- стійкість та гнучкість;
- адаптивність до змін;
- мотивація і самосвідомість;
- цікавість та позитивне навчання;
- надійність та увага до деталей;

- активне слухання;
- лідерство та соціальний вплив;
- технологічна грамотність.

Про інші тенденції

Дистанційна робота та гнучкі форми праці стануть ще поширенішими. Це зумовлено онлайн-роботою під час пандемії COVID-19 та останніми технологічними досягненнями.

Рівність та інклюзія стануть критично важливими на ринку праці в майбутньому. Компанії будуть активно працювати над створенням інклюзивного середовища, де кожна людина має рівні можливості розвиватися та просуватися в кар'єрі.

Хто взяв участь в опитуванні

Опитування «Майбутнє робочих місць» об'єднує погляди 803 компаній, в яких працюють понад 11,3 млн працівників, що належать до 27 галузевих кластерів і 45 економік з усіх регіонів світу.



ЗАРОБІТНІ ПЛАТИ В HR: РІВЕНЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ

За матеріалами hrtoday.com.ua

Нещодавно HUB. HR Today з Людмилою Каплій провели опитування серед HR-фахівців України. Дослідження охоплювало тему заробітних плат в HR-сфері, тенденції та проблематику.

Опитування проводилось у квітні 2023 року, в якому взяло участь 572 HR-фахівці різних напрямів, рівнів посад та різних компаній країни. Метою опи-

тування було проаналізувати реальну ситуацію на ринку праці України у сфері HR, а також основні фактори, що впливають на рівень заробітної плати в даній сфері.

Дослідження не є глобальним оглядом заробітних плат HR, а лише аналізом певної вибірки респондентів, але дає змогу побачити основні точки та сформулювати уявлення про заробітну політику щодо HR в країні.



Презентуємо результати опитування:

01

Ціль - проаналізувати реальну ситуацію на ринку праці України у сфері HR

02

В результаті дослідження отримали дані, щодо рівнів заробітних плат/доходів в залежності від сфери діяльності, досвіду та посади

03

Дізнались як війна вплинула на поточну ситуацію в роботі HR-фахівців



Людмила Каплій



В опитуванні взяли участь HR-фахівці з усієї країни, однак 56,4% з Києва та Київської області, 10% з Дніпропетровщини, 8,8% Львівська обл., 5,2% Одеська обл., Вінницька обл. – 3,7% та всі інші 2% і менше.



<https://nrg.ua/>



<https://www.facebook.com/nrg.ua/>



<https://www.linkedin.com/company/new-recruiting-group/>



https://www.instagram.com/new_recruiting_group/

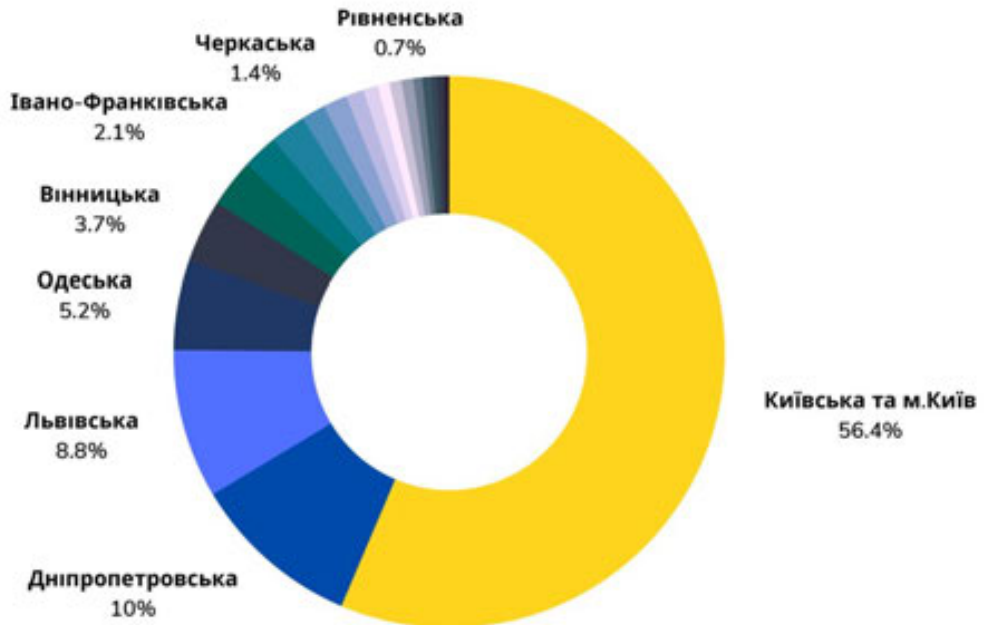


https://t.me/new_recruiting_group



Географія

- Київська та м.Київ - 56,29%
- Дніпропетровська - 9,97 %
- Львівська - 8,74 %
- Одеська - 5,24%
- Вінницька - 3,67%
- Харківська - 2,80%
- Івано-Франківська - 2,10%
- Полтавська - 2,10%
- Хмельницька - 1,40%
- Черкаська - 1,40%
- Запорізька - 1,05%
- Чернівецька - 0,87%
- Волинська - 0,70%
- Житомирська - 0,70%
- Рівненська - 0,70%
- Закарпатська - 0,52%
- Кіровоградська - 0,52%
- Миколаївська - 0,35%
- Тернопільська - 0,35%
- Луганська - 0,17%
- Сумська - 0,17%



Наші респонденти працюють у: національних комерційних компаніях – 60,2%, компаніях з іноземним капіталом (материнська компанія іноземна) – 19,4%, іноземних компаніях – 11,4%, державних установах – 5,2%, інше – 2,8%. Та представлені такими сферами діяльності: 39,1% – IT, 20,5 – Роздрібна торгівля/Рітейл, 12,3% – Виробництво, 8,4% – Аграрний сектор, 6,9% – Інші сфери послуг, 6,7% – Фармацевтика/Медицина, 6,1% – Дистрибуція. Інші сфери – 3,5% і менше.

Цікавим фактом виявилось те, що 55,2% – задоволені рівнем своєї заробітної плати, 41,5% – вважають її значно заниженою відносно ринку і лише 3,3% – вище за ринок.

62,7% опитуваних відповіли, що отримують «білу» офіційну зарплату, 28% «сіру» (лише частина офіційно) і 9,3% – «у конверті»

Також ми поцікавились які складові винагороди HR-ів: **60% мають лише фіксований оклад**, інші мають змінну частину у вигляді надбавок, доплат, премій та річних бонусів.

До KPI's HR-фахівців (різних напрямків) входять:

- % та кількість закритих вакансій% комплектації штату, час закриття вакансій;
- успішний онбординг та адаптація кандидатів, проходження кан-

дидатом випробувального терміну;

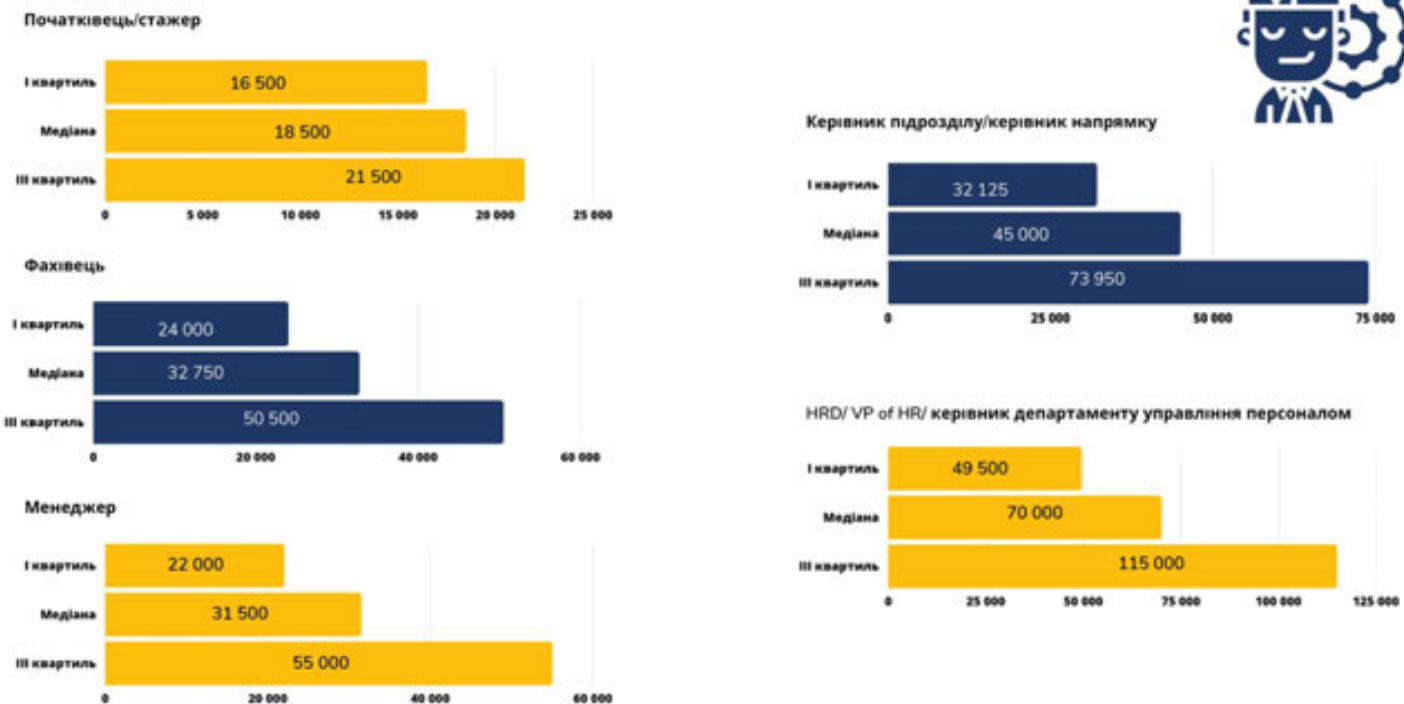
- вчасність закриття та зворотний зв'язок внутрішнім замовникам;
- показники eNPS, залученості, утримання;
- реалізація стратегії по персоналу;
- ROE;
- чистий прибуток бізнесу;
- побудова HR-бренду;
- виконання HR-бюджету;
- ФОП (фонд оплати праці);
- виконання плану з навчання та розвитку персоналу, формування бази навчально-методичного контенту, розробка та впровадження передових інструментів навчання;
- EBITDA та інше.

Рівень зарплати та досвід роботи

Дослідження показало, що зарплати в HR-сфері зростають зі збільшенням рівня досвіду. Найнижчі зарплати спостерігаються у молодших фахівців, які тільки починають кар'єру. За даними опитування, медіаною заробітних плат початківців складає: 18 500 гривень на місяць, фахівців – 32 750 грн, менеджерів – 31500 грн, хоча III квартал вже дорівнював – 55 000 гривень на місяць. У свою чергу, медіана зарплат досвідчених HRD знаходиться на рівні 70 000 гривень на місяць.



Рівень доходу в залежності від досвіду



Регіональні відмінності

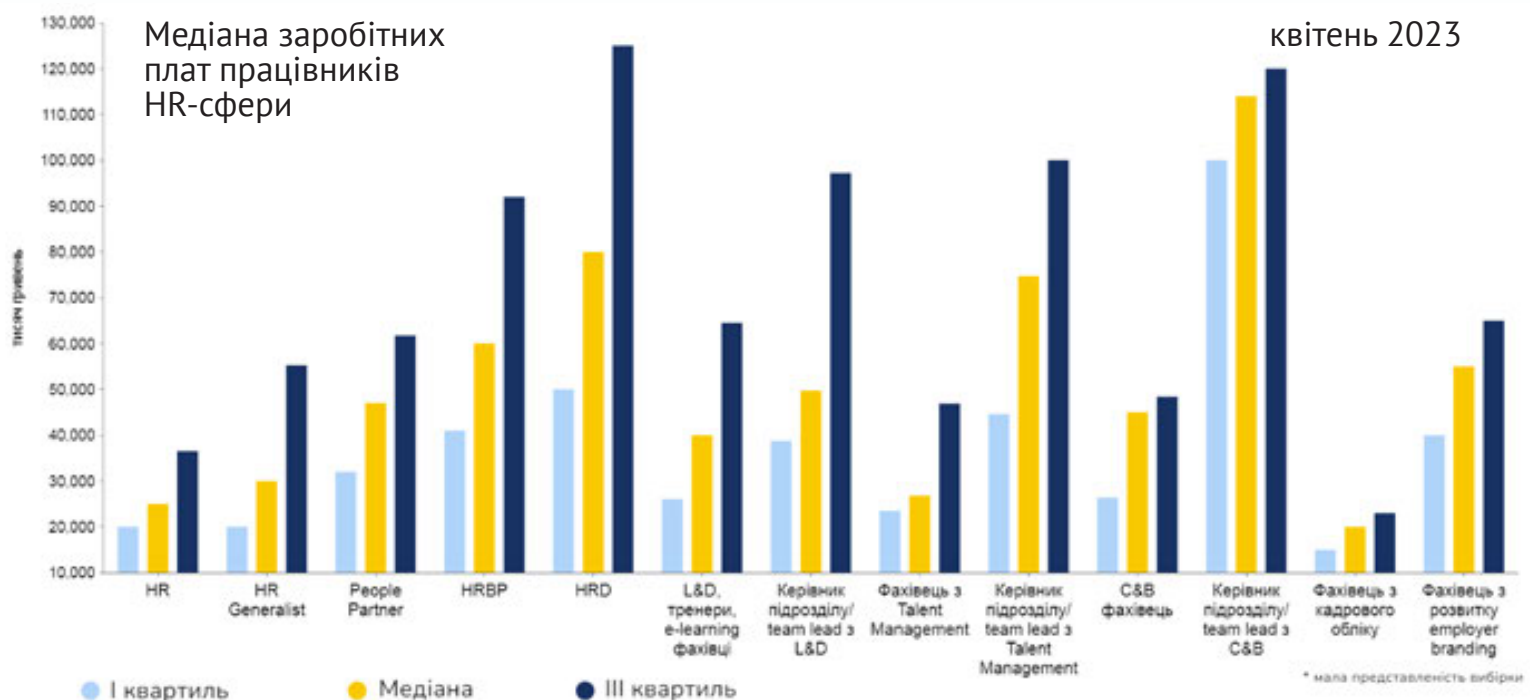
Дослідження також виявило певні регіональні відмінності в рівні заробітної плати в HR-сфері. Зокрема, у Києві медіана зарплат в HR сфері становить 50 000 гривень на місяць, тоді як, наприклад, у Вінницькій області – 36 000 гривень на місяць.

Фактори, що впливають на заробітну плату за галуззю роботодавця

Також дослідили відмінність у рівні заробітних плат в залежності від галузі роботодавця. Так, наприклад серед респондентів найвищий рівень середньої зарплатні у сфері «Медіа і ЗМІ» (але акцентуємо на малій представленості вибірки – лише 6 респондентів) – 91 000 гривень, а найнижчий у HoReCa – 27 500 гривень на місяць.

Деталізація за посадами

В нашому опитуванні взяли участь 28,6% HRD, 20,1% - керівники підрозділів/напрямів, 31,3% - менеджери, 18,2% - фахівці та 1,8% - початківці/стажери.



Як повпливала на роботу HR війна?

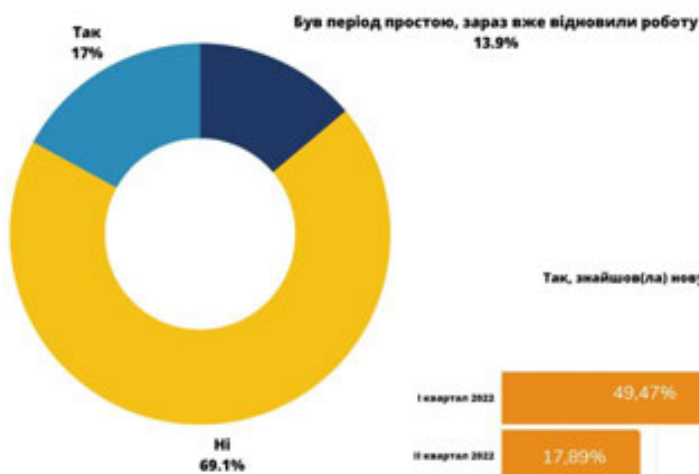
За період з початку війни 17% наших респондентів втратили роботу (49,47% у першому кварталі 2022 року), але з них 43,41% вже знайшли кращу кар'єрну можливість, 31,87% знайшли роботу, але на гірші умови, ніж до війни та 24,75% ще перебувають у пошуку роботи. З наступними труднощами під час пошуку роботи зіштовхувались наші HR-фахівці: низький рівень заробітної плати (79,67%), відсутність релевантних вакансій (59,34%), недостатній рівень володіння іноземною мовою (57,69%), відсутність релевантних вакансій (59,34%), відсутність фідбеку зі сторони роботодавця (55,49%) та інші.

Зміни в заробітній платі за час війни – 46,7% респондентів отримували підвищення, 39,1% - не отримували і 14,2% відбулось скорочення зарплати. Оптимістично, що 59,8% ще очікують підвищення заробітної плати в цьому році.

За форматом роботи наші респонденти: 40,9% працюють у гібридному форматі, 32,1% - офлайн в офісі і 27% на повному ремоуті (працюють дистанційно, віддалено)

Вплив війни на Вашу роботу

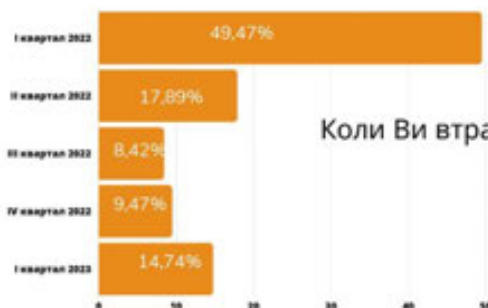
Ви втратили роботу за період з початку війни?



Чи вдалось Вам знайти нову роботу?



Коли Ви втратили роботу?



Виклики у роботі HR у найближчі 2 роки

На думку наших респондентів у найближчі 2 роки наш «HR-фронт» очікує великий пул викликів, серед яких:

- адаптація військовослужбовців
- проблеми у взаємодії з працівниками, які брали активну участь у військових діях
- питання інклюзивності (через збільшення кількості людей з інвалідністю)
- безробіття та значне зниження заробітних плат на ринку праці в Україні
- «кадровий голод»
- нестача «блакитних комірців» та вузькопрофільних спеціалістів
- ріст кандидатів з низькою кваліфікацією
- друга хвиля відтоку після Перемоги, оскільки на ринку мало достойних пропозицій
- утримання та боротьба за персонал з новими закордонними гравцями, що зайдуть на ринок України після закінчення війни
- психологічна підтримка та турбота про ментальне здоров'я працівників
- емоційно виснажене війною суспільство, до якого буде потрібний спеціальний підхід та ставлення
- демографічна ситуація з молоддю (багато студентів виїхало на навчання в інші країни)
- «вікові» кандидати, робота щодо ейджизму
- питання гендерної складової (чоловіки/жінки)
- швидка перекваліфікація та нав-

чення персоналу, з метою стабілізації дисбалансу ринку праці

- мотивація колективу без бюджетування та застарілість мотиваційних інструментів
- ігнорування компаніями ролі розвитку співробітників
- повернення до офлайн формату роботи
- використання штучного інтелекту та інше.

Отже, результати дослідження показали, що заробітна плата в HR-сфері України значно варіюється і залежить від різних факторів, таких як рівень досвіду, напрямку роботи, сфери галузі та регіональні відмінності. Ця інформація може бути корисною для фахівців HR-галузі та роботодавців, які планують свою кар'єру або переглядають поточну зарплатню.



Повну презентацію дослідження можна завантажити та ознайомитись з більшою кількістю показників.

Посилання:

<https://drive.google.com/file/d/1qB5nTpUOWTbNDDuqSHzZyq5rD5WHpe5G/view>

А також переглянути відео презентації результатів з поясненнями від дослідника Людмили Каплій на YouTube-каналі HUB. HR Today

Посилання:

<https://www.youtube.com/watch?v=1Lg1Nahjw>

Презентація результатів дослідження: Заробітні плати в...
HUB HR TODAY Перегляну...
19 ТРАВНЯ

ПРЕЗЕНТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

ЗАРОБІТНІ ПЛАТИ В HR (РІВЕНЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ)

Дослідник та спікер
ЛЮДМИЛА КАПЛІЙ

- HRBP IT-компанії DICEUS
- Ex-HRD компанії "K.A.N. DEVELOPMENT"

Дивитися на YouTube

#HR_поради

Що робити під час вигорання команди. Радимося з експертом



За матеріалами Телеграм-каналу «Реве та стогне ресторатор»

Як попередити та допомогти працівникам під час вигорання – запитали у Євгена Пластуна, експерта з ресторанного сервісу, операційного консультанта закладів «Італійська редакція», «Улюблений Дядя» та інших.

Постійно спілкуйтеся з командою

Зворотний зв'язок має бути не лише тоді, коли людина вже наробила помилок. Він має бути завжди. Наприклад, я сьогодні дивлюся на свого працівника, бачу, що щось не так і кажу: «А давай сьогодні побалакаємо». І проводимо незаплановану зустріч, даючи один одному взаємний зворотний зв'язок. Працівник розповідає чи комфортно йому працювати, як він себе почуває, що відбувається в колективі, можливо є складнощі. Тут важливо почути людину та дати реакцію. Або можна підійти до працівника в тихі години та поговорити 5 хвилин на будь-яку тему. Якщо є проблема, то це чути по інтонації, видно по поведінці.

Глибше знайомтеся з персоналом

Коли демотиваційний стан вже стався — потрібно допомогти працівнику з нього вийти. І у кожного з них є свій спосіб: комусь потрібні додаткові 2 вихідні, іншому поїхати в село до батьків або погуляти в лісу. Варіантів є маса. Можливо допоможе подарований квиток в театр. А комусь декілька сеансів у психолога. Тут запитання до керівників: чи знаєте ви свою команду?

Ви повинні знати їх майже досконало, ніби ви чоловік і дружина. Персонал має знати, що ви їх завжди вислухаєте та дасте коментар, якщо запитають. Тому спілкування — це фундамент.

Проводьте анкетування «360 градусів»

«360 градусів» (<https://laba.ua/blog/3442-yak-ocinyty-svoji-kompetenciji>) — це метод, за яким колеги та керівники оцінюють рівень компетенцій працівника. Це комплексне анкетування по різних сферах: цінностях, професійних якостях, хобі, переваг серед фільмів, книг, відпусток, сфер, які надихають, планів на майбутнє, зарплатні, планів у цій компанії тощо. Важливо, що працівники оцінюють не тільки своїх колег та підлеглих, а й керівників. Наприклад, офіціанти оцінюють чи зрозуміло адміністратор ставить завдання, чи комфортно з ним працювати.

Таке анкетування — це взаємний обмін правдою, який показує управлінцю клімат у команді. Наприклад, я бачу, що працівник 6 місяців тому був всім задоволений, а сьогодні його відповіді відрізняються, жага до зросту зникла. Для мене це дзвіночок поговорити з ним, запропонувати допомогу та не допустити накопичення демотивації.

Дозволяйте горизонтальний зріст

Часто співробітникам стає нудно працювати на одному процесі. Тому можна спробувати поміняти їх місцями. Якщо це кухарі, то запропонуйте працівникам з холодних процесів перейти на гарячі та навпаки. Це називається горизонтальний зріст. Офіціант хай спробує себе в ролі хостес. Хостес і адміністратор — у ролі офіціанта. Подібна практика передуватиме вигоранню та розгойдує команду.

Які ще дієві методи використовуєте для того, щоб запобігти вигоранню працівників? Діліться у коментарях на каналі — щоб не пропускати ресторанны новини, підписуйтесь на канал → Реве та стогне ресторатор

https://t.me/restorator_reve



<https://nrg.ua/>



<https://www.facebook.com/nrg.ua/>



<https://www.linkedin.com/company/new-recruiting-group/>



https://www.instagram.com/new_recruiting_group/



https://t.me/new_recruiting_group

ЩОБ НЕ ЧУТИ ВІД КЛІЄНТА «ДЯКУЮ, Я ПОДУМАЮ»



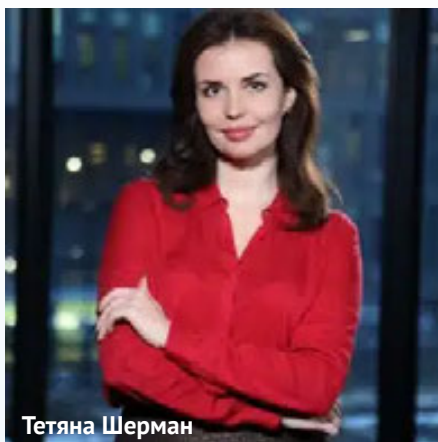
ГОЛОВНІ ПРАВИЛА РОБОТИ З ПРОДАЖАМИ У 2023 РОЦІ

За матеріалами mc.today

Тетяна Шерман
Head of Marketing and Communication
DTEK Academy

Згідно з дослідженнями Марка Уейшака, 61% продавців кажуть, що сьогодні продавати важче, ніж 5 років тому. Сучасні інформовані покупці не хочуть, щоб їм продавали. Щойно вони відчують порожню риторичку, від них звучить «Дякую, я подумаю» і різноманітні варіації відмов. А їх – вагомих відмов – стало ще більше.

Продаж товару чи послуги у 2023 – це зовсім новий рівень умінь. Турбота, піклування, розуміння – цього вимагає сучасний клієнт. Я б охарактеризувала продажі нашого сьогодення як елегантні, без жодної ноти агресії,



Тетяна Шерман

переконань чи насилля. Сьогоднішніми споживачами рухають емоції, а не необхідність. А якщо є необхідність, то їм потрібний більш високий емоційний рівень залученості та взаємин, ніж будь-коли раніше.

Продавати під час економічних труднощів або війни складно, але можливо. Ось 5 стратегій, які ви можете використовувати, щоб продовжувати продажі, навіть якщо клієнти зосереджені на економії грошей:

1 Цінність пропозиції: у важкі часи клієнти шукають цінність як ніколи. Експериментуйте, пробуйте пропонувати додаткові бонуси (логістику, яка зекономить час), корисну інформацію (яка переконає та зробить з клієнта експерта), супутні товари (які продемонструють вашу турботу про клієнта). Все це забезпечить додаткову цінність без шкоди для якості. Прикладом такого підходу є проєкт GladPet (Netpeak Group), ветеринарної клініки «Пес і Кіт» та Канадської організації Veterinarians Without Borders. В умовах війни власникам домашніх



улюбленців з прифронтових територій та зон активних бойових дій пропонують отримати безплатні ветеринарні консультації онлайн.

2 Спілкуйтеся з клієнтами емоційно: під час війни, криз, труднощів люди відчувають тривогу, стрес, пригнічення. Це природно. Компанії та бренди, які зуміють побудувати якісне емоційне спілкування з клієнтами, створять глибші та довготривалі взаємини. Емоційно – це як? Через співчуття та розуміння, це щиро та привітно, це з турботою та бажанням допомогти. Наприклад, коли покупець задовольняє потребу не тільки в покупках, а й має можливість зарядити гаджети чи навіть розігріти їжу. Продемонструвати позицію бізнесу – бути разом з українським народом, стало основною стратегією в комунікації з аудиторією. Зокрема, це позначилося на підборі в магазинах візуального та музичного контенту (наприклад, бренд-герой змінює посмішку на емоцію підтримки, а звичні наряди – на піксельну каску).

3 Оберіть ключові продукти/ послуги: якщо це можливо, зосередьтесь на основних продуктах вашого бізнесу або послугах, які є важливими під час війни чи економічної кризи. Наприклад, служба доставлення їжі може зосередитися на доставленні основних продуктів клієнтам, які не можуть або не хочуть виходити з дому, надання онлайн-консультацій лікарями, виробництві спецодягу чи будь-яких нових товарів з українською символікою, яка сьогодні популярна. Важливо безперервно продовжувати процес пошуку нових ідей – якими мають бути ваші продукти/послуги. Напри-

клад, під час війни зріс попит на продукти тривалого зберігання. На це відреагували багато бізнесів, зокрема й засновники проекту «М'ясні ґризлі», які почали виготовляти снеки з м'яса, і вже за два перші місяці досягли максимальних оборотів виробництва.

4 Будьте гнучкими: від вашого вміння адаптуватися до мінливих обставин і швидко реагувати на потреби клієнтів залежить, ви матимете перевагу під час кризи або втратите бізнес. Будьте сміливі, пропонуйте оновлені продукти або послуги, корегуйте зміну цін або варіантів доставлення або тривалість робочого часу відповідно до потреб клієнтів. Наприклад, з досвіду Activelex – онлайн-платформи для юристів, у перші місяці війни прописані скрипти втратили актуальність. Тож коли відділ продажів дзвонив клієнтам, то не пропонували продовжити термін дії підписки чи купити щось нове – натомість повідомляли про можливість отримати безплатну демоверсію й відповідали на індивідуальні запити.

5 Змініть напрям зусиль на онлайн-продажі: все більше людей залишаються вдома та покладаються на цифрові канали для отримання інформації та розваг. Використовуючи цифрові канали як в Україні, так і розвиваючи бізнес за кордоном, компанії можуть продовжувати процвітати навіть у складні часи. Йдеться не тільки про наявність онлайн-каналів, а й про налаштування відповідних сервісів. Наприклад, за даними HubSpot Research, 90% користувачів очікують отримати негайну відповідь на свій запит щодо покупки (тому важ-

ливість чат-ботів та онлайн-консультацій тільки зростає).

Найбільш критичною та потрібною посадою у компаніях в умовах воєнного часу названо фахівців з продажів – 31% (згідно EY, 2022).

Ідеальний продавець в умовах війни розуміє реалії сьогодення, мотивований, впевнений, має почуття гумору, вміє зосереджуватись, має емпатію та розвинену інтуїцію, креативний, стресостійкий.

Це основні атрибути, які ми пов'язуємо з успіхом і такі продавці завжди виділяються. Ділюсь правилами, які допоможуть мати високі результати й бажання вранці йти на роботу незалежно від того, продаєте ви складні рішення чи прості угоди.

Правило № 1. Професійна обізнаність

Будьте в курсі тенденцій та нових ідей. Все починається з розуміння того, про що ви кажете. Сьогодні потенційні клієнти іноді можуть бути краще інформовані, ніж самі продавці.

Мало хто зізнається, що їм подобається, коли їм продають, але ми всі



вітаємо розумного партнера – всебічно розвинену особистість, яка не просто продає, а й підтримує з нами зв'язок, співпереживає та допомагає.

Правило № 2. Хто перед вами?

Кожну мить, яку ви проводите з потенційним клієнтом, направляйте на те, аби спочатку зрозуміти його як людину, а вже потім як клієнта. Сучасний продавець робить набагато більше, ніж виставляє рахунок чи укладає угоду, він завойовує довіру. Продаж – це «наслідковий» результат тієї цінності, яку перш за все створили ви. Люди хочуть впевнитися в правильності власного рішення, їм потрібні аргументи для прийняти фінального рішення про покупку.

Правило № 3. Продаж – не дія, а подорож

Мислимо не «одноразовими чеками», а будуюмо відносини з клієнтами. Якщо ви маєте можливість персонального спілкування – чудово. Запам'ятайте імена клієнтів, їх дітей, котиків, вподобання, захоплення, проблемні ситуації. Дуже ввічливо. Дуже тонко! Дізнавайтесь цю інформацію.

Заведіть красиву книгу «Власних клієнтів», в якій буде вся ця інформація. І поступово, без жодного натиску імплементуйте ці знання в практику спільної подорожі з клієнтом. Якщо ви велика компанія – дослідження та персоналізація клієнтського досвіду – те, що вам потрібно.

Зауважу – потрібно постійно, а не час від часу. Саме розуміння, що не влаштовує клієнта, які «камінчики» чи великі перепопи стоять перед клієнтом дасть вам змогу адаптувати по-новому ваші товари чи послуги.

Правило № 4. Мистецтво чути

«Епоха спілкування» скрізь – у повсякденному житті, в соціальних мережах, у чатах... Але якщо в минулому продавець мав постійно посміхатися, бути активним, балакучим, то сучасний торговий представник перш за все має демонструвати навички уважного слухача, емпатійного, який вміє за доли секунд підлаштуватися під клієнта. Свідомі продавці набагато більше зацікавлені в тому, що думають інші люди, якими є їхні проблеми та що ними рухає. Це призводить до того, що їхні клієнти почуваються вислуханими та зрозумілими. У цьому випадку сучасні продавці зможуть передати своє «повідомлення-продаж» чесно.

Правило № 5. Що нас мотивує на покупку?

Унікальність та характеристики переупаковуємо в нові цінності. Цінності – безпеки, здоров'я, глибокі емоції та стосунки. «Тобі потрібен цей новий диван, щоб відпочивати, відновлювати сили після робочих буднів, подивитися кіношкучку з сім'єю, ти так заслуговуєш на це». «Ця пароварка – саме те, що потрібно саме зараз. Стільки нервів, енергії та здоров'я втрачаєш щодня. Потурбуйся про своє харчування вже сьогодні».

Продавці – найбільший актив будь-якого успішного бізнесу.

Будь-то угода на мільйони доларів із кількома зацікавленими сторонами чи одиничний транзакційний продаж, люди купують лише у тих, з ким вони пов'язані й кому довіряють. Тож будьте сміливими та впроваджуйте вище згадані стратегії та правила.

Не довіряйте, а перевіряйте та експериментуйте!



УРОКИ ТОМАСА МАННА:



Пауль Томас Манн –
німецький письменник, есеїст,
майстер епічного роману, лауреат
Нобелівської премії з літератури

ЯК МОВА АГРЕСОРА МОЖЕ ПРАЦЮВАТИ НА УКРАЇНСЬКУ ПЕРЕМОГУ

За матеріалами huxley.media

Російське вторгнення змінило для українців багато чого, якщо не все. Зокрема, і ставлення до російської культури та мови. Cancel culture (з англійської «культура скасування») стала природною реакцією на розв'язаний Росією терор щодо українських громадян, масові вбивства та руйнування українських міст. Проте вона не скасувала факту білінгвізму українців, який формувався кілька століть. Для багатьох досі залишається відкритим питання: наскільки продуктивно ставити знак рівності між російською мовою та злочинною владою?

Українцям легше «прорахувати» ворога

Якщо дивитися на війну між Росією та Україною з погляду білінгвізму, можна вважати його відмінною рисою українців, які в своїй масі чудово володіють двома мовами і розуміють як українську, так і російську. Російський солдат чи диверсант не володіє українською.

Славнозвісне слово «паляниця» стало не лише мемом, а й своєрідним маркером відмінності своїх від чужих. Тобто навіть за умов війни білінгвізм дає українцям певні переваги перед росіянами. Це стосується не лише розвідки чи диверсійних груп.

Російськомовний українець може завжди ментально «прочитати», «прорахувати» росіянина. Але той, у свою чергу, не володіючи українською мовою, приречений перебувати у «зоні непорозуміння». Причому білінгвізм українців — це не культурно-історична аномалія, а скоріше загальнолюдська норма.

Білінгвізм і «прокляття географії»

Згідно з цілою низкою дослідників, білінгвів у світі налічується набагато більше, ніж монолінгвів. Статистичні дані свідчать, що білінгвізм сьогодні



характерний майже для 50% всіх дітей, які живуть на планеті. Те, що ця тенденція надалі лише посилюватиметься, цілком зрозуміло.

У глобальному та сетецентричному сучасному світі людство поступово позбавляється «прокляття географії», вириваючись із тенет однієї мови та однієї культури. І дуже важливо розуміти мову сусіда, на життя поруч із яким тебе приречло «прокляття географії».

Історія — це безперервний, нескінченний процес, де війна і торгівля, конкуренція та обмін ідуть пліч-о-пліч. І росіяни, які нехтують вивченням української, заганяють себе у протитренд, ставлять себе в свідомо невідгідне становище.

Очевидно, щоб залишатися конкурентоспроможними, українцям цю помилку, продиктовану імперською зарозумілістю північного сусіда, повторювати не слід. Навіть попри викликане війною відторгнення «всього російського».

Позбавити росію монополії на мову і культуру

Проблема ставлення до мови агресора виникла далеко не у 2022 і не у 2014 роках. Вона вирішувалася ефективно не за допомогою схвалення cancel culture, а за допомогою створення «безцензурної зони» побутування мови, якою говорить твій геополітичний противник.

Наприклад, у США радо вітали «російську літературу у вигнанні» та її представників, які втекли з-під ідеологічного контролю комуністів у СРСР. Так само було з німецькою версією безцензурної словесності, коли антифашистська творча інтелігенція залишала гітлерівську Німеччину.

Символом німецької мови в Америці, що воювала з Німеччиною, можна вважати нобелівського лауреата і живого класика Томаса Манна. Він стверджував, що «німецька література там, де я», тобто, по суті, відмовляв фашистській Німеччині у праві на творчість німецькою мовою, у монополії на німецьку культуру та літературу.

Так само сьогодні існування російськомовної України позбавляє путінську Росію монополії на російську мову та культуру. А разом і монополії на такі найважливіші, державо- та культуроутворюючі ідеологічні концепти як, до прикладу, «Свята Русь».

Таким чином, одну з «підпорок» путінського режиму вибивають з-під його ніг.



Kate Krivenko [KRIK]. Дівчинка на кулі, 2022 / Facebook, «Сіль-соль»

У всіх диктатур одна мова — ненависть!

Мова, якою говорив Гітлер, ніколи не була для Томаса Манна і багатьох його послідовників тотожною німецькій мові. Наслідуючи приклад великого німецького письменника та видатних американських політиків, українці мають право на запитання: «наскільки сьогодні продуктивно для української перемоги ставити знак рівності між російською мовою та фашистським режимом Путіна?»

Коли Друга світова закінчилася, Манн оголосив, що всі книги, які вийшли за нацистів, потрібно знищити, оскільки вони заплямовані «соромом і кров'ю». Своїм американським студентам він казав:

Не можна кидати уроки німецької мови через те, що некомпетентні правителі публічно дискредитують її зараз

І треба сказати, що така позиція знаходила розуміння в США, які протистояли Гітлеру. Так, ненависть до нацистського Третього рейху була великою.

Але підтримка cancel culture стала б величезною стратегічною помилкою та розбазарюванням важливого ре-



сурсу. Це правляча еліта воюючої з Німеччиною Америки чудово розуміла.

Вивести українську із зони пропаганди

Тому що німецька мова, виведена з-під впливу фашистської пропаганди, ставала найсильнішою зброєю проти фашистів. Позиція Томаса Манна означала, що справжня, чесна, німецька мова збереглася лише там, де нею не користувалися нацисти, — в Америці, що воювала з нацизмом.

За оцінками демографів, кількість американців німецького походження становить зараз від 42 до 58 мільйонів, тобто 17–20 % від населення США. Це відсоткове співвідношення з часів Другої світової навряд чи змінилося. Мабуть, Україні, де етнічних росіян та російськомовних громадян точно не менше, є над чим подумати.

Розвиток російської мови в Україні та створення на ній поза межами впливу путінської пропаганди культурних цінностей — це показник не слабкості, а величезної сили та експансіоністського потенціалу українських цінностей, української державності та культури.



Ігор Коновалов. Зв'язок, 2022 / Facebook, «Сіль-соль»



ПРАВИЛА ГЕРОЯ

ЩО ЗРОБИЛО ЛЕЙТЕНАНТА ДМИТРА КОЦЮБАЙЛА (ДА ВІНЧІ) ЛЕГЕНДОЮ УКРАЇНСЬКОЇ АРМІЇ



За матеріалами forbes.ua

Владислав Головін
Forbes

За 27 років життя Дмитро Коцюбайло, відомий як Да Вінчі, став культовим воїном і командиром у ЗСУ. Трагічна загибель зробила його легендарною особистістю для всієї України. Яким був шлях героя?

10 березня 2023 року на київському Майдані Незалежності зібралися тисячі військових та цивільних, які прийш-

ли провести в останню путь лейтенанта Дмитра Коцюбайла, відомого всій країні як Да Вінчі. Перед труною не лише його побратими, а й вищі армійські чини: керівник розвідки Міноборони Кирило Буданов, міністр оборони Олексій Резніков та головнокомандувач ЗСУ Валерій Залужний.

Главком давно знав і товаришував із Да Вінчі. «У нас було багато мрій і планів, які ми потроху реалізовували, – каже він на прощання воїну, – але ти маєш бути впевнений, що ми не лише помстимося, а й переможемо».

На панахиду, що відбувалась у Михайлівському Золотоверхому соборі, віддати шану воїну прийшов Володимир Зеленський.



<https://nrg.ua/>



<https://www.facebook.com/nrg.ua/>



<https://www.linkedin.com/company/new-recruiting-group/>



https://www.instagram.com/new_recruiting_group/



https://t.me/new_recruiting_group



10 березня 2023 року на київському Майдані Незалежності зібралися тисячі військових та цивільних, які прийшли провести в останню путь лейтенанта Дмитра Коцюбайла, відомого всій країні як Да Вінчі. Перед труною не лише його побратими, а й вищі армійські чини: керівник розвідки Міноборони Кирило Буданов, міністр оборони Олексій Резніков та головнокомандувач ЗСУ Валерій Залужний. Фото Getty Images

Forbes дослідив, які риси, навички та вчинки дозволили 27-літньому уродженцю села Задністрянське на Івано-Франківщині Дмитру Коцюбайлу стати легендою в українській армії. 2022 року Forbes включив Дмитра до списку «30 до 30» молодих українців, які відбудовуватимуть країну.

Цінувати чуже життя

Перша причина стає зрозумілою з обставин його загибелі. 7 березня о п'ятій ранку Коцюбайло виїхав на бойові позиції батальйону «Вовки Да Вінчі», який він очолював, поблизу Бахмута. Зазвичай росіяни розпочинають обстріли з самого ранку.

Цього разу обстріл, який розпочався пізніше, застав Да Вінчі біля спостережного пункту. Дмитро наказав бійцям сховатися в укритті, сам чекав коло входу, аби переконатися, що всі в безпеці, розказує його заступник – капітан Юрій Капустяк, позивний Капуста. Коли Да Вінчі вже збирався зайти в укриття, біля нього розірвалася мінометна міна, один з уламків влучив у шию. «Я – трьохсотий», – встиг сказати Да Вінчі, розповідає Капустяк.

Комбату надали першу допомогу і повезли у стабпункт. «Я почула по рації: «У нас важкий 300-й», – пригадує Аліна Михайлова, яка очолює медичну службу батальйону «Вовки Да Вінчі». – У цей момент у мене все впало, я зрозуміла, що це він».

На точку зустрічі з командою медичної евакуації пораненого Да Вінчі довів його заступник Капуста. «Аліно, вибач», – він упав на коліна перед Михайловою, коли вона побачила, як комбата переносять до швидкої – тоді він уже був непри-

томний і не дихав. По дорозі до лікарні Краматорська Михайлова допомагала іншим лікарям реанімувати Дмитра.

У шпиталі лікарі продовжили реанімацію Да Вінчі. «Я чекала біля реанімації приблизно хвилин 40. Ніхто не хотів виходити й говорити мені, що він помер. Нарешті один із лікарів вийшов, подивився на мене так, що я все зрозуміла. Я сказала йому: «Ні, не кажи цього», – розповідає Михайлова.

«Командир завжди так робив за будь-якої небезпеки, – пригадує боєць батальйону Микола Шафалюк, сержант із позивним Бугай. – Доки не переконається, що всі в безпеці, сам в укриття не заходить».

В інтерв'ю каналу Front 18 на початку 2023 року Да Вінчі розповідав, що допомагає зберегти життя. «Без нормального плану все фігово закінчується, – казав Коцюбайло. – Коли серед ночі приходиться команда «зранку в бій», то 50% особового складу просто загине. Має бути хоча б мінімальне планування – вивчити район місцевості, облітати його». Артпідготовка – це теж саме для цього. «Ми завжди намагаємося розбити противника вогнем артилерії, аби піхоті було легше битися».

В перший день вторгнення Да Вінчі вивів свій підрозділ з місць дислокації – в Авдіївці та Новогродівці. «Про ці бази всі знали, туди могло прилетіти, – казав він у цьому ж інтерв'ю, – так воно і трапилось». «У його підрозділі завжди були найменші втрати порівняно з іншими», – каже Андрій Римарук, керівник військового напряму фонду «Повернись живим». Те саме каже і Михайлова.



Жити справою

«Він був людиною війни, – пригадує друг Да Вінчі, командир штурмової роти «Гонор» у складі «Вовки Да Вінчі» Сергій Філімонов, псевдо Філя. – Його цікавила лише перемога та кохана дівчина. Більше нічого». «Він пішов на Майдан у 18 років, одразу після нього – на війну», – розповідає Михайлова. Приєднався до штурмової роти ДУК ПС.

Бугай, який воював пліч-о-пліч із Коцюбайлом з 2014-го, згадує цікаву деталь з його біографії: «Коли я був у нього в гостях у Бовшеві, Дмитро показував мені криївку, як у воїнів УПА, яку викопав і обладнав сам, коли йому було 12 чи 13 років». «Да Вінчі – онук воїна УПА, цього нікуди не діти, дух свободи рвався з нього назовні», – каже один із перших командирів Коцюбайла Олександр Карась, позивний Подолянин.

Саме він наповліг, щоб у 2016-му 21-річного Дмитра призначили командиром штурмової роти. «Тодішній комбат був дуже проти, казав, що він ще малий», – пригадує Бугай, – але Подолянин, який тоді був ротним, не відступив». Олександр Карась так пояснив свій вибір: Да Вінчі шукав можливості взяти участь у бойових операціях і часто був у них командиром, реального військового досвіду у 21-річного хлопця вже тоді було достатньо.

2014 року Коцюбайла було тяжко поранено. Він не дочекався завершення курсу реабілітації та повернувся на війну. Михайлова згадує, що на перше побачення він повіз її на передову – показати, як танк стріляє «по сепарах».

Аліна розповідає, що їй нечасто вдавалося переконати Дмитра провести час подалі від війни. За шість років їхнього життя разом Да Вінчі лише раз зустрівся Новий рік у Києві разом з Аліною, всі інші роки – на війні.

Опанувати нове

Дмитро одним із перших на фронті почав використовувати дрони для коригування вогню артилерії, пригадує Римарук із ПЖ. Командири різних бригад запрошували його «попрацювати» по їхніх цілях, а артилеристи Да Вінчі швидко здобули репутацію влучних та ефективних воїнів. «Вони зважували кожен снаряд, зайві 50 грамів теж потребують корегування», – каже Римарук. Детальна розвідка позицій



«Він був людиною війни, – пригадує друг Да Вінчі, командир штурмової роти «Гонор» у складі «Вовки Да Вінчі» Сергій Філімонов, псевдо Філя. – Його цікавила лише перемога та кохана дівчина. Більше нічого». Фото надала Аліна Михайлова



«Він пішов на Майдан у 18 років, одразу після нього – на війну», – розповідає Михайлова. Приєднався до штурмової роти ДУК ПС. Фото з архіву Дмитра Коцюбайла розміщеного на особистій сторінці facebook

ворога, пристрілка, корегування, тривала підготовка – саме ці методи Да Вінчі зараз «багато хто косплеїть в армії», розповідає Римарук.

У Да Вінчі був авторитет в армії задовго до вторгнення. Через те, що його підрозділ «працював» чи не в усіх гарячих точках АТО, його добре знали та цінували багато командирів. Добровольча рота не входила до ЗСУ і фактично не підпорядковувалась в армії нікому. Деяких генералів така відсутність субординації дратувала. Інші, навпаки, цінували сміливість і готовність іти в бій.

Одним із генералів, який позитивно ставився до Коцюбайла, був Валерій Залужний. Вони познайомились у 2018 році, коли майбутній главком був заступником командувача операції Об'єднаних сил (ООС). «Тоді був тиск на добровольців із боку влади і Залужний став добрим комунікатором між офіційними структурами і добровольцями», – пригадує Михайлова. Дмитро ставився до Залужного як до батька, завжди прислухався до його порад.

Сам генерал часто гостював на базі «Вовків», обідав із бійцями, обговорюючи поточні завдання. Тут же, за словами Михайлової часто відбувалися наради сектора ООС – за участю генералів та полковників, командирів бригад.

Участь у багатьох бойових операціях, великий авторитет в армії – лише в грудні 2020 року це було визнано на офіційному рівні, коли Коцюбайлові дали зріку Героя України – першому із добровольців.

Саме Залужний переконав Да Вінчі у середині 2022-го офіційно приєднатися до ЗСУ, говорить Михайлова. Хоча серед добровольців це довго вважалося неприпустимим. «Залужний – це людина, що мотивує, – казав Да Вінчі про





Участь у багатьох бойових операціях, великий авторитет в армії – лише в грудні 2020 року це було визнано на офіційному рівні, коли Коцюбайлові дали зірку Героя України – першому із добровольців. Фото Офіс Президента України

главкома в одному з інтерв'ю, – він виважений, холодно-кровний, це та людина, яка приведе нас до перемоги».

У перші місяці вторгнення командування використовувало досвідчених «Вовків», аби закрити прориви. За перший місяць підрозділ Да Вінчі встиг овоювати у Гуляйполі, біля села Новий Биків на Чернігівщині, потім – на південному фронті. «Нас відрядили на херсонський напрям, де противник просувався майже без перешкод до Кривого Рогу, – розповідав комбат в інтерв'ю каналу Front 18. – Приїхали, підняли дрон, побачили до фіга техніки, знищили її».

Відбирати найкращих, бути прикладом

У 27-річного молодшого лейтенанта Дмитра Коцюбайла в підпорядкуванні було кілька сотень людей, серед них декілька майорів та капітанів. Репутація «Вовків» як ефективного підрозділу серед військових цінується більше, ніж офіційні звання. Наприклад, Костянтин Вітер до цього був на посаді начштабу батальйону 58-ї бригади, а зараз лише командир артилерійського дивізіону – якщо говорити цивільною мовою, це дауншифтинг.

Чому? «Тут інше ставлення від командирів і зібралися мотивовані люди, яких не треба переконувати йти у бій», – пояснює офіцер. Як цього досягти?

У ЗСУ популярна легенда, ніби Да Вінчі відбирав у свій підрозділ одного вояка з сотні охочих. Це не так, але відбір справді був жорстким, каже заступник комбата з морально-психологічної роботи майор Сергій Шпотьок (Шерлок). Наприклад, у грудні 2022 року Коцюбайло з командирами прибув на полігон на заході України для поповнення новобранцями з мобілізованих. «Ми тоді відібрали багато людей, – пригадує він, – але дійсно були

дні, коли із 200 кандидатів ми запрошували трьох, максимум п'ятьох солдатів».

На його думку, звідти й пішла легенда – один з сотні. Жорсткий фільтр на вході у підрозділ – лише початок. «Да Вінчі казав: кожен розрахунок я вирощую як квіточку», – згадує Бугай.

У чому це виражалося? Майор Вітер пригадує, як Коцюбайло приїхав на артилерійський полігон учити своїх бійців. «Він дуже хвилювався за своїх людей, постійно бігав навколо них, намагався кожному все роз'яснити і показати», – каже майор. Із кожним мінометним розрахунком Да Вінчі виїжджав і показував, як обрати й обладнати позицію. «Я не знаю жодного бійця, хто обривав би так багато ям для міномета, як це зробив Да Вінчі», – пригадує заступник командира батареї «Вовків» із позивним Бас.

Це давало результат. «Якось наші хлопці приїхали на навчання на гармату Д-20 і військові не могли повірити своїм очам – наш розрахунок готував гармату до бою за 28 секунд, хоча за нормативом ЗСУ на це дається більше хвилини», – розповідає Бугай.

«Да Вінчі підготував сотні, можливо тисячі людей, які вміють воювати й роблять це авантюрно», – говорив в інтерв'ю УП Роман Сініцин з Фонду Притули. Да Вінчі часто сам очолював найнебезпечніші операції, навіть коли вже був очільником батальйону.

Його побратими пригадують кілька результативних штурмів позицій ворога на початку березня 2023-го. Сергій Філімонов зі своєю рототою перейшов до «Вовків» улітку 2022 року. З багатьох боїв, які він пройшов з командиром, його найбільше вразило зіткнення із вагнерівцями на вулиці Патріса Лумумби в Бахмуті влітку. Тоді там загинув боєць батальйону і його тіло росіяни залишили як приманку.



Саме Да Вінчі спланував та очолював атаку, щоб повернути тіло бійця. Михайлова постійно просила його не ходити на штурми, але він відповідав: «Я не маю права не бути прикладом для своїх бійців». І додавав: «Ти не уявляєш, як багато під*рів ми поклали там!»

Епілог

«Тут це так, проміжне, – казав Да Вінчі в інтерв'ю про бахмутський напрямок за кілька днів до своєї загибелі, – противника зупинимо та розіб'ємо, а потім треба звільняти решту окупованої території». Зараз ці слова сприймаються як заповіт комбата.

Юрій Капустяк, заступник Да Вінчі, продовжує зараз захищати країну на сході. В інтерв'ю Forbes Філімонов пригадав, що Да Вінчі «вів щоденник бойових дій та писав книгу». Її планує дописати близький друг родини Дмитра – журналістка «Цензор.НЕТ» Віолета Кіркока.

Аліна Михайлова ще не вирішила, чи повернеться до батальйону. «Я маю бути на війні, але бути там і не чути його голосу, не бачити його... надто важко», – каже вона.

Наразі Михайлова намагається добитися, аби парк «Аскольдова могила» в Києві, де похований Да Вінчі, було затверджено урядом як Пантеон



Околиці Бахмута, початок березня 2023 року. Один із танків батальйону загорівся від потрапляння осколків ворожого снаряду. Да Вінчі швидко знайшов воду та почав гасити пожежу. Танк було врятовано Фото LIBKOS

героїв України, де мають бути перепоховані і Іван Мазепа, і Степан Бандера. За її задумом, такий пантеон згодом – це «місце, куди всі наступні покоління українців – через 10, 20, 50, 100 і 300 років – приходитимуть вшанувати своїх Героїв і надихатися на розбудову вільної України. Да Вінчі, вважає Аліна, став символом країни.

Сам Да Вінчі за життя не вважав себе героєм. «Ви самі розумієте, що є вже історичними постатями для України?» – запитував журналіст Роман Бебех у Да Вінчі та Аліни в інтерв'ю минулого року. «Та ні, ми просто робимо свою роботу, роботу, яку вміємо, – відповів Да Вінчі. – Хто, як не ми? Коли, як не зараз?»



За 27 років життя Дмитро Коцюбайло, відомий як Да Вінчі, став культовим воїном і командиром у ЗСУ. Трагічна загибель зробила його легендарною особистістю для всієї України. Фото Getty Images





Енергія ТВОГО УСПІХУ

Випуск №
4
(96)
(від 9.06.2023)

ШАНОВНІ ЧИТАЧІ!

Свої побажання та пропозиції
надсилайте на e-mail:

i.vorotnikova@nrg-ua.com

Контактні телефони:

+38 050 327 98 88

+38 044 594 30 98



<https://nrg.ua/>



<https://www.facebook.com/nrg.ua/>



<https://www.linkedin.com/company/new-recruiting-group/>



https://www.instagram.com/new_recruiting_group/



https://t.me/new_recruiting_group