ЕВГЕНИЙ ТЕПЛЮК

HOMO LIBER

КАК СВОБОДНО МЫСЛИТЬ, ЖИТЬ И ЗАРАБАТЫВАТЬ

18+

Annotation

Homo Liber — "человек свободный". Эта книга для тех, кто ненавидит слово "должен". Кто не согласен быть послушным и удобным. Кто хочет зарабатывать больше других и жить лучше других, потому что не готов ограничивать себя бессмысленными правилами. Книга помогает увидеть жизнь по-новому: как море возможностей, которые нужно лишь заметить. Осторожно, имеет побочный эффект: раз поменяв взгляд на мир, вы уже не можете вернуться в прежние рамки! И рискуете действительно выйти на новый уровень дохода и жизни.
Евгений Теплюк — предприниматель, инвестор, коуч, наставник. Человек, который несколько раз проходил путь "от нуля до успеха" в разных сферах и странах. Помогает менять мышление и зарабатывать в любых обстоятельствах.

- Homo liber
  - Предисловие
  - Глава 1. Никому не расскажу, как впервые попробовал ананас
  - Глава 2. Если я разочаровываюсь, то обратно уже не очаровываюсь
  - Глава 3. Наркотическая независимость
  - Глава 4. В вязаной шапочке и кожаных перчатках
  - Глава 5. 3 ≠ 3
  - Глава 6. Танго и Кэш
  - Глава 7. Не напла́чу́сь
  - Глава 8. Очки, контузия и туфельки принцессы
  - Глава 9. Война и Кипр
  - Глава 10. Криминальное чтиво
  - Глава 11. Испания, Барселона, добрый день
  - Эпилог, но не конец
- notes
  - 1

Homo liber

Предисловие

— Что у тебя есть, если нет правительства, семьи, религии?
— У меня есть свобода. Я никому не гну спину и никого не признаю. Живу как хочу, иду куда хочу и умру, когда придет мое время.
Вальтер Скотт «Квентин Дорвард»

Если верить продажникам, то человек покупает не дрель, а дырку в стене. Не еду, а чувство сытости. Не красивое нижнее белье, а хороший секс.
Открывая эту книгу, вы получаете не просто интересную историю. Вы получаете мой опыт и инсайты, как:
— жить, как вы хотите, а не как кому-то должны;
— больше зарабатывать и получать от этого кайф;
— убрать границы там, где они мешают больше всего, — в своей голове.
Только вы пройдете этот путь не за годы, как я, а намного быстрее.
Путь ***человека свободного***.
Еще с детства я знал, что со мной что-то не так: я хотел быть самим собой и не соглашался подчиняться ничьим правилам. Потом я вырос и понял: это не дефект, это мое преимущество.
Эта книга о том, что не деньги делают нас свободными. Не власть. Не титулы. Нас вообще не нужно делать свободным. Мы уже такие. И как только вы это примете, придут и деньги, и власть, и титулы.
А когда ты понял, как устроен мир, развидеть это невозможно.
Я предупредил. Если готовы, перелистывайте.

Поехали.

Глава 1. Никому не расскажу, как впервые попробовал ананас

«На продажу: детские ботиночки, неношеные».
Автор неизвестен, приписывается Э. Хемингуэю
Привет.
Слышали ли вы эту байку о том, что Хемингуэй поспорил на 10 долларов, что напишет рассказ из 6 слов, способный растрогать любого? Я, конечно, ни на что не претендую, да и сразу скажу, что историю эту не я выдумал. Видите ли, в чем штука: жизнь — лучший сочинитель, а все, что можем мы, люди, — это кое-как изложить случившееся.
Я, будь на месте Хемингуэя, рассказал бы историю одного своего знакомого. Получив во времена СССР срок по 88 статье за незаконные валютные операции (между прочим, от трех до восьми и вплоть до высшей меры, если не впервой), мой знакомый отсидел от звонка до звонка. А когда вышел, то увидел, что на каждом шагу обменники валют, а кое-где и цены магазинов в загадочных условных единицах.
Таких сложных и травмирующих историй в каждой семье найдется немало. Теперь же принято «прорабатывать маму и папу», считая, что мы такие, какие мы есть, из-за их влияния.
Логично предположить, что и мама с папой такие, потому что так на них повлияли их родители. Однако на деле мы редко говорим о влиянии

бабушек и дедушек, а все больше про «ну, это же послевоенное поколение, поэтому у них такое трепетное отношение к еде» или «ну это же из-за советского воспитания большие деньги вызывают у них тревогу».
Мой отец с юного возраста рос фактически сам, в чем какой-нибудь сильно рьяный оптимист может даже плюсы разглядеть: зато теперь нет нужды «прорабатывать маму и папу».
Зато папа привык работать. В такси, на заводе, водителем — неважно. Он работал там, где платили. В молодости занимался спортом, отличался отменным здоровьем. И потому если за ночную смену с повышенной физической нагрузкой на заводе платили, то шел туда. Вот здесь важно что? Он работал там, где платили. Кажется, что в этой фразе само собой подразумевается слово «больше»: папа работал там, где больше платили, что, в общем-то, можно отнести к разряду общечеловеческих ценностей.
Нет, перестаньте видеть там слово «больше». Его же нет. Какое влияние заставляет вас делать это? Он работал там, где платили. Все, точка, это законченная мысль. Там, где платили. Вы работаете. А вам кто-то платит, печется о вас. Почувствуйте разницу.
Когда кто-то берет на себя все риски и груз ответственности за содержание других, то совершенно справедливо собирает за это все сливки. Не за то, что много работает. А за то, что берет на себя риски и ответственность.
Выше риск — выше доход, ниже риск — ниже доход. Это очень просто. А если нет, то кто-то должен платить вам за работу.
Вот моя мама почти всю жизнь проработала в универмаге и умела торговаться:
— Мам, а когда мне исполнится 5 лет, вы подарите мне плюшевую собаку? — с надеждой в голосе спросил я.
— Сынок, давай лучше на эти деньги купим тебе доллар. Представляешь, у тебя будет свой собственный доллар! — предложила мама.
Тот неловкий момент, когда вроде бы и доллар ни на кой черт не сдался, и в то же время такое ощущение, что у тебя не настолько мощная переговорная позиция, чтобы торговаться. Мама, конечно, молодец, ухватистая: и подарок солидный, и деньги не потратили. Даже наоборот, инвестировали практически. Главное ведь — годы идут, а ее переговорная позиция все так же сильна:
— Мам, а что ты хочешь на день рождения?
— А мне ничего не надо, сейчас все так дорого, у меня все есть, — и по голосу понятно, что у человека действительно все есть.
— Но что-то подарить хочется ведь!
— Так вот, ты мне кроссовки три года назад купил, а они до сих пор как новые!
Что не так с этим поколением? Мам, они до сих пор как новые, потому что они качественные! А качественные они, потому что дорогие. Я не настолько богат, чтобы покупать дешевые вещи. Дешевые кроссовки порвутся через год, а дорогие — и через три как новые, сама сказала. Это ведь тоже просто. Но как это объяснить тому поколению?

* * *

Я где-то читал историю о том, как человек вырос в частном доме с садом, в котором росли яблоки. Их собирали и хранили в погребе. Некоторые яблоки подгнивали, и родители просили в первую очередь съедать их, потому что выбросить жалко. Ведь если отрезать подгнившую половинку или четвертинку, оставшаяся часть — абсолютно нормальная. Проблема в том, что, пока они ели одни подгнившие яблоки, успевали испортиться другие, и так по кругу. Таким образом, они просто все время ели тухлятину, пока хорошее пропадало. А нужно было лишь выкинуть один раз все подгнившие яблоки и кушать только свежие. А те, глядишь, в отсутствие плохих тоже бы не портились[1].

Трогательно, правда? Почти как про ботиночки. Мы не будем сейчас есть хорошее. Мы его отложим на потом, пусть гниет, а плохое съедим на ближайшие праздники. Нельзя просто так взять и употребить хорошее сейчас. Сперва его нужно хорошенько, дочерна сгноить.

Вот, например, я купил свою первую машину. Подъехал к дому и встретил соседку.

— Ты что, Жень, машину купил?

— Ага.

— Что-то уж больно дорогая.

— Да нет, теть Галь, дешевая.

— Ну, для меня это дорого.

— Так это для вас дорого, а машина обычная!

Все, конечно, относительно, но «Ниссан» — это правда недорогая машина. Честно-пречестно.

Или вот. Шли с дочерью за новой курткой. Я не особо силен в том, чтобы оценить, как сидит вещь, потому прихватил маму за компанию. Посмотрел — а у нее самой куртка в одном месте порвана. Купил заодно и ей. На следующий день звонок:

— Слушай, ну это дорого ведь. Давай поедем, вернем?

— Мама, зачем ее возвращать?

— Ну она же дорого стоит.

— Мам, ну если я купил, значит, деньги есть.

Сказал как отрезал! Кажется, моя переговорная позиция усилилась. Кажется, все еще недостаточно.

Мой приятель решил свозить родителей на отдых в Турцию. Обговорили детали, и вот он приехал к ним:

— Ну что, берите отпуск, через 2 недели вылетаем, я беру путевки.

— Да мы с мамой уже в отпуске.

— В смысле как? Мы же договорились, что поедем все вместе.

— Ну, Турция твоя… это ж сколько денег.

— Так я же сказал, что все оплачу!

— Нет, а чего ты деньги будешь тратить?

Мне кажется, что, реши я свозить родителей в Турцию, результат был бы таким же. О каких яблоках может идти речь, если они даже чужие не могут съесть?
Собственно, что значит «чужие»? Я же не чужой, а потому мои яблоки — их яблоки. Берите любые, на здоровье!
Не могут. Не умеют.
Позиция того поколения — это:
Наличие денег граничит с преступлением.
Не всем же быть богатыми.
Бедных больше, чем богатых, поэтому бедность — это нормально.
Бизнес — это нестабильность, а на заводе оклад. То, чего папа не сказал вслух.

* * *

Папа был спортсменом, и у него было много таких же приятелей. Все они очень ценились на диком рынке труда в 90-е. Если бы они приезжали к нам в гости, то здесь, скорее всего, была бы еще одна трогательная история: как я впервые попробовал ананасы. Но будет другая — о том, как они предлагали отцу работу:
— Что ты там на заводе сидишь? Давай к нам, будешь деньги зарабатывать, — говорили они отцу.
— Нет, — неизменно отвечал он.
Я слышал, как он рассказывал об этом маме, и не понимал, почему кому-то все, а кому-то ничего? Почему у моего одноклассника такой классный пенал с машинками, где стоит кнопочку нажать, и выезжает стерка, а у меня обычный серый советский? Нет, я не завидовал. Но просто объясните мне, почему у меня не может быть пенала с кнопками и машинкой? Я ведь ничем не хуже, я такой же, и я тоже достоин.
— Пап, а почему ты не хочешь идти туда, где деньги, чтоб мы нормально жили?
— Я надеюсь, когда ты вырастешь, то поймешь меня, — отвечает он.
Я вырос и понял его. Уяснил, когда обнаружил вдруг, что у моего папы почти не осталось друзей-спортсменов. Тогда, ребенком, я смутно догадывался, что отцу на «той работе» пришлось бы стать жестоким, плохим человеком, а он совершенно не такой. Несмотря на потерю родителей в раннем возрасте, он не озлобился, не оскалился на жизнь, он остался добрым. Я рос счастливым ребенком в благополучной полной семье, в любви. И это самое важное, что дали мне родители.
Они пережили весьма несмешные времена. Преодолели и со всей любовью вложили в нас то, что, как им казалось, сможет уберечь нас от разочарований. Когда я в 6 лет мечтал, что однажды вырасту, куплю большую квартиру и машину, мама сказала:
— Нет, сына. Чтобы что-то хорошее купить, надо что-то хорошее продать, а у нас ничего нет. Ты родился в простой семье. Поэтому что ж ты продашь и

что купишь? Ничего. Поэтому заканчивай фантазировать, и вперед: школа, армия, завод.
Надежная защита от несбывшейся мечты, разочарований в жизни и размышлений о своем месте в мире. А знаете, что еще?
Надежная защита от сбывшейся мечты, очарования жизнью и уверенности в завтрашнем дне.
Вот я в 24 года купил себе рубашку — обычную, а сам подумал: «Дорого… У тебя были деньги, а теперь — рубашка?» Не то что я недостоин, нет. Такой установки в семье не было. А просто: «Ты ведь можешь обойтись и без этого, но сохранить деньги». Сберечь на будущее, растянуть их на три года. Но что будет, если ты не проживешь еще три года?
Я был в городе Ирпень, когда в страну пришла война. Я сидел дома и понимал, что в любой момент в него может прилететь ракета, или, по крайней мере, осколок в окно. Мосты разрушены. И вот мне уже не надо было тратиться на путешествия. Магазины закрыты. И мне уже не было нужды тратиться на продукты. Зато у меня под подушкой — пачка денег. На что она теперь? И что изменилось бы, если б этих пачек было две или три?

* * *

Предыдущее поколение — тяжелое, это люди трудной судьбы. Мы уже немножко другие, переходные. И отрадно, что наши дети совсем уже другие.
Кажется, у моих родителей вовсе не было никакой мечты. Они радовались каждому прожитому дню и боялись того, что может принести им очередной. А я мечтал жить в Европе или Америке, потому что там, как мне казалось, все иначе.
— Дочь, а чего хочешь ты, когда вырастешь?
— Огромный, большущий дом!
— И что мы будем в нем делать?
— Мы будем селить туда несчастных бездомных котиков и собачек, чтобы давать им ласку, тепло и еду.
Родители, как могли, передали нам свой опыт, необходимый для выживания. Со всей тщательностью, любовью и заботой. Но что, если нам не нужен опыт выживания? Что, если нам отчаянно хочется просто жить? Тогда приходит осознание, что есть смысл забыть родительские установки и больше не стыдить себя ни за новую машину, ни за новую рубашку, ни за вкусное, еще пока не гнилое, яблоко.

Глава 2. Если я разочаровываюсь, то обратно уже не очаровываюсь

«Не делай добра — не получишь зла».
Автор неизвестен
«О мертвых либо хорошо, либо ничего». Это наглая ложь, которой буквально упиваются на похоронах, и в особенности тех, кто при жизни не блистал

благочестием. Есть в этом что-то такое, излишне мягкотелое, почти слюнтяйское:
— Давайте пожалеем его, он ведь и так умер.
— Да, при жизни он слыл порядочной сволочью. Но теперь-то чего воздух сотрясать?
Все становится на свои места, когда узнаешь полную версию формулировки: «О мертвых либо хорошо, либо ничего, кроме правды». Согласитесь, так намного лучше. И если не жалеть о миллионах совершенно бездарно проведенных похоронах разновсяких мерзавцев, то жизнь начинает играть новыми красками. У выражения, которое я позволил себе вынести в эпиграф, тоже есть продолжение: «Не делай добра — не получишь зла, ибо, когда в очередной раз не сделаешь добра, тебя проклянут».
Тут важно, что понятие добра у всех разное. Вот взять хотя бы моих родителей (в продолжение прошлой главы). Мне постоянно казалось (подчеркну: казалось), что я желаю родителям добра, и, в силу юношеского максимализма, я когда-то пытался всячески его навязать, в меру своих возможностей:
— Мам, слушай, а вот если бы вы как-то по-другому поступали, то и жили бы иначе.
— А зачем нам жить иначе?
— Ну как…
Кто тебе сказал, что нам не нравится то, как мы живем? Это тебе не нравится, а нам вполне нравится.
— Что, вам серьезно нравится работать 5 дней в неделю, потом 2 отдыхать и раз в год проводить отпуск на диване?
— А кто тебе сказал, что нам не нравится?
А и правда, никто ведь не говорил. Это для меня подобный образ жизни уныл. А их все устраивало. В конце концов я принял, что родителям проще и приятнее полежать на диване, чем тащиться в отпуск на море. Я оставил попытки поменять их мировоззрение. Ну а родители в благодарность оставили в покое мое.
Так что, когда вас не просят о помощи, тут все просто, — не лезьте. Точно такой же позиции я придерживаюсь, когда я слышу сплетни из разряда: «Они плохо живут. Ему жена изменяет, а он-то знает об этом, страдает». Если бы ему это не нравилось, он бы ушел. А он подсознательно упивается своим страданием и никуда уходить не собирается.
А вот когда просят о помощи, ситуация становится непростой. Кто обращается, зачем? О чем просит? Я не особо верю в дружбу. Да, есть люди, с которыми приятно общаться. Но почему это автоматически означает, что мы должны друг друга нагружать чужими проблемами, жалобами, создавать какие-то лишние сложности? В 25 лет я не мог отказать в помощи, потому что «Ну как же, меня друг попросил!» Сейчас я легко могу сказать «нет», если это не укладывается в мое мировоззрение.
В Украине война, в Киеве комендантский час, заправки не работали, бензин на вес золота. Ночью мне позвонил приятель:

— Слушай, у меня кончился бензин, я застрял в трех километрах от дома. Можешь, пожалуйста, приехать за мной?
Да, конечно, я сейч… Стоп.
— Три километра — это 25 минут пешком. Закрывай машину и иди домой, — ответил.
— В смысле? — он не поверил своим ушам. — Комендантский час ведь!
— Вот именно. Иди аккуратно, а если остановят, объяснишь как есть. Заодно и мне растолкуй, почему я должен за тобой ехать? Ты ночью отправился кататься без бензина. А я должен среди ночи ехать куда-то, тратить свое топливо, которого у меня тоже мало, чтобы потом самому оказаться на твоем месте? Тебе далеко за 30, ты можешь полчасика в темноте прогуляться до дома.
Мне сразу стало легче. Раньше бы я так не ответил, а сейчас я понимаю, что это не дружба. Вот эти вот просьбы — это не дружба. Человек не подумал головой, создал себе проблему. А теперь хочет, чтобы я ее решил, при том, что я после этого, скорее всего, сам окажусь на его месте. А все из-за того, что ему натурально просто лень пройтись полчаса пешком? Я расцениваю это как попытку использовать меня.
Еще считается, что дружба — это хорошая возможность поделиться проблемами. Этого я вообще никогда не понимал. Зачем мне рассказывать кому-то о своих проблемах? Решить их мне все равно не помогут, но пропустят через себя, испортят себе настроение, гормональный фон, сон и аппетит. Если мы правда друзья, то я не хочу быть причиной всего этого. И точно так же я не желаю, чтобы меня самого использовали подобным образом.

Рассмотрим парочку примеров:

Просьба…	…в которой подразумевается, что…	А на самом деле
Приезжай, забери меня, пожалуйста	Ну, у меня же есть машина, значит, я могу подвезти	Дружище, ты можешь вызвать такси
Найди мне, пожалуйста, квартиру в аренду	Ну, я же занимаюсь недвижимостью, а значит, у меня в голове база съемных квартир	Старина, ты можешь открыть сайт объявлений и найти — точно так же, как это сделал бы я
Я в городе, пусти к себе пожить	Ну, у меня же есть квартира, а значит, в ней есть свободный диван	Приятель, у тебя же есть деньги, ты можешь позволить себе гостиницу

Да, когда в юности у моего друга появилась первая машина, я просил его помочь отвезти рассаду к бабушке на дачу. Я был способен раздобыть денег на бензин под это мероприятие, но такси я себе позволить не мог. Да, я просился пожить у друзей в Беларуси, потому что у меня не было ни денег, ни даже одежды. А вернуться в Украину я не мог. Да, бывает, что кто-то умирает и нет денег на лечение, и помощь необходима. В этом всем есть огромная разница с тем, как люди просто перекладывают свои задачи на других, потому что им не хочется ничего делать самим.

Это что касается так называемой дружбы. Конечно, в семейном кругу отношения несколько иные. Тем не менее вот в части жалоб и нытья я точно так же не хочу этого для своих родных, как не желаю этого для своих, так сказать, друзей. А вот сделать что-то для семьи, для своих — это нормально.

У меня в наставничестве был клиент, который занимался недвижимостью. Он искренне считал, что у него теплые отношения со всеми сотрудниками. Только почему-то надолго они в его компании не задерживались. Стали разбирать

ся. И вот ситуация: мой клиент уехал в отпуск, и пока его не было, сотрудник Валерий, который продажами не занимался и к тому же являлся другом своего начальника, почти случайно продал дом за 95 000 долларов. Поскольку это за пределами его обязанностей, попросил за свой труд хотя бы 1000 долларов комиссионных. И тоже уехал в отпуск. В это время с отдыха вернулся мой клиент, подхватил сделку и сделал покупателям скидку. Таким образом, дом обошелся им в 91 000 долларов, ну а Валерию досталось 500 долларов комиссионных.

— Почему ты дал Валерию всего 500? — спросил я.

— Так, это же расходы, я не могу всем дарить деньги.

— Подожди, ты посторонним людям только что подарил 4000 долларов!

— Так Валера — он же свой, а там люди…

— Да, но у него небольшая зарплата, ему эти деньги нужнее, он на них лишнюю неделю на отдыхе проведет, а этим людям, по сути, все равно, сколько тысяч заплатить, 95 или 91.

— Ну, Валера, он поймет уж, он свой.

— Вот именно, и потому подарок надо делать ему, а не посторонним.

Это же очень странное искажение, и притом очень распространенное. Я убежден в этом. И наверное, такое отношение к близким у меня от отца. Он мог быть суров с посторонними, но дома никогда не проявлял силу, агрессию и не пытался доминировать. Семья всегда была для него на первом месте.

В общем-то, уже понятно, что подобных историй немало. Но теперь мне хотелось бы рассказать, возможно, главную.

* * *

В 6 лет я познакомился с соседом, чей балкон располагался за стенкой от моего, и до 28 лет мы были как братья. Таким образом, все детство, юношество и начало взрослой жизни мы провели рука об руку. Он знал меня, как никто другой, и мне казалось, что наши отношения — больше, чем какая-то там дружба. Мы практически были братьями. Мы угадывали намерения друг друга по одному только взгляду.

Однажды, когда нам было лет двадцать, мы сидели в компании за столом, и один парень стал, как мне показалось, плохо себя вести. Я решил просто взять и выкинуть его из-за стола. Мой друг просто положил руку мне на плечо и сказал: «Не надо, я сам». Настолько тонко мы могли чувствовать друг друга.

У него был очень состоятельный отец, который хоть не жил с ними, но полностью обеспечивал семью от и до. Об этом прознали «старшие». И, зная, что я вхож в дом, потребовали, чтобы я воровал у них деньги. Когда я отказался, меня вывесили с крыши дома вниз головой. Держали за ноги, а внизу, в 30 метрах от меня, приветственно серел асфальт.

После института мой друг устроился на работу. Но ему там не нравилось, поскольку прижиться там могли только люди определенного склада ума, а он таким не был. Желая кардинально сменить сферу деятельности, он обратился ко мне за советом.

Я же на тот момент занимался небольшим, но прибыльным бизнесом с, так сказать, юридическим уклоном. Мне не нужно было чье-либо участие, но другу, с которым мы братались вот уже 20 лет, надо было помочь. Тогда я предложил ему вложиться в мой бизнес на условиях 50/50, ну а затем так же пополам получать прибыль. Таким образом, я все это придумал, реализовал, а мой друг просто оплачивал половину расходов и получал половину прибыли, ничего не делая. Меня в этой схеме ничего не смущало, потому что я помогал близкому, ну а денег было и так достаточно.

Денег было настолько предостаточно, что хранить их в тумбочке было уже не комильфо, и я решил вложить их в принципиально другой бизнес, которым стал глянцевый журнал. Изначально он был луганским, но я начал издавать его и в Киеве. И таким образом можно сказать, что журнал стал всеукраинским. Юридический бизнес к тому времени стал угасать, и я предложил другу вложиться вместе со мной и в журнал. Он согласился, мы скинулись поровну, и дело пошло.

Дело пошло, но каким-то странным образом: я работал, развивал бизнес, а друг получал часть прибыли, хотя изначально такой договоренности не было. Для меня было очевидным, что мы вместе как в сладкой доле, так и в горькой.

Но вот наступил 2014 год, лихо закрутилась история про Крым и Донбасс, началась война. И как-то резко всем стало не до строительства и регистрации недвижимости, не до конкурсов красоты, которые проводил наш журнал. И наши доходы начали неумолимо падать. Мой друг звонит мне, полный возмущения:

— А почему нет денег?

— Потому что в стране проблемы, и, следовательно, у нас тоже.
— Ну так и что? А сколько я могу приехать забрать сейчас?
— Ну, сейчас нисколько, — говорю ему. — Пока вообще ничего не могу тебе дать.
Проходит немного времени, и он звонит вновь. На этот раз мне удалось выделить ему какую-то, хотя и намного меньшую, чем обычно, сумму.
— А почему так мало?
— А можешь рассказать, как мы зарабатываем деньги?
— Ну, я не знаю, ты же там что-то делаешь.
— Понятно, — отвечаю я. — И правда, что-то делаю, но у меня, как видишь, не получается. Может, поможешь мне?
— Да не, я же в этом не разбираюсь, ты лучше давай сам.
Наша дружба видоизменилась и стала очень странной. Кажется, мы оба не заметили, как вообще это произошло. Однажды друг пришел с «серьезным предложением»:
— Слушай, журнал же наш общий?
— Конечно.
— Ну, я ведь тоже в него деньги вкладывал?
— Да, разумеется.
— Тогда давай теперь он будет только твоим, но ты отдашь мне все деньги, которые я в него вложил? — Вот такое у него было предложение: продать долю в журнале, который на тот момент уже не приносил вообще никакого дохода.
— А у меня встречное предложение. Давай это будет твой журнал, ты заберешь его себе, а мне вернешь все деньги, которые я вложил.
— Так а зачем?! Я же не знаю, что с ним делать!
— Вот и я сейчас не знаю, что с ним делать, и не понимаю, что ты хочешь сейчас делить?
Вот где-то здесь мы начали постоянно ссориться. Ну а затем, после того как он всем объявил, что я чуть ли не отнял у него бизнес, перестали общаться совсем. Мы дружили с 6 лет, мы росли вместе, как братья. Он мог зайти к моей бабушке и поесть, даже если меня не было дома. А теперь он даже не знает мою дочь, ни разу ее не видел. Был моим лучшим и самым близким другом, но эту дружбу вот так запросто вспорола и выпотрошила какая-то мелочная склока.

* * *

Это была история о том, как я неудачно взял близкого человека в бизнес. И конечно, она не была бы полной без рассказа о том, как я неудачно сам вошел в бизнес с близкими.
Моя зона ответственности подразумевала наличие отдела продаж, и в нем появился новый сотрудник. Ввиду своих нездоровых амбиций он стал подбивать клинья к руководителям в поисках выгоды для себя, склонять к определенным решениям, зачастую противоречащим общим интересам, а иногда и здравому смыслу. Между нами, а также мной и близкими начались

конфликты. И меня очень разозлила эта ситуация, поскольку, вообще говоря, хвост не должен вилять собакой. Ну и тем более не стоит принимать рискованных решений, которые влияют на всю компанию, основываясь на интригах отдельных сотрудников.
Мы тогда поссорились, и я ушел. «Работайте как хотите, делайте что хотите, но без меня». А ведь мы были настолько близки, что у нас даже не было четко прописанных долей. Уходя, я взял меньше положенного, только чтобы не задерживаться. Потом оказалось, что «мы вообще так не договаривались»…
Это все к тому, что дружба и совместный бизнес — два абсолютно разных, несовместимых блюда. А попытка смешать их может и вовсе вызвать несварение.

* * *

Я не боюсь терять друзей. Вообще. Потому что, как по мне, дружба — это нечто эфемерное. Главное — это семья. В любом случае у каждого человека есть своя цена. Это не обязательно деньги. Выгода может быть любой, главное, что она есть, и рано или поздно за ней придут.
А еще есть люди, которым нужно быть жертвами, и те, кому необходимо выступать героями — всюду лезть, всех спасать. Я тоже был таким: «Господи, они не знают, как нужно жить! Я сейчас пойду и научу их!»
То, что мне кажется неправильным и плохим, для кого-то может оказаться хорошим. Он живет себе, счастливый, а вы берете и спасаете его. А он не хочет спасаться. Единственное, по моему мнению, абсолютно нормальное и экологичное исключение — это коучинг и наставничество. Если человеку отчаянно требуется помощь в том, чтобы изменить свою жизнь, ему нужно посодействовать, потому что Вселенная располагает к этому.

Глава 3. Наркотическая независимость

Не зря говорят: «Век живи — век учись». Это даже не о том, что надо постоянно находиться в развитии. Есть вещи, которые можно понять только с возрастом, получив определенный жизненный опыт. Причем до обретения его вы не то что не понимаете этих вещей, а даже и не задумываетесь о них.

* * *

Вот я 3 ноября 1987 года вышел из дома с отцом и отправился в детский сад. Точнее, папа меня туда отвел. Событие это слаборадостное, но, судя по всему, необходимое. В детском саду я должен был пробыть максимум до обеда, но и это уже чересчур. Я сделаю все, чтобы максимально сократить это время. Я сбегу.
Из окна группы было видно мой дом. Там — любимые родители, а тут — посторонние люди, которые говорят мне, что делать и куда идти, за руку меня держат. Это же просто возмутительно. Я бы мог стерпеть такое от мамы с папой, но даже они, главные люди на земле, не позволяли себе

такого. А тут какая-то чужая тетенька мною командует, ну или, во всяком случае, пытается. Решает, когда мне есть, спать, гулять, играть. А дом, он ведь совсем рядом — вон он, виднеется.

Стоило улучить момент, и я бежал оттуда со всех ног, держа в голове образ дома. Обязательно находился какой-нибудь не в меру наблюдательный и громкий любитель системы, который начинал вопить, как сигнализация:

— Смотрите! Смотрите! Женя убегает!

Несмотря на огромную тягу к свободе, стоит признать, что бегал я не слишком быстро. Воспитательница неизменно догоняла меня и возвращала в стойло. Побеги стали обычной практикой.

Да, я рос в небогатой (финансово) семье. Но детский сад — это все же не тюрьма: ребенок под присмотром, в тепле, сыт, а родители тем временем могут спокойно зарабатывать деньги (а если не зарабатывать, то элементарно провести время наедине, будучи молодой влюбленной парой). Я тогда не понимал этого и даже не задумывался. А с возрастом осознал, что родители-то никогда не ссорились. Точнее, я понял, что никогда не видел этого. Как же тебе думать о том, чего просто не существовало в моей жизни?

Зная мою нелюбовь к садику, родители менялись сменами. Специально подгадывали так, чтобы мама была дома в первой половине дня. Чтобы могла отвести меня в садик. Затем с работы возвращался папа и забирал меня, а мама уходила на работу. В условиях, когда не было телефонов и родители даже не пересекались друг с другом, им приходилось оставлять друг другу записки. (Мама бережно сохранила их в память о тех временах и много позже показала мне.)

* * *

Неважно, что там было за окном, в нашем доме всегда царили гармония и любовь. И духовно я рос в самой богатой семье на свете. Ведь родители ради моего спокойствия не задумываясь отодвигали работу и даже любовь друг к другу на второй план. Это важно. Потому что я тоже люблю свою дочь, но не стал бы забирать ее из садика только потому, что ей там просто не хочется находиться в моменте. Если я знаю, что объективно ей там лучше, чем дома.

Это показательно еще и в отношении денег. Никогда они не были для родителей на первом месте, несмотря на тяжелые времена. Всегда превыше всего была любовь. Конечно, как и в каждой семье, у них наверняка порой случались разногласия. Но мне все это было неведомо, потому что они никогда не делали из этого шоу.

Это я сейчас понимаю, что в любых отношениях иногда бывают конфликты, и это нормально. Это я сейчас понимаю, насколько странно, что родители никогда не ссорились. Такие были тяжелые времена, все люди на нервах, на пределе, и, казалось бы, семья — это самое удобное место для выплеска эмоций. Но я рос вне криков и брани, я рос в безусловной, абсолютной любви, которую подарили мне мама и папа. Лишь они знают, как им пришлось стараться ради этого и от чего пришлось отказаться ради моего блага.

* * *

Когда я пошел в школу в 1991 году, оказалось, что всем нам предстоит принять новые вызовы от моей жажды свободы. Если мы с родителями еще могли догадываться, что будет происходить следующие 11 лет, то участи учителей, конечно, завидовать было сложно. Уже в первом классе я однажды просто вышел из класса, потом из школы и отправился гулять. Учительница, обнаружив пропажу, сразу позвонила маме:

— А Женя дома?

— Нет. А что случилось?

— Он ушел куда-то…

Школа была рядом с домом. И мама, видимо, рассудила, что идти мне, в общем, некуда. Или домой, или в садик. В знакомые места. Собственно, в садике она меня и нашла. А потом спросила:

— А зачем ты ушел?

— Она сказала: «Выйди из класса». Я и ушел, так как ее идея была мне по душе.

Я воспринял слова учительницы буквально: «Ты меня выгоняешь, значит, не хочешь меня видеть. Это взаимно. Ну и к чему это обоюдное насилие?»

Вся система образования была нацелена на порабощение, и я никогда не понимал, почему должен спрашивать разрешения, если мне нужно в туалет. Хорошо, а если учительница не позволит, я должен сидеть и терпеть? Ну разве это не насилие? Я ведь не ко всему относился с таким отрицанием. Я просто не делал того, что от меня требуют, если это не было в моих интересах. Потому и в туалет я ходил всегда в уведомительном, что называется, порядке. Я просто предупреждал учителя, что мне нужно выйти, и выходил. (Судя по рассказам моей дочери, в современных школах насилия куда меньше, что не может не радовать.)

* * *

Сложно сказать, откуда во мне весь этот мятежный дух. Может быть, в прошлой жизни я был французским революционером, а может, во всем виноваты знаки зодиака. Но есть еще вероятность, что на меня повлиял таким образом дедушка по линии матери. Причем не только генетически, но и своим особым мышлением.

Кажется, мне было 12 лет, когда его не стало. Он был ветераном Второй мировой войны, каждое 9 Мая надевал форму, все свои награды, ходил на парад, обожал рассказывать про войну, но при этом не любил ни ее, ни армейскую службу в целом. Ребенком мне было неинтересно слушать его рассказы, и потому я пренебрегал возможностью их услышать. (Но это как раз любознательность, что приходит с возрастом.) Единственное, что я запомнил из его речей, постараюсь воспроизвести максимально дословно:

«Слушай, никогда не служи в армии и никогда не иди на войну — никакую и ни с кем. Ты сейчас не понимаешь, но все это не нужно. Я воевал 9 лет, у меня было 3 контузии, и я дважды полностью обгорал. А для чего это было нужно, я так и не понял. Служить — это плохо, потому что ты бегаешь, а все

решается не так и не здесь. „Мы победили“. Но это неправда. Никто никого не побеждал. Я никого не победил. Получил травмы: и физические, и психологические. Все остальные тоже. „Мы победили Германию!“ Кто „мы“, какую Германию? Мы просто провалялись в окопах, в грязи и крови».

С тех пор у меня сложилось четкое понимание, что надо думать своей головой и что война нужна только тем, кто ее начал, но уж никак не солдатам. При этом люди всегда стремятся отнести тебя к какому-то лагерю: если ты не поддерживаешь одних, значит, ты поддерживаешь других. А у меня есть семья, и я только за нее.

Смерть дедушки была странной. Несмотря на то, что ему пришлось пережить, его не мучили болезни, он не страдал и инсульт встретил в кругу самых близких и любимых людей. На Пасху за праздничным семейным столом сидел, пел песни вместе со всеми и вдруг просто упал лицом в тарелку и потух навсегда. Ему было 78…

В старших классах школы слова дедушки заиграли новыми красками, когда один мой знакомый вернулся из армии и у нас состоялся такой диалог:

— Ну так и что, ты щемил молодых, когда был дедом? — спросил я его.

— Конечно! Еще как!

— А почему? Ты же нормальный, адекватный пацан. Зачем тебе издеваться над теми, кто слабее?

— Ну а как еще? — искренне не понимал он. — Надо мной тоже издевались! Я же должен отомстить!

— Так ведь ты мстил не тем! В чем логика?

А ее и не было. Просто человек получил психическую травму и потащил ее вслед за собой дальше. И будьте уверены, она останется в нем и по окончании службы.

Еще чуть позже, когда начали приходить повестки в военкомат для прохождения бесчисленных медкомиссий в выпускном классе, там прознали о том, что я усердно занимаюсь спортом, и решили пригласить меня в десантные войска. Да-да, прямо пригласить! Пришли домой двое мужчин, возможно, даже в форме. Как я понял, один из военкомата и один из десантуры, и стали агитировать меня пойти служить в ВДВ.

— Зачем мне это? — спросил я их.

— Ну как это «зачем»? — искренне не понимали они. — Это же круто!

«Круто жить в хорошей квартире и ездить на хорошей машине», — подумал я, но не озвучил. Вслух я просто спросил:

— Круто служить где? В окопе?

— Нет, ты не понимаешь! — возмутились они.

Благодаря дедушке я совершенно отчетливо понимал, что нет ни единой причины тратить полтора года своей жизни на то, чтобы учиться выполнять приказы, ходить строем и вообще кому-то служить.

Говорили, что армия делает из мальчиков мужчин. Я вспоминал своего товарища и знал, что армия зачастую делает из парней калек — как минимум моральных. Каким вообще образом армия может, хотя бы теоретически, выковать из мальчика мужчину? Спорт и физические

страдания? Я и без армии имел спортивные достижения, кучу травм и переломов. Характер, личностные качества? Отцовское воспитание — вот что может (и должно) сделать из мальчика мужчину, а не прапорщик, единственным удовольствием в жизни которого осталось пинание солдат.

Мой отец получил мало родительской любви и заботы. Когда ему было 12, у его мамы начались проблемы с почками. Сейчас это лечится, но тогда, в 70-е годы, она мучилась два долгих года. Папа приезжал к ней в больницу, но она даже не узнавала его. И когда ему было 14, умерла. Спустя год его отец сошелся с другой женщиной и уехал. А мой папа зажил самостоятельно. Еще через несколько лет, пока он служил в армии, пришла страшная новость: его отца сильно избили на улице, он пришел домой и вскоре скончался от побоев.

Мне повезло, что я застал маминых родителей. Они принимали участие, да и в целом были хорошими людьми. Но мои родители никогда не стремились перекинуть заботу обо мне на своих. (Не в пример мне. Я, бывало, 2–3 месяца отсутствовал в стране, но я знал, что моя дочь в надежных руках. В настолько надежных, что я даже не знал, что мой ребенок проходит в школе. Был в курсе лишь, что там нет такого насилия, какое было у нас.)

* * *

Со временем моя своенравность обросла новыми чертами. Я научился находить общий язык с людьми, и казалось, что мы становимся друзьями. Например, мог зайти в кабинет к директору, а он:

— Жень, ты чего всегда без стука заходишь?

— Ну как, — я усмехался, — я же не стукач!

Можно ли считать это нарушением субординации? Возможно. Тогда как оценить тот факт, что, пока я работал в найме, мои руководители пользовались нашей «дружбой» и начинали уже откровенно эксплуатировать мой труд? Благодаря умению наладить контакт у меня всегда возникали приятельские отношения с руководством. И меня сразу же начинали использовать, потому что я работал уже не для начальника, а ради друга. Ради друга-то ведь лучше работается — больше и бесплатнее.

Несмотря на это, собственную выгоду я всегда ставил выше интересов компании. Причем я этого не скрывал. Руководители всегда говорили: «Как же так! Это неправильно, компания прежде всего!» А я отвечал им, что вроде как должен жить для себя. Не для компании. Последний раз я работал в найме, когда мне было 25 лет, именно тогда окончательно сложилось мое представление о том, что настоящих денег так не заработать, а все мое усердие помогает наполнять чужой карман. Как в том старом анекдоте:

«Купил начальник новый „Мерседес“ и спрашивает подчиненного, нравится ли ему машина. Тот отвечает, что она великолепна. А начальник говорит: „Вот если будешь старательно, на совесть, усердно и упорно работать весь этот год, то в следующем я куплю себе машину еще дороже”».

О какой вообще субординации мы говорим, если я могу тратить вполовину меньше энергии, зарабатывая при этом вдвое больше, но вместо этого фактически просто трачу время, обслуживая чужой карман?
На последней своей работе я параллельно занимался собственным небольшим бизнесом. Это заметила начальница:
— Ты же своими делами занимаешься, так ведь?
— Ну конечно, я же там зарабатываю вдвое больше, чем у вас. Естественно, что я занимаюсь своими делами, когда здесь мои задачи уже выполнил.
— Но так же нельзя!
— Вам нельзя — вы и не занимайтесь, — заявил я, — А мне можно.
Уже на первой своей работе, будучи помощником адвоката, я задумался о том, что все как-то неправильно. Вышел из офиса, гулял по центру и смотрел на дорогие машины, которые проносились мимо. (Господи, да они даже не были дорогими, просто обычными.) Я смотрел на них и понимал, что с зарплатой в 150 долларов, которая на тот момент у меня была, даже на это мне придется копить 100 лет, не обедая, не ужиная и не одеваясь. Потому что, усердно на кого-то работая, вы просто помогаете ему усердно зарабатывать.

* * *

Так вот, однажды я пытался двигаться в политике. Крутился, вертелся помаленьку. Дважды баллотировался: один раз в Верховный Совет, а в следующий — в городской, в Киевский. А в свое время, еще когда я был подростком, в столице был очень крутой мэр, мастодонт старой гвардии, авторитетный дяденька. Он был одним из первых мэров после обретения Независимости Украиной. Когда мне было уже лет 30, он решил баллотироваться в Городской совет снова, причем вместе со своей партией. А я был ее членом. И потому справедливо рассчитывал на законное место в Совете.
С самим экс-мэром я при этом знаком не был, но работал вместе с человеком, который общался с ним напрямую:
— А познакомь меня с Эн Энычем, мы же в одной команде работаем.
— Да-да, познакомлю.
Прошло X дней.
— Когда ты уже познакомишь меня с Эн Энычем?
— Завтра поедем к нему.
Прошло Y дней.
— Слушай, а когда мы…
— …послезавтра.
Я начал подозревать, что мой коллега связан с «парашютистами» — теми, кто занимал свое место в Совете просто за деньги. Покупали его, а потом вытесняли других. Похоже, коллега пытался, если уже не продал мое место.
Ну а перед началом предвыборной кампании состоялся съезд партии. Там было очень, нет, ОЧЕНЬ много высокопоставленных людей, именно старой закалки, которые много лет тому назад уже работали вместе с Эн и вместе с

ним добились всех этих высот. К тому моменту я уже был практически уверен в том, что мое место продано.
Если вы никогда не бывали на съезде партии, расскажу, что это такое. Это такой балаган, когда на трибуну выходят серьезные дядьки и по очереди толкают умные речи. Все выступают, поддерживают главу партии, а сам Эн Эныч сидит и внимательно впитывает важные речи. Пока я сидел и все размышлял о том, как бы мне обратить на себя его внимание, на трибуну вышел ведущий и объявил:
— Вот на этой торжественной ноте съезд нашей партии закрывается!
— Нет, не закрывается! — внезапно выпалил я, обнаружив себя почему-то стоящим на трибуне. — Я хочу сказать еще кое-что, — произнес я так, как будто «кое-что» — это такая интрига, что все сейчас меня, как Шахерезаду, будут слушать и от волнения грызть ногти.
Ясное дело, что на трибуну меня никто не приглашал, и, более того, когда я обернулся и посмотрел в зал, у меня ноги подкосились от волнения. Там сидели не какие-нибудь студенты, перед которыми мне доводилось толкать речи и до этого, а люди со звездами вполне определенной величины на погонах. А хуже всего было то, что все они сейчас смотрели на меня, и смотрели с одной мыслью на всех:
— Это что за сопляк?
— Костюм у него…
— Да костюм у него нормальный!
— Но что за сопляк?!
Я начинал экспромтом сочинять и выдавать какую-то речь о том, что я рад быть частью этой команды. Потом вошел во вкус, ноги перестали дрожать, голос обрел уверенность. А я тем временем нес уже откровенный бред едва ли не про то, «как наши космические корабли бороздят просторы Большого театра».
— Благодарю за внимание! — подытожил я. — И удачи всем нам!
Спускаясь со сцены, я поглядывал на Эн Эныча, а он показывал на меня пальцем кому-то. Буквально через несколько шагов передо мной материализовалась девушка с визитной карточкой в руках:
— Вот. Эн Эныч хочет с вами познакомиться. Позвоните ему.
Я положил визитку в карман и только тут понял, что не дышу. Теперь, наконец, можно было выдохнуть. Проходя мимо пары знакомых, я услышал, как один говорит другому:
— Слушай, власть не просят, ее берут.
— Вот именно! — подтвердил я ему, уже опьяненный своим успехом.
Если бы я не выступил, если бы не пошел на этот риск, то никогда бы не получил места. Это был действительно мощный поступок.
После этого я не боюсь выступать вообще нигде и ни перед кем, потому что я свое отбоялся и отнервничал тогда, на той трибуне.
Вот выкинули вас из лодки: «Плывите!» И делать нечего, плывете. Зато к тому моменту, когда догребете до берега, выяснится, что умеете плавать.
Я догреб и плавать теперь мог где угодно.

Тогда я вышел, не понимая, что вообще буду говорить. У меня не было никакого плана действий, не было ни единой заготовки. И вышел я, извините, не бабушек во дворе развлекать, а к серьезным-серьезным взрослым дяденькам, которые мне как минимум в отцы годятся.
Я не разбирался, можно ли мне выступить, но я точно знал, что «нельзя» — это только для тех, кто спрашивает. Если бы я не вышел сам, а поинтересовался у ведущего: «А можно я тоже выступлю?» — «Конечно нет! Ты не заявлен», — услышал бы я, и все, можно идти домой.
Я просто вышел и просто сделал то, что было нужно.

* * *

А можете представить, как нам с моим характером и особенностями было тяжело в период пандемии коронавируса и ограничений?
Точнее, мне-то как раз было легче, а это всегда злит окружающих. У меня был сертификат о прививках. Но я принципиально его нигде не показывал, даже если просили. Меня дважды едва не высаживали из самолетов за отказ надеть маску. В Стамбуле, правда, пришлось надеть, но тогда мне просто не хватило знания языка, чтобы отстоять позицию.
А вот в Москва еще и бортпроводница сыграла мне на руку, начав хамить. Поэтому мы с ней как бы договорились: я закрыл глаза на ее поведение, а она — на отсутствие на моем лице маски.
Другой интересный диалог произошел у меня с сотрудником копицентра в одном городке России:
— Наденьте маску, пожалуйста.
— Можете меня не обслуживать, но маску я не надену, и не просите.
— Почему?
— Потому что, если я сейчас тебя попрошу штаны снять, ты снимешь?
— А при чем тут это?
— А при том что…
И тут я просто рассказал ему все: и про возможную гипоксию, и про то, что нас, словно рабов, заставляют носить эти маски, и про неприличность такой просьбы в принципе. Рядом стояла женщина лет пятидесяти (из-за маски было сложно угадать возраст). И тут она включилась:
— Молодой человек, вы абсолютно правы! Я бы подписалась под каждым словом!
— Ну так а почему тогда вы в маске, если согласны со мной?
— Есть одно но. Если нам сказали носить их, то кто мы такие, чтобы отказываться?
— В смысле? — опешил я. — Такие же люди, как и те, кто это придумал!
— Вот тут вынуждена не согласиться. Они все-таки куда выше рангом, поэтому мы должны слушаться.
— Вы должны слушаться, а не мы, — сказал я. — Если вам скажут прицепить на лоб резиновый фаллос, вы тоже это сделаете?
— Сделаю, — с готовностью ответила она.
— Тогда у меня больше нет вопросов.

Подобный диалог возник у меня и с одним знакомым. Он успешный, довольно обеспеченный человек, и потому от него я ожидал более свободного мышления. Но он без устали делал мне замечания по поводу маски.

— Почему ты вечно не слушаешься? Тебе сложно показать сертификат или надеть маску?

— Мне несложно! Мне в теории несложно даже на колено встать и поцеловать руку тому, кто просит. Только если мы все начнем это делать, то через пять лет к нашим детям в трусы начнут залезать с проверками. Мы не должны этого допускать. Полиция не имеет права требовать у меня сертификат — это превышение полномочий. И вообще, почитай «1984» Джорджа Оруэлла — и ты поймешь, куда мы катимся.

— Ты какую-то ахинею несешь. Сказали всем привиться — мы привились. Сказали носить маски — мы носим.

Вот: умный, успешный человек, а всё туда же.

И вот что интересно: я ведь никого не заставлял не носить маску и не прививаться. Это просто моя позиция, и я на ней стоял, а не проповедовал. Но те, кто привился и надел маску, обязательно сказали бы: «Ну тебе что, сложно, что ли?» Как будто люди внутри системы осуждали тех, кто не в ней.

* * *

Однажды я сказал в одной компании, что алкоголь разрушает клетки мозга, на что получил резонный, с точки зрения системы, ответ: «Да это твой спорт разрушает клетки головного мозга!» Если сказать человеку, который иногда покуривает травку, что это плохо, он ответит: «Ну хорошо, не кури». И только алкозависимые будут до последнего отстаивать своего «зеленого друга».

Я считаю, что любое государство паразитирует на своих гражданах. Любое, без исключений. Все его усилия и действия направлены на то, чтобы грабить и порабощать людей. Вот я взял и записал всех в рабы, но я тоже такой.

— А я не раб, — говорят мне порой в ответ.

— Серьезно? — улыбаюсь я. — А полетели в Штаты прямо сейчас?

— Так у меня визы нет…

— Так ты, значит, кто? Если ты свободный человек, то почему не можешь делать то, что хочешь?

Все мы принадлежим одной, другой или третьей организации, которая называется страной. Когда я уехал, мне говорили, что нужно остаться, поднимать экономику… Кому нужно? Мне нужно, чтобы мой ребенок не сидел без света, чтобы жил в тепле и сытости, учился в хорошей школе. И если я не могу обеспечить этого здесь, значит, я сделаю это там.

Многие люди считают себя обязанными выплачивать пресловутый долг Родине. Долг за школьное образование, которое я прогулял, а потом с 20 лет наверстывал самостоятельно? Долг за то, что мне отбили желание учиться и

думать? Долг за то, что мне занижали оценки из-за плохого, а на самом деле просто внесистемного, поведения?
Государство заботится о моем здоровье и потому продает мне водку. Алкоголь — один из самых опасных наркотиков. И пьющими людьми проще управлять. Алкоголь настолько популяризирован, что придумали профессию сомелье — человека, который профессионально разбирается в алкоголе. Если вдуматься, это абсолютно противоречит здравому смыслу. Какая разница, какое виски ты пьешь: элитное или обычное? Ты в любом случае потребляешь яд, который уничтожает поджелудочную, сосуды, клетки головного мозга. Просто одна отрава стоит дороже, чтобы раб рангом повыше думал, что он элитный раб, а другая — дешевле, чтобы ее могли себе позволить все остальные.

Глава 4. В вязаной шапочке и кожаных перчатках

На дворе стоял 1990 год. Даже не знаю, какое слово лучше подходит. Стоял, или пролетал, или падал стремительным домкратом. Кому как, наверное.
Мне было 5 лет. По телевизору показывали «Поле чудес» и «Взгляд» с Владиславом Листьевым, а еще рекламу диковинных иностранных товаров. Бесконечные «Invite, просто добавь воды», Wagon Wheels про ковбоя и его телегу, про Stimorol и полицейских, ну и «Марс» со «Сникерсом». Что-то уже довелось попробовать, что-то еще нет. (Как в той истории с яблоками.) Можно было писать списки и соревноваться с друзьями: кто уже пробовал «Чупа-чупс» или «Киндер-сюрприз», а вот шоколадные батончики «Марс» с белоснежной нугой и карамелью пока оставались непознанными.
И вот надо же случиться такому, что мама пришла с работы и выложила на стол шоколадку в черной этикетке с красным словом MARS. Оказалось, что по универмагу ходил мальчик, у которого был целый блок этих батончиков, и он просто угощал ими всех продавцов в универмаге. Сейчас уже в этом нет ничего такого: в принципе, любой человек может позволить себе такие перформансы, а блогеры даже зарабатывают на этом деньги. Но в те времена такая щедрость, казалось, граничила с безумием.
А еще в те времена все это делили поровну. Вот и мама после ужина приготовила угощение к чаю: распаковала шоколадку, положила ее на блюдечко и разрезала ножом на три равные части, чтобы каждый из нас мог попробовать. Конечно, это было в новинку, в радость, всласть, тем более что родители еще и отдали мне по половинке своих кусочков.
А на следующий день мама пришла с работы с неожиданными подробностями о вчерашней шоколадке.
Оказалось, что этот мальчик обокрал какую-то квартиру и на ворованные деньги накупил этих шоколадок, которыми потом порадовал кучу народа.
Эта история отложилась в моей памяти благодаря нескольким выводам:

1. Делиться — это хорошо.
2. Воровать — плохо.
3. «Марс», сука, вкусный!

Я не помню, что потом стало с этим мальчиком, когда выяснились эти подробности. Но вряд ли ему грозила серьезная ответственность, поскольку он был несовершеннолетним. Гораздо интереснее другое: он ведь поделился богатствами. И, действительно, если вдуматься, сколько в блоке шоколадок? На сколько частей их можно поделить? Сколько детей Московского района в Киеве в тот день впервые попробовали «Марс»? Да даже если не впервые — все равно радость. Да даже если пробовали их родители — все равно счастье.

Плох ли был тот мальчик? Он ведь украл эти деньги, но сделал на них что-то хорошее. Где здесь грань между добром и злом? Это один вопрос. И он интересный, можно порассуждать, философию развести на 150 страниц. Но любопытнее другое: мальчик украл деньги у того, у кого они были, потому что тот, у кого они есть, — всегда негодяй и сволочь по определению, а с простыми людьми поделиться — это норма, потому что добро. Насколько же тогда было искаженное восприятие…

Должен заметить, что никакого стыда по поводу съеденного ворованного «Марса» тоже никогда не было. Я знал, что мама его не украла. Если б знала подноготную, то, конечно, и не приняла бы такой подарок. Но раз уж так случилось, то убиваться точно смысла нет. Главное, что никогда впоследствии у меня не возникало мысли что-то украсть, даже при наличии этого шанса и отсутствии возможности купить (петарды, например). Жаль, что если сам не воруешь, то это не значит, что никто не станет красть у тебя.

Поскольку в семье царили доверие и любовь до такой степени, что я никогда не видел ссор родителей, то и деньги у нас хранились совершенно открыто. Просто лежали в тумбочке, и все знали, где они находятся. Опять же, у папы никогда не было заначек, например (но он и не чей-то зять из анекдотов, конечно). Родители специально показали мне, где лежат деньги на всякий случай, но мне никогда и в голову не приходило что-то оттуда взять, потому что я знал, как тяжело в нашей семье добываются деньги.

Однажды родители оставили деньги прямо на тумбочке, сверху. А ко мне в гости пришел друг. Нам было лет шесть уже. Мы поиграли, а потом друг ушел. И надо же было такому случиться, что после его ухода исчезли деньги, что лежали на тумбочке. Когда мама с папой позвонили его родителям, он сказал просто: «Ну да, я взял. Подумал, что у вас они потеряются, а у меня будет надежно». Видать, «Котенка Гава» пересмотрел, не иначе.

* * *

Вообще, в целом отношение к семье всегда было одним из главных ориентиров в моей жизни. Мировоззрение формировалось именно таким образом, благодаря правильной атмосфере в семье и поступкам родителей. Первое, что приходит на ум, а значит, наиболее важное здесь, — это история про папу и учителя физкультуры.

На этот раз мне было 6 лет. Шел урок физкультуры, «на первый-второй рассчитайсь!». А тут я и мои проблемы с дисциплиной и субординацией. И еще я был самый обычный первоклассник, живой и задорный. Одним словом, ребенок, который в такой ситуации не может сделать ничего настолько ужасного, чтобы получить от учителя подзатыльник. Обидный и болезненный.

Случись такое сейчас с моей дочерью, это было бы проблемой. Вот и тогда это стало проблемой для моего отца. Некоторые вещи не меняются от поколения к поколению.

На следующий день я возвращался из школы, и навстречу шел отец. В вязаной шапке и перчаточках:

— Пап, а ты куда?

— Иди домой, я через десять минут вернусь.

Я отправился домой, а отец — в школу. Он зашел в спортзал, отыскал учителя и спросил, действительно ли тот дал подзатыльник его сыну.

Распространенная ситуация: на родительском собрании учитель жалуется на ученика, потом родители приходят домой злые и наказывают ребенка. Не разобравшись. Исключительно по принципу: «Учитель сказал, что ты плохой, значит, ты плохой».

Дети не могут быть плохими. Плохими могут быть учителя, родители, дядя Ваня-сосед. Но не дети.

У меня так не было принято. Просто я не скрывал от родителей свои проступки:

— Как у тебя в школе дела? — спрашивала мама вечером.

— Я сегодня не был в школе.

— Почему?

— Да не хотелось, я с друзьями гулял.

Конечно, это проступок, и за ним следовало наказание — остаться без телевизора, например. Но я не скрывал. Начал чуть позже, в подростковом возрасте, и то не потому, что накажут, а чтобы мама не волновалась. Получается, что меня благополучие семьи беспокоило сильнее собственного. Что, в общем-то, для подросткового возраста нехарактерно.

Так вот, в ситуации с родительским собранием, конечно, меня было за что пожурить, и с завидной регулярностью, но мама с папой сперва разговаривали со мной. Они спрашивали, действительно ли я так оплошал, как говорит учитель. Если да, то они меня обязательно наказывали дома — справедливо и соразмерно проступку.

Вот эта штука формирует мощное доверие между родителями и детьми. Мама с папой знали, что если я проштрафился, то не стану врать. Я знал, что родители всегда меня выслушают и не станут наказывать только лишь потому, что кто-то там им что-то сказал.

Все проблемы решались внутри семьи. Моя семья — это мой тыл: родители на моей стороне, что бы ни случилось, и они защитят меня.

Только мой отец имел право наказывать меня, но даже он не позволял себе давать мне подзатыльники. Так с какой стати это посмел сделать учитель?

Папа тогда сходил в школу и решил вопрос по справедливости: он знал мою точку зрения, потом (внимание!) выслушал позицию учителя и только после этого ответил — симметрично. И это было уроком всем нам. Да, после этого иные учителя сетовали: «Женя, как не стыдно! Учитель сделал тебе замечание, а твой папа пришел и побил его!» Я отвечал всем одно и то же. Во-первых, учитель не просто сделал мне замечание, а, на минуточку, подзатыльник дал. А во-вторых, если следовать такой логике, то папа тоже сделал замечание физруку.

Отец занимался спортом, он был сильным и, конечно, имел поставленный удар. Однако произошедшее в спортзале не было агрессией и демонстрацией силы. Он всего лишь выслушал учителя и объяснил, почему бить детей плохо.

Я отношусь к моей семье так же: что бы ни сделал мой родной человек, я буду на его стороне, а уже потом мы решим этот вопрос внутри. Мы обязательно разберемся: можно так делать или нельзя, уместно это или неуместно. Как это и было со мной в тот раз. Но на людях я всегда буду на стороне своего человека, а не постороннего, и уж тем более не на стороне общественности.

Я никогда не кичился этим случаем, никогда не грозил учителям, что случись чего, папа вас накажет. Нет, Боже упаси. Начни я вести себя подобным образом, отец бы живо вернул меня на землю. Но и учителя знали, что, кто бы ни был прав, а кто виноват, мой папа решит проблему по справедливости, и, вероятно, потому никогда не переступали черту.

* * *

Я проанализировал эту историю и сделал из нее правильные выводы. В целом примерно до 10–11 лет я оставался вполне беспроблемным ребенком. А вот дальше начались переходный возраст, жажда доминирования и самовыражения. Стоит понимать, что это не какой-то ритуал, обряд посвящения или неожиданный случай, который резко меняет жизнь. Нет, это происходит постепенно.

До пятого класса я учился на одни пятерки, хорошо усваивал материал и в целом вел себя довольно прилежно. Когда с начальной школой было покончено, разные предметы стали вести разные учителя, так называемые «предметники», а классы перемешали друг с другом, начался спад. Я думаю, что причин этому было две: во-первых, появилось желание показать свою независимость и самостоятельность, а во-вторых, соперничество. Мы все еще были маленькими мальчиками, но хотелось показать, кто более непослушный, кто более смелый. Соревнование без логики и призов: кто сильнее ослушается учителя, кто сильнее надерзит или передразнит. Доходило до того, что некоторые могли швырнуть что-нибудь в учителя.

Все это проходило на фоне 90-х годов, когда… Ну вот, допустим, если сейчас кто-то влезет без очереди, то окружающие сочтут это признаком дурного тона и будут, очевидно, правы. Однако в те времена это казалось крутым. Вы могли влезть без очереди, и никто не посмел бы помешать. Ведь делали это

и буйные подростки, и уже сформировавшиеся взрослые люди, задавая этот неправильный, извращенный общественный фон. Будучи детьми, мы волей-неволей наблюдали за этим, перенимали те модели поведения, которые казались нам крутыми, в силу нашей незрелости. Все это мы тщательно переносили в отношения друг с другом, стремясь показать свое доминирующее положение в стае. Когда классы перемешались и вокруг появилось много новых людей — учителей, и одноклассников, — это открыло небывалый простор для демонстрации своей мнимой крутости.

Система образования оказалась не готова к этим вызовам новой эпохи. Учителя не знали, как работать со всем этим, и просто душили оценками. Понятно, что любой учитель превосходит знаниями пятиклассника и, как бы ребенок ни готовился, всегда может свести его ответ к плохой оценке. По инерции педагоги действовали согласно своему советскому мышлению, но это приводило лишь к тому, что дети теряли мотивацию к учебе. Зачем же стараться, если все равно поставят двойку?

Конечно, все это повлияло и на отношения с родителями. Работа, быт, а тут еще и бесконечные вызовы в школу, жалобы, отставание в учебе. В тот момент мне уже не хотелось радовать родителей своими успехами, было лишь желание показать, какой я уже взрослый, самостоятельный и независимый. Причем самостоятельность не ту, которая «смотрите, я сам умею это и вот это», а самостоятельность в понимании подростка: «Я сам знаю, как для меня лучше!» Не то чтобы вы становились хулиганами, но у вас теперь другие интересы и ценности, кумирами становились ребята постарше, единственное мерило достойности которых — показная крутизна, а отнюдь не доброе, светлое, вечное.

Сейчас в моем понимании такое поведение не более чем клоунада. Например, необходимой вещью для подростка в те времена были петарды. Достать их было сложно, потому что нужно было каким-то образом раздобыть денег, а потом ехать на оптовый рынок. Это пять остановок на троллейбусе и уже другая планета, потому что там вас никто не знает и вы никого не знаете. Запросто можно нарваться на толпу ребят постарше и лишиться честно нажитых денег и петард. Потом вы с классом едете на экскурсию в монастырь, где бросаете свое богатство в Вечный огонь, на потеху честному народу. Все смеются, всем весело, а вы под визг одноклассниц и аплодисменты одноклассников чувствуете себя звездой, и не просто звездой, а героем. На самом деле так может поступить только клоун.

Опять же, думая об этом, я всегда нахожу повод восхититься папой. Когда мне было 14 лет, ему — 38, как мне сейчас. И если бы мой сын вел себя подобным образом, я бы, пожалуй, не сдержался и дошел до рукоприкладства. Но отец — никогда. Ни разу в жизни он и пальцем меня не тронул, несмотря на мои проступки. Психологически да, он мог буквально расковырять мне мозг чайной ложечкой. Но только не физически. В детстве у него не было семьи, поэтому он создал ее себе сам, став взрослым. Он много работал для этого и потому крайне дорожил своим творением — семьей. И

мной, несмотря на все мои провокации. Он никогда не ходил по барам с друзьями, а если куда-то выбирался, то только со мной и мамой, а когда я стал старше, то исключительно с мамой.

Впервые я попробовал алкоголь в 12 лет, а в 14 мы с друзьями уже выпивали периодически, чтобы показаться взрослыми самим себе. Сейчас у меня нет никакого уважения к алкоголю, и я не люблю пьяных людей. В детстве это казалось крутым, но сейчас я не выношу этого состояния. Даже во время корпоративных праздников с сотней человек я спокойно обхожусь без алкоголя и могу не пить вообще. Таким образом, я прекрасно понимаю, сколько нервов вымотал родителям в подростковом возрасте. И тем более для меня удивительно то, с какой силой и стойкостью они перенесли это.

Дело не в отсутствии агрессии, а в некоторой даже мягкости, с которой папа меня отчитывал. Я бы, честно, на его месте взялся бы за ремень. Но он долго, упорно, очень спокойно и терпеливо объяснял мне, что я не прав. Ребенка очень легко сломать демонстрацией силы, агрессией. Но папа никогда не ставил такой задачи, и, более того, меньше всего он хотел бы меня сломать. Однако напор его убеждений, слов был такой силы, что во время этих разговоров я хотел, чтобы он высек меня ремнем вместо воспитательной беседы. Он выбрал такой путь, и тот был единственно верным.

Порой я действительно провоцировал его, испытывал на прочность, пытался понять, насколько хватит его выдержки. Папа сильный, за пределами семьи он запросто мог использовать физическую силу. Если кто-то по пьяни начинал нести чепуху или задевал его плечом нарочно на улице, человек сразу «ложился на землю спать», потому что отец злился, выходил из себя. Но потом все равно сожалел об этом. Есть такая категория людей — робких с чужими, но дома кормящих своих зуботычинами. У отца было наоборот, и благодаря ему это «наоборот» и у меня. Он до сих пор работает, он наемный сотрудник, но все еще спорит с начальством, а по особо торжественному случаю может и послать. Он всегда мог и способен по сей день продемонстрировать свою силу вне дома. Но в семье — никогда.

Я не устану повторять, что родители подарили мне очень счастливое детство. У меня никогда не было ощущения, что я хуже других. И тем обиднее понимать, каким несчастливым оно могло быть для мамы. С 13 лет я пропадал на улице. Мобильных телефонов еще не было, и мама не ложилась спать до моего возвращения. Пытаясь отчитывать меня в 3 ночи, она сталкивалась с моим сопротивлением. В 17 лет переломов у меня было больше, чем у десяти взрослых людей. Причем я никогда не боялся маминого наказания, но всегда боялся расстроить ее, и тем не менее делал это.

Интересно то, каким образом родители работали с моим своенравным характером. Это была именно работа, тяжелый и усердный труд. (Причем это касается не только детства.) Всякий раз мама, зная, что мой выбор неверен и я вот-вот совершу ошибку, ни слова мне не говорила. Я же такой свободолюбивый, и попытайся она внедриться в ситуацию, отговорить, рассказать, чем это закончится, то встретила бы лишь сопротивление. Даже

осознавая ее правоту, я поступил бы супротив. Это был мой выбор, я должен был пройти этот путь самостоятельно, получить опыт и сделать выводы — сам.

Ей одной известно, насколько это было трудно. А я стараюсь никогда не забывать об этом, а единственное, что чувствую, вспоминая, — безграничную любовь, уважение и благоговение перед мамой.

* * *

Я вспоминаю начало взрослой жизни и тогдашних друзей: кто-то живет в других странах, кто-то занимается бизнесом в Киеве, кто-то сидит в тюрьме, а некоторых уже давно нет в живых. Да, мы еще иногда общаемся с теми, чьи контакты сохранились, но если бы я сейчас встретил того парня — себя, лысого, красующегося бицепсами, — то не стал бы общаться с ним. У нас не было бы даже общих тем для разговора.

Каждый раз, когда я делал правильный выбор, это было результатом воспитания. А что это такое? Это адский труд наших родителей. Папа не был джентльменом, но поступил как джентльмен: вступился за сына, потому что сын — это семья, и никто не смеет его бить, даже если он не прав. Он поступил открыто, честно, не исподтишка.

Каждый раз, когда я выбирал между плохим поступком и хорошим, я руководствовался голосами мамы и папы, которые звучали в голове.

Каждый раз, когда я соглашался с их голосами, я неизменно делал правильный выбор и совершал хорошие поступки. Да, я могу поворчать про неверные финансовые установки того поколения, но я не могу нарадоваться тем морально-этическим, что они дали.

Глава 5. 3 ≠ 3

Как я уже говорил, в пятом классе у меня начали портиться оценки. В младшей школе я был отличником и учеба давалась мне легко. Я хоть и баловался на уроках, но все равно занимался. А классная руководительница не снижала оценки за мои шалости. С пятого класса, когда баловство сменилось легким хулиганством, оценки стали съезжать. Родители всегда следили за моей успеваемостью, проверяли уроки и дневник и откровенно не могли понять:

— Ты же делаешь уроки, читаешь, учишь. Почему у тебя такие оценки?

— Не знаю, мне так ставят, — пожимал я плечами.

В том возрасте казалось, что ты учишься для них: родителей, учителей, ради хороших оценок. Жаль, мне тогда не объяснили, что образование нужно в первую очередь мне самому. А вот учителям и всей системе образования в целом нужны были послушные болванчики, которые бы не выбивались из стада. Когда началось неподчинение, споры, огрызания вкупе с дерзкими шутками в адрес учителя, они не знали, как с этим работать, а может, и не хотели и просто занижали оценки. Эта проблема была во всех школах — они не запугивали, они обламывали крылья.

Переломный момент наступил в седьмом классе. У меня выходила тройка по истории за четверть. Но была в классе еще пара ребят, которые читали-то с трудом, и ставить им было решительно нечего. Стоит отметить, что двоечники учителям тоже были не нужны, поскольку тогда бы их взял на ка рандаш районный отдел образования. А школе это, конечно, ни к чему.
Учитель поднял с места этих двоих отстающих и предложил сделку:
— Вам ведь не нужны двойки в четверти? Давайте я задам вам дополнительные вопросы и хотя бы тройки вам поставим?
Те, конечно, согласились, ну а вопрос оказался одним-единственным: кто такой Богдан Хмельницкий. А в Украине местному жителю надо приложить определенные усилия, чтобы не знать, что это за персона.
Так вот, эти двое неучей судорожно переглянулись, и один из них начал листать книжку, быстренько нашел и неправильно подсказал второму:
— Гетман! Гет-ман!
Первый пожал плечами и ответил учителю:
— Какой-то геман, — походя исковеркав титул.
— Молодец! Ставлю тебе тройку, — объявил учитель.
Я читал учебник истории и прекрасно знал, кто такой Богдан Хмельницкий. Эти же «двое из ларца» просто подглядели в книге одно слово. У них тройка и у меня тройка. И зачем было тогда тратить время на все эти уроки, если я все равно получу тройку? В следующей четверти я тоже смог бы найти ответ в книге (если спросят), а кучу освободившегося времени потратить на улице. Там хотя бы весело, там интересно, там приключения и друзья. А я сидел с книгой и делал уроки как дурак.
С этого момента я перестал учиться вообще. До самого окончания школы я каждый раз выезжал на сообразительности и смекалке, но не на знаниях. Я больше не делал уроки и стал значительно больше прогуливать, потому что уже тогда понял, что всегда можно будет договориться, поскольку учителям двоечники невыгодны. Тройку мне нарисовали бы в любом случае, а стараться и учить ради нее, которую мне влепят и так, просто из-за моего поведения, было невыгодно мне.
Совершенно неэффективный и противоречащий здравому смыслу алгоритм занижения оценок лишь отбил желание учиться. Других результатов не было.
В 11 классе я написал выпускное сочинение, а после встретил в коридоре учительницу литературы:
— Женя, ты сам написал это сочинение?
— Я же на экзамене сидел прямо перед вами. Конечно, сам.
— Я приятно удивлена!
— А знаешь что? Ты бы ни грамма не удивилась, если бы за 5 лет хоть раз удосужилась прочитать мое сочинение!
Я высказал ей свое негодование именно таким образом, потому что, на мой взгляд, другого она не заслуживала. Я всегда писал сочинения старательно и хорошо, с удовольствием. Но учительница брала в руки мою тетрадь, видела фамилию, ставила тройку и убирала в стопку проверенных. Сейчас же, на

выпускном экзамене, она вынуждена была прочесть мою работу и, конечно, «была приятно удивлена».
Все учителя поступали подобным образом: «А, Теплюк… Ага… Неуправляемый. Три!» — не читая, просто потому что я плохо себя вел. Такая же ситуация была, собственно, с историей и всеми остальными предметами. Я и многие другие ребята — мы получали все больше причин не учиться.

* * *

Другой переломный момент, уже положительный, случился, когда мне было 17–18 лет. Тогда мне в руки попала книга Владимира Колычева. Я не знаю, как этот человек пишет сейчас, возможно, у него много достойных произведений. Но в начале 2000-х годов место этим книгам было разве что в сортире. Собственно, в нем я эту книгу впервые и увидел, будучи в гостях у своего приятеля. Я начал читать, и мне понравилось. Я стал доставать другие его работы. И всего прочитал 10 или 15 книг. Все они были однотипными: криминальные боевики про бандитов, в которых от раза к разу менялись лишь имена героев и места действия. Прочитал одну книгу — значит освоил все их. Тем не менее атмосфера этих произведений была актуальной в то время. И вот так, через эту низкопробную литературу, я подсел на чтение.
Некоторое время спустя Колычев мне наскучил. Но привычка к чтению осталась, и мой развивающийся мозг требовал чего-нибудь поинтереснее. Тогда мне попала в руки книга «Азазель», а вслед за ней и «Турецкий гамбит». Это была литература совершенно иного пошиба. На тот момент вышло уже шесть книг о похождениях Фандорина, и я должен был прочесть каждую. К слову, Б. А. мне нравится до сих пор, а вот Колычев — давно нет (так и остался в сортире).
В Киеве был огромный книжный рынок «Петровка», там можно было найти любую книгу. И я поехал туда за новинкой — «Нефритовые четки». Книга оказалась довольно объемной, что радовало, — не зря я ездил за ней на метро на другой конец города. Я не помню, сколько она стоила в деньгах, но на тот момент это было эквивалентно 10 бутылкам пива.
Откуда у меня в голове был такой экзотический курс валют?
Возвращаясь с рынка, я с книгой под мышкой решил зайти к пацанам.
— О, а че за книга? — спросил один, взял, посмотрел на ценник и выпалил: — Ты че?!
— Че? — я не понял возмущения.
— Ты видел, сколько она стоит?! Это десять бутылок пива!
— Ну, да.
— Ты че, не в себе? На эти деньги можно два дня пиво пить!
Часть пацанов меня тогда так и не поняла, потому что в их картине мира мой поступок был до смешного нелепый и глупый. А мне уже тогда книга казалась ценным приобретением. Во всяком случае, мне было совершенно понятно, почему книга стоит именно столько и почему лучше купить ее, а не 10 бутылок пива. Да, мой круг общения все еще состоял из таких ребят, но

я уже понимал, что все это временно, потому что мне уже понравилось читать и развиваться.

* * *

После школы я начал осознавать пробелы в образовании: я не понимал каких-то вещей, а мне это было нужно, чтобы я мог элементарно поддержать разговор с приличными людьми. Тогда я стал много читать. Когда понял, что образование и развитие нужны мне, а не учителям. Более того, я понимал, что должен заняться этим именно сейчас, пока я молод, пока у меня нет проблем с памятью, а голова работает хорошо. «Хижину дяди Тома» я прочитал в 23 года, хотя в школе ее проходили в восьмом классе.

В то время произошел еще один забавный случай.

Я взял почитать «Трилогию желаний» Теодора Драйзера. Проходя мимо бара, в котором сидели знакомые пацаны, я остановился поболтать. Возле них околачивался алкоголик почтенных лет. Ну как почтенных… Если мне было лет 20, то ему 35, но выглядел он — не дай бог никому. Он стоял и травил какие-то байки, но, увидев меня, замолчал, посмотрел на книги и сказал:

— О, Драйзер! Я так люблю Драйзера, в молодости просто зачитывался им!

— А кто написал Драйзера? Че это такое? — спросил кто-то из толпы.

— Ой, а я забыл, — ответил этот алкоголик, задумавшись, и посмотрел на меня. — А кто написал Драйзера?

— Пушкин, %#$&$! — не выдержал я и засмеялся.

— Пушкин, а, да, точно, Пушкин, — успокоился алкоголик.

Пушкин написал Драйзера, прекрасно, кто бы мог подумать…

Книги повлияли на мой интеллект, возможность проанализировать, сопоставить, шире посмотреть на ситуацию, но не на жизненный путь.

* * *

Это было время, когда нужно было поступать в институт, 2002 год. В Киеве тогда нельзя было просто так попасть ни в один вуз. Знания и оценки не имели значения, только деньги. Родители при этом очень ценили высшее образование и всегда говорили, что без «корочки» нормальной работы не найти. Поэтому мне очень хотелось ту самую заветную «корочку». При этом я не хотел попусту тратить лучшие годы жизни в армии. Но чтобы поступить в вуз, у нас в семье не было денег.

Проблема состояла еще и в том, что, даже если имелись деньги, нельзя было вот так взять и прийти в приемную комиссию и заплатить. Для этого нужен специальный человек, «блат». Но у родителей таких знакомых не было.

В итоге 11 класс я оканчивал с мыслью, что я должен куда-то поступить, но у нас нет ни денег, ни специального человека, чтобы их заплатить.

Я общался с одним парнем, отец которого работал в Университете им. Шевченко. По статусу это действительно высшее учебное заведение. Так вот, ближе к концу школы я подружился с этим парнем, иногда заходил к нему в гости, и он познакомил меня с отцом.

Тут стоит сказать еще о двух важных людях. Первым из них был сын маминой подруги. Мама любила мне повторять, что он учится, что он молодец, думает о будущем, не в пример мне, вечно гуляющему и прогуливающему. Вторым был отличник из параллельного класса, который без конца участвовал в олимпиадах и собирался поступать на географический факультет — по призванию.

В очередной раз оказавшись в гостях у своего друга и познакомившись с его отцом, я напрямую спросил его, может ли он помочь мне поступить в институт и сколько это может стоить. Собственно, он и поспособствовал, озвучив сумму в 2000 долларов.

Сейчас это небольшие деньги, но тогда папе пришлось их где-то занять и какое-то время еще расплачиваться. Тем не менее это была минимальная сумма, бюджетное отделение, и это был нормальный факультет…

Я выхожу со вступительного экзамена, и у меня 5/5. А в коридоре стоит грустный отличник из параллельного класса. Он прекрасно учился, он выигрывал все олимпиады, и он решил поступать своими силами. Он был из «класса отличников», а я — из «класса с трудом избежавших колонии». Я получил 5/5, а он 3/3. Мне было искренне жаль его, потому что он действительно старался и хотел посвятить профессии свою жизнь. Он заслуживал поступления, как никто другой. Но опять же в этой неправильной системе образования страна потеряла молодого талантливого специалиста.

Другая сенсация произошла, когда «отличился» сын маминой подруги. Меня распирало от юношески-подростковой бравады первого самостоятельного успеха, и я не мог не сказать маме об этом:

— Ты мне всю жизнь ставила его в пример, и куда он поступил? Никуда. А я — в «Шевченка»!

Всю жизнь он был умницей, а я хулиганом, но теперь он нигде не учится, а я стал студентом лучшего университета страны.

Так я размышлял тогда. Конечно, сейчас мне нравится думать, что у них обоих жизнь сложилась хорошо и они ни о чем не жалеют. На данный момент у меня два высших образования, и я в своей жизни не готовился ни к одному экзамену. Я всегда — человек-экспромт, просто потому, что мне так удобней. Если я готовлюсь, то обязательно что-нибудь забуду, стану нервничать и провалю экзамен. Поэтому мне удобней с ходу.

Опять же, главным открытием для меня было то, насколько много решают знакомства. Это, пожалуй, был первый серьезный опыт использования знакомств, да еще с таким выигрышем. Я был в полной эйфории от осознания того, что вот так, запросто, в 16 лет, исключительно на личной коммуникации (не маминой и папиной, а своей!) можно поступить в престижный вуз. При этом факультет не имел значения. Как и для всех, у кого не было кучи денег. Неважно куда, лишь бы куда-то: впрыгнуть, всунуться, да хоть в коммерческий техникум с непонятной аккредитацией. Все ради заветной «корочки».

Да, мне хотелось бы учиться на юридическом. Но для поступления туда нужна была сумма как минимум в четыре раза больше, чем я заплатил, а для закрытия там сессии — примерно столько, сколько стоил «вход» на географический. Да и вряд ли я бы прижился на юрфаке именно в то время, учитывая контингент и финансовое положение моей семьи.

* * *

Тем не менее еще до окончания первого я уже поступил на второе высшее, и, конечно, на юридический факультет. С детства, глядя на папу своего друга, который жил за стенкой, я мечтал стать адвокатом. Мой план на жизнь состоял в том, чтобы получить необходимое образование, а потом устроиться к нему на работу. При этом я понимал, что родители не смогут оплатить мое поступление на юрфак. Ну а я, скорее всего, не смогу ужиться в коллективе «мажоров». Я пытался откладывать деньги и мечтал сперва пробиться в ту реальность, где я — студент юридического факультета, а уже из нее — в ту реальность, где люди зарабатывают деньги, сидя в брюках и рубашках, а не бегая в спортивных костюмах.

Все оказалось несколько иначе, чем я себе представлял. Во-первых, получив бакалавра на географическом, я поступил на второе высшее в Институт Последипломного Образования, в том же университете, однако учеба занимает лишь 3 года. При этом со мной училась отнюдь не только золотая молодежь. Все одногруппники уже имели высшее образование и какую-то должность, и юридическое им было нужно для дальнейшего продвижения по службе или жизни. Другие уже были состоявшимися бизнесменами и учились для того, чтобы понимать больше аспектов своего дела. У такого человека могли быть «Гелендваген» с охраной и золотой «Верту», но он при этом исправно ходил на все пары, потому что это было нужно ему, а не маме с папой и учителям.

Учиться там было, с одной стороны, легко и интересно. Вокруг меня были уже не аспиранты, а люди с практическим опытом, и серьезным. То же касалось и преподавателей, поскольку за их плечами был не только опыт преподавания, но и реальные профессиональные достижения. Скажем, преподаватель «Судебной системы» Виктор Иванович Шишкин был одним из авторов Конституции Украины. Конечно, у таких людей есть множество реальных захватывающих историй, таких людей слушаешь с удовольствием и огромным интересом. Это с одной стороны.

А с другой, параллельно с учебой я устроился на работу к папе моего друга и вдруг понял, что если в прежнем своем окружении я был умным среди глупых, то теперь все наоборот. Да, я пробил свой потолок, я попал в новую, столь желанную реальность, но теперь я ощутил весь объем знаний, утерянных мною в школе. Я ощутил вес каждой непрочитанной, прогулянной книжки. Мне элементарно не хватало информации, чтобы чувствовать себя на равных в этом новом окружении.

Поэтому насколько мне было увлекательно учиться на юриста, настолько же интересно мне стало развиваться еще дальше, выше и быстрее. Я понял,

что должен наверстать пробелы. Чтобы людям со мной было так же интересно, как мне с ними. (Сейчас мне с трудом верится, что когда-то я не мог показать на карте, где находится Япония, но стоит признать, что такое действительно было.)

Я читал исключительно художественную литературу и, скорее всего, просто не смог бы переварить на тот момент книгу по психологии или саморазвитию. Кроме того, рынок подобной литературы тогда еще не был так развит, как сейчас, по крайней мере на русском языке. А даже если были книги зарубежных авторов, то наверняка на языке оригинала, да и вообще труднодоступными для покупки. Даже интернет еще работал не всегда и не везде. Зато в ходу была периодика. Я стал читать журналы и газеты на тему финансов, политики и бизнеса. Я читал «Корреспондент», «Деньги» и даже «Юридическую практику», поскольку работал помощником адвоката.

Я с жадностью и интересом покупал эти издания, читал их, не забывая при этом и про художественную литературу в перерывах. Таким образом, пробивание потолка и выход в новую реальность поначалу не были ознаменованы великими финансовыми результатами. Но я выиграл в другом — стал развиваться по-настоящему (и стараюсь не останавливаться на достигнутом до сих пор).

* * *

В определенный момент я понял, что должен помогать людям и могу это сделать путем наставничества. С возрастом я все чаще стал задумываться о том, что мой жизненный опыт может быть полезен и нужно научиться передавать его максимально эффективно. Поэтому последние несколько лет я обучаюсь у лучших специалистов в этой сфере. При этом я ни в коем случае не хочу и не пытаюсь быть как они. Я не делаю из них кумиров по той простой причине, что практика очень часто расходится с теорией. Я знаю человека, который в силу своего высокого экономического образования решил стать бизнес-тренером. Проблема только в том, что денег у него нет. Он блестящий теоретик, он знает о деньгах все и даже как их заработать — к сожалению, лишь теоретически.

Такая же ситуация бывает и с некоторыми моими лекторами. Я прихожу к ним за инструментами, которые помогут мне передавать мой опыт людям. Я не хватаю бездумно все подряд, а отбираю по крупицам то, что мне подходит, что мне органично, перерабатываю под себя и привношу это в свою практику. Только инструменты. Потому что не может быть для меня образцом тот, у кого нет и половины моего опыта. Зато у него есть инструменты, которые мне нужны.

Однажды на бизнес-тренинге один из присутствующих, человек уже взрослый и состоявшийся, задал вопрос: «А какой должен быть оборот у моей компании, чтобы я зарабатывал деньги?» Вопрос поставил в тупик не только спикера, но и добрую половину аудитории. Тот человек мог бы прийти в магазин и поинтересоваться заодно, каких продуктов ему купить, чтобы в доме появилась вкусная еда. А ведь он уже имел некий капитал, и,

конечно, становится непонятно, каким образом он смог заработать свое состояние.
Будучи подростками мы с приятелями зарабатывали в интернете. Потом я работал продавцом в ларьке, помощником адвоката, юристом в разных фирмах, занимался разными направлениями бизнеса: юриспруденцией, медиа, строительством, недвижимостью. Я бывал и троечником, и отличником. Я был хулиганом, но очень много читал. Импортировал очки из Европы и вкладывался в игорный бизнес. Терял и зарабатывал, но определенным образом выплывал из любой ситуации. Все это опыт. Тот, что я должен передать людям.
Максимально эффективно.

Глава 6. Танго и Кэш

У моего друга всегда было все, о чем может мечтать ребенок: игрушки, приставки, бинокли. Мы еще не знали, что такое «Эмираты», а они уже летали туда отдыхать чартерными рейсами. При этом моему другу ситуацию с отдельным проживанием отца объяснили тем, что ему далеко ездить на работу. Мне было уже лет двенадцать, когда я смеялся над этим: «У тебя папа ездит на машине с охраной, а ты все еще веришь, что ему тяжело добираться в офис?» Мой друг верил.
Если образцом человека и вообще мужчины для меня всегда был только мой папа, то в плане заработка я хотел равняться на отца моего друга. Вдобавок ко всему он был очень харизматичным. И когда я узнал, что он адвокат, сразу же решил, что я тоже должен стать адвокатом. Я хотел ходить в костюме, ездить на джипе и покупать своим детям все, что им захочется, — такой мне представлялась счастливая жизнь.
При этом я и не помышлял о своей практике, а технически все мои мечты должны были реализоваться через трудоустройство в адвокатскую контору отца моего друга.
В будущем я работал на него, и неоднократно. Более того, с моим другом мы не общаемся уже десять лет, а его отец до сих пор иногда звонит мне по каким-то вопросам. Когда-то я хотел, нет, страстно мечтал реализоваться в профессии так же, как он, а теперь он иногда звонит мне, чтобы посоветоваться и решить какой-то вопрос.
Первый раз я обратился к нему по поводу работы в 16 лет, но он меня не принял, потому что не мог меня никем взять. Да,
потом я поступил на юридический и все же устроился к нему помощником адвоката, но это не было моей первой работой.
После школы, параллельно с учебой на географическом, я стал подыскивать работу, чтобы не зависеть от родителей и купить себе машину, например. Варианты были стандартные:
1. Стройка. Тут надо было работать много и тяжело, а заработок был не очень большим. Точнее, может, он и был нормальным для меня на тот момент, но

мне не нравилось конкретно соотношение тяжести труда и зарплаты. Иными словами, я понимал, что такие деньги можно заработать и не надрывая спины.

2. Курьер. Доставок еды и электросамокатов тогда не было, поэтому нужно было развозить документы в разные концы города на общественном транспорте. Деньги плюс-минус те же, но спину надрывать уже необязательно. Здесь нужно было надрывать ноги и носиться как угорелый по всему Киеву по малейшему указанию кого-то там. Учитывая мое отношение к субординации, быть мальчиком на побегушках (в буквальном смысле!) мне не хотелось.

3. Продавец в ларьке. Не нужно надрывать ни спины, ни ног. Не требовалось никуда бегать, только сидеть на месте и, более того, у себя же на районе. Вечерами приходили пацаны, и можно было неплохо провести время с друзьями. На смене ты сам себе хозяин: никто над душой не стоял и не напрягал. Денег — даже поболее.

Выбор был очевиден. И хотя я все равно постоянно искал что-то получше, неизбежно возвращался в ларек. Я понимал, что это просто такой период и без образования мне не светит ничего, кроме подобной работы. Надо просто подождать. В общей сложности я потратил на этот ларек год своей жизни.

* * *

Когда я наконец получил место в конторе у папы друга, как и мечтал, казалось бы, то очень быстро разочаровался не только в этой конкретной работе, но и в профессии в целом.

Меня взяли с зарплатой в 150 долларов, а вокруг я видел уже состоявшихся профессионалов, которые получали до 10 раз больше. Наверное, я должен был, глядя на них, получить невероятную мотивацию к развитию, но вышло все наоборот. Я постоянно слышал их разговоры о том, что им не хватает денег. Я видел, что даже с такой зарплатой они все еще не могут позволить себе ни хорошей квартиры, ни дорогой машины. А выглядели они при этом — не дай бог: взъерошенные волосы, синяки под красными от недосыпа глазами и неизменный стаканчик кофе в руке. По всему было видно, что и ночуют они, в общем-то, здесь же, в офисе. То есть я буду усердно трудиться 5 лет, заработаю себе такую же зарплату, а потом… а потом просто похороню здесь свою жизнь, как и они. Я получу такие же мешки под глазами, а не с деньгами.

Как назло, в противовес этой безрадостной картине с рядовыми сотрудниками отец моего друга приезжал в офис ближе к полудню, а его рабочий день начинался с чтения газет. После этого он некоторое время разговаривал по телефону и затем уезжал по делам. Словно этого мало, одним из наших клиентов была авиакомпания, совладелец которой однажды утром посетил наш офис. Он позвонил своему партнеру и пожурил за то, что время 11 часов, через полчаса встреча в конторе, а тот до сих пор спит. Я не мог поверить своим ушам. Как такое возможно, что совладелец аж целой авиакомпании может спать практически до обеда? Да у него же

дел, должно быть, невпроворот! Если ты хочешь купить виллу, надо работать не покладая рук, ну это же очевидно!
А тут люди, я смотрю, кто в офис приезжает к 11–ти, кто в 11 и вовсе спит, катаются по городу, газетки читают, а имеют больше тех, кто пашет 24/7. Стереотип «больше работаешь — больше зарабатываешь» разрушился буквально на глазах. Оказывается, можно иметь много денег, дорогую машину и при этом настолько свободный график, чтобы ездить друг к другу поболтать.
Что-то здесь было не так. Почему люди так стремились работать на кого-то, а этот кто-то при этом жил в свое удовольствие? Значит, деньги в этом мире распределяются не в соответствии с количеством отработанных часов? Наверное, лучше организовать что-то такое, чтобы получать больше и эффективнее, нежели батрачить как сумасшедший?
Так я познал давнюю истину, что работать нужно не 24 часа, а головой. (Я считаю, что именно этим и определяется успех— возможностью получать удовлетворение от жизни не батрача.)
Второй фактор моего недовольства заключался в разочаровании в самой юриспруденции. Оказалось, что система выстроена не вокруг собственно законодательства, а вокруг знакомств: какие у тебя отношения с судьями; чьи двери ты можешь открыть и какие суммы при этом озвучить.
Будь ты хоть трижды хорошим адвокатом, но без умения наладить контакт никто не станет платить тебе за такую работу. Как говорится, закон обратной силы не имеет. Но вот этот имеет: можешь вообще не быть юристом, а просто нанять парочку толковых специалистов, которые будут за 1000 долларов дружить с кем нужно, и иметь невероятный успех. (Смотри выше, что такое успех.)
Да, у меня уже был опыт создания и использования знакомства, но вот такое адвокатство мне было сложно и непонятно. Впрочем, и 150 долларов мне были неинтересны. А интересовало меня главным образом развитие, которое внезапно остановилось уже через несколько месяцев от начала работы. В число моих обязанностей входило написание различных писем, заявлений и претензий. Все это я освоил достаточно быстро, и мне стало скучно. Я просил расширить круг задач, чтобы развиваться дальше, но никому не было до этого дела. Таким образом, все там трудились из-за зарплаты, а я — ради опыта. И вот теперь, когда я стал профессионалом в деле написания заявлений, стало непонятно, во имя чего я этим занимаюсь.
Учитывая эти три фактора, еще спустя четыре месяца я уволился. Я уже учился на юридическом, имел некий опыт, получил стремление к развитию, но главное, что я приобрел там, — смену моих представлений о работе. Теперь я точно знал, что все это в прошлом: и стройки с ларьками, и письма с заявлениями. Я стал видеть другие перспективы и окончательно утратил интерес к общению с пацанами из моего района. (Сейчас мне скучно смотреть мультики, а тогда стал малозанятен старый круг общения.)
Я жаждал развития и уже не мог сидеть на небольших, пусть и стабильных деньгах. Все, что я мог понять в этой адвокатской конторе, я понял и все, что

мог там заработать, уже заработал. Именно тогда я услышал фразу, которая показалась мне гениальной: лучше ничего не делать, чем делать то, что не нравится. Я решил, что должен уйти, потому что обязан найти что-то новое, а работая в конторе, я ничего свежего не отыщу в силу занятости.

С самого детства я хотел стать адвокатом, равняясь на папу моего друга, и теперь этот маршрут был перестроен. Я ни о чем не жалел, ведь юридическое образование — это отличное подспорье в жизни (которое до сих пор помогает мне понимать законы и строить бизнес). С папой друга мы все равно потом периодически вели вместе какие-то проекты и зарабатывали деньги.

Но все это было потом, а сейчас нужно было двигаться дальше.

* * *

Я ушел в никуда. Но через месяц устроился в компанию, которая занималась международными автомобильными перевозками. Своих машин у них не было, поэтому они зарабатывали посредничеством. У них была база клиентов, которым периодически нужно было отправлять грузы, и был список одиночных дальнобойщиков, которым надлежало эти грузы перевозить. Владельцу этой компании предложили взять несколько фур в лизинг, и он нанял юриста, который занимался бы оформлением документов для этого процесса и расширением компании в целом, включая получение лицензии и т. д. Разумеется, я ничего не понимал в этом, но мой молодой пытливый ум уловил, что я стою у истоков нового направления, которое в перспективе могу возглавить. Опять же, если на предыдущем месте я успел за полгода покрыться паутиной, здесь все было масштабно и интересно. Я чувствовал, что вновь расту.

Здесь произошло то, о чем я говорил во второй главе. Шеф был ровесником моего отца, но тем не менее некоторое время спустя наши рабочие отношения начали превращаться в приятельские. А на самом деле «меня дружили», как я сейчас это называю. Спектр моих обязанностей невероятно расширился. Я «по-дружески» то подбирал персонал, то «по-дружески» проводил собеседования, а то «по-дружески» привлекал к ответственности должников. Одним словом, шеф вешал на меня все, что только мог. В тот момент я думал, что наладил прекрасные отношения с руководством, расту, развиваюсь, да еще и премии за это получаю. Мне казалось, что меня там любят и ценят.

Неизвестно, сколько бы еще продолжалась эта «жизнь в матрице», но наступил 2008 год, а вместе с ним и всемирный экономический кризис. Курс доллара изменился. Все начали экономить, и, естественно, это затронуло не только наших клиентов, но и лизингодателей. Я готовил лицензию для нашей деятельности, но теперь это было не нужно. И тогда шеф сказал буквально следующее:

— Я больше ни за что не могу платить тебе, но если найдешь новых клиентов, будет тебе процент.

Вот так. А я меньше всего на свете хотел быть менеджером по продажам грузоперевозок на проценте. И я ушел. Опять в никуда.
Интересно, что у меня не было ни дополнительного источника дохода, ни серьезных накоплений, но уйти в никуда я не боялся. Ведь очень многие живут в парадигме: «Куда же я пойду, тут зарплата хоть и небольшая, зато стабильная». То есть работа им не нравится, получают они мало, но никуда не уходят, потому что лучше уж так, чем ничего. При этом именно эта деятельность не дает им не только удовлетворения и денег, но и возможности попробовать что-то новое. У меня никогда не было такого страха. Если тут не клеится, значит, мы просто идем искать, где склеится.
— Да куда ты пойдешь? Сейчас везде так! Все закрываются, что ты будешь делать?! — кричал мне шеф вслед, да и не только он, а вообще все.

* * *

Честно, я и сам не знал, что буду делать. Мне хотелось заниматься чем-то новым. Но в моей картине мира для этого сперва нужно было сколотить первоначальный капитал и как минимум открыть что-то типа ИП. Я ж, как-никак, юрист.
Поэтому мне предстояло в очередной раз работать на кого-то. Здесь сыграл на руку кризис. В условиях повсеместного сокращения доходов появилось множество людей и юридических лиц, неспособных теперь оплачивать свои кредиты. Со стороны банковской системы сформировался спрос на взыскание долгов.
Ну а там, где есть спрос, будет и предложение. Оно и появилось — в виде совершенно нового рынка коллекторских услуг. У меня за это время уже успел сформироваться новый круг общения, повыше уровнем, чем мои пацаны. И люди оттуда, из этого нового круга, купили франшизу коллекторского агентства. Оно занималось взысканием долгов как с юридических, так и с физических лиц. И именно вторую нишу было предложено закрыть мне.
Если должником выступала компания, то претензии кредиторов регулировались в суде. Но если кто-то кому-то дал денег в долг под расписку, решать этот вопрос предстояло мне. Это был очень востребованный и доходный бизнес. Мы получали 20 % от суммы оплаченного долга. И работа казалась мне по-своему интересной.
Понимая, что сам я не имею особой возможности воздействия на должников, я постарался сделать процесс максимально эффективным. С этой целью нашел двух сотрудников (тогда еще) милиции, которые, владея удостоверениями и полномочиями, имели больше рычагов воздействия. Мы с парнями называли их за глаза Танго и Кэш, потому что те были именно такими: расстегнутые воротники, золотые цепи на шее и такие же гайки на пальцах.
Я нанял их как своего рода подрядчиков: давал им данные должника, сумму долга и расписку и не особо интересовался, каким образом они выполняют поставленную задачу. Я знал, что они не имеют права являться к

должникам в форме и уж тем более применять физические меры. В остальном что такого плохого они могли сделать? Ну, прийти, показать удостоверения, может быть, пригрозить уголовным преследованием за мошенничество.
Если у человека действительно были деньги на выплату долга, но он просто не хотел с ними расставаться, то он, скорее всего, пугался и всё возвращал. Если он (вот опять же) был хотя бы минимально юридически подкован, то знал, что долговые обязательства не являются основанием для возбуждения уголовного дела. В этом нет злого умысла и состава преступления.
Ну а если у человека действительно настали черные времена и денег у него просто не было, то с ним и вовсе ничего поделать нельзя. Как бы он ни боялся, как бы он ни хотел расплатиться, он просто не может, и всё.
Бывало еще, что попадались такие, кто просто ничего не боялся и мог приклеить свою расписку на лоб Танго и Кэшу, отправив по одному известному адресу. Но такое случалось редко, поскольку, наученные горьким опытом, прежде чем заявиться к должнику, мои подручные по своим каналам добывали максимум информации о человеке.
Они работали очень эффективно, я был вполне доволен. Однако некоторое время спустя, когда мы попривыкли друг к другу и между нами возникло доверие, они стали рассказывать мне, как именно убеждают людей вернуть долг. Тогда я понял, что это не очень хороший бизнес и мои подрядчики все-таки не очень приятные люди. Каждый раз они рассказывали мне всё новые и более изощренные способы взыскания, причем с неизменной гордостью за собственную находчивость. А у меня волосы на голове вставали дыбом.
Например, они расклеивали по всему подъезду объявления вроде:
«Здравствуйте, меня зовут Лена, я ваша соседка из квартиры № 28. Я должна огромную для меня сумму денег. Уважаемые соседи, прошу вас, занесите мне, кто сколько может! Заранее спасибо!»
Все это крепили на самый стойкий клей, прямо на двери квартир. Люди приходили вечером с работы, видели это беспардонное объявление и испорченную дверь. И конечно, отправлялись разбираться в квартиру № 28. Вы представьте — всем подъездом! Лена от стыда краснела и пыталась вразумить соседей, объяснить, что она тут ни при чем. Вот тогда-то появлялись Танго и Кэш, возмущенные не меньше соседей:
— Это что получается, ты и так в долгах, так еще дальше занимаешь?!
Да, это не угрозы, не физическая расправа, и вывозом в лес никто не занимался. Но это все равно насилие — моральное издевательство над людьми, которые и без того находились в сложной жизненной ситуации.
Я объяснял им: человек должен денег, и в норме он обязан выплатить их, после чего спокойно жить дальше. Но как быть в такой ситуации, когда он рассчитался, а весь подъезд продолжает поглядывать на него искоса еще несколько лет? Какая же в этом справедливость?
Я стал думать, как избавиться от нерадивых подрядчиков максимально аккуратно, поскольку, чего греха таить, от обиды они и мне могли бы доставить кучу неприятностей — не менее изощренных.

К счастью, этот период оказался столь же коротким, сколь и прибыльным. Люди, которые действительно имели деньги на выплату долга, очень скоро закончились. Ну а на тех, кто этот заем погасить физически не был способен, этот бизнес продержаться не мог. И прежде чем я успел избавиться от нерадивых подрядчиков, коллекторское агентство закончило свой жизненный путь.

* * *

Однако люди из моего нового круга не унывали, а вслед за ними не вешал нос и я. На этот раз решено было заняться политикой. Ну а что, опять же новая интересная сфера деятельности, и при этом вроде как на благо страны.

Ситуация была следующая: один набирающий обороты политик основал общественную организацию, которая в будущем должна была перерасти в политическую партию (и переросла, в довольно известную, но уже без нас). Именно этим процессом нам и предстояло заняться. И лично мне отдали в ведение крупный район Киева, в котором надлежало вести работу. Я снял там офис под районное отделение нашей общественной организации, и понеслось.

В офисе мы принимали различных активистов и других заинтересованных лиц, развивали и популяризировали будущую партию. Впоследствии я и некоторые другие ребята должны были стать депутатами Районного совета от нашей структуры. Благодаря этой работе я научился выстраивать коммуникацию с любыми людьми. Бывало, что ко мне приходили студенты, готовые за 10 долларов махать флагом на митинге, и просили позвонить им, когда будет очередной митинг. А бывало, что наведывались люди, часы на руке которых стоили как моя Nissan Tiida, — хотели стать нашими спонсорами.

Навык общения с людьми абсолютно любого уровня остался на всю жизнь. (Я могу с президентом разговаривать на равных.) Я нравился всем: и студенту, и человеку, который готов инвестировать сотни тысяч долларов. Я разговаривал с каждым на его языке, на равных, и все они готовы были почти дружить со мной.

Политика оказалась штукой не вполне надежной, а люди, связанные с ней, — не совсем честными. Когда наша общественная организация уже была неплохо развита, благодаря и моему труду, когда она уже переросла в партию, в нее начали спускаться «парашютисты». В политике так называют людей, которых поставили «сверху». Вот вы работаете-работаете, стараетесь, развиваете организацию в надежде на светлое будущее. И вдруг распоряжением сверху материализуется совершенно новый человек, который занимает место чуть выше вас. Он словно десантируется вам на голову, становится если не руководителем, то партнером и совладельцем. Вдруг. А это «вдруг», как правило, неприятно.

Помимо этого, главным-то призом за все наши старания были места в Районном совете. Но опять же вдруг отменили сами Районные советы, и

стало вообще непонятно, для чего тут работать. Да, конечно, нам стали обещать множество других благ взамен, но я уже понимал всю хитрость занимающихся политикой. Я знал, что все эти обещания — это просто обещания, и можно притащить в партию еще сколько угодно сторонников, можно сколько угодно амбразур закрыть собственной грудью и буквально положить себя за Родину и партию, но в итоге все равно останешься ни с чем.

С одним коллегой мы просто ушли оттуда, как обычно в никуда, и стали думать, что же нам делать дальше.

* * *

Прошло всего полтора года, а я уже жил в другой реальности. Причем не в той, которую я себе напридумывал, где я учусь на юридическом и параллельно работаю помощником адвоката у папы моего друга. Я уже не был тем человеком, который все это нафантазировал. Я был другим, и интересы у меня теперь были иные, и круг общения, и возможности. Потому что теперь, если нужно было с кем-то отправляться по делам, за мной приезжала «Ауди», а не «Таврия», из которой наружу отчаянно рвался шансон.

Дальше со мной случился небольшой ступор.

Мой приятель, хоть и был таким же авантюристом, как я, очень быстро стал нотариусом. (Сейчас очень сложно сделать это, но тогда еще было просто, и он, пожалуй, запрыгнул в последний вагон.) Нотариус — это очень скрупулезная, сидячая (на одном месте) работа.

Я какое-то время болтался без дела. Но поскольку нужно было зарабатывать, я от безнадеги устроился на унылую работу в скучную юридическую фирму.

У меня была одна-единственная обязанность — по одинаковой форме составлять претензии одной и той же компании, просто подставляя разные цифры, текст оставался неизменным. Каждый день. Одно и то же. Да, эти цифры нужно было внимательно проверять и сопоставлять. Сейчас это запросто можно отрядить какой-нибудь нейросети, а в те времена этой совершенно механической деятельностью приходилось заниматься самому. Офис находился далеко за городом, и нужно было очень рано встать, чтобы приехать туда, подеградировать и затемно вернуться домой, лишь затем чтобы поспать.

Я понимал, что занимаюсь ерундой. Пусть у меня 1000 долларов зарплаты, хотя меньше двух лет назад я едва стоил 150. Зато я целый день сидел на месте, писал претензии, а на деле просто подставлял новые цифры. Мне было всего 23 года, но время бежало, и все быстрее, а я не только не развивался, но и откатывался назад.

Я не мог придумать, что делать дальше, и лишь пытался объяснить родителям свою неудовлетворенность. Для них это была прекрасная работа: я зарабатывал больше них, при этом стабильно и сидя в тепле. Мама говорила:

— Так люди все так живут! Они все вот также ходят на работу с утра до вечера и имеют два выходных в неделю.
Я не выдержал и уволился, потому что начал почти физически ощущать процесс того, как тупею день за днем.

* * *

Было одно старое государственное предприятие — домостроительный комбинат. Потом его приватизировали, и наряду со старой, еще советской закалки командой появилась новая. Я появился там как представитель как раз новой команды, у которой, конечно же, были негласные конфликты со старой. А у меня были как официальный оклад от предприятия, так и доплата со стороны руководителя новой команды. Я устроился юристом в юридический, собственно, отдел, и эта работа стала последней моей работой по найму.
Начальницей отдела была пожилая женщина, которая даже не пользовалась компьютером. Делопроизводство она вела от руки, на бумаге и прекрасно себя чувствовала. Одной из моих задач была проверка договоров, которые приходили к нам из других отделов, например снабжения. Документ надлежало вычитать, отредактировать и отправить обратно.
Мне приносили стопку договоров, и я без задней мысли за час расправлялся с ними.
— Жень, а тебе сколько договоров за эту неделю пришло на проверку? — спросила меня начальница.
— Ну, штук десять.
— И сколько ты уже проверил и отправил?
— Все, — смело ответил я.
— Зачем это? — вдруг спросила она.
— Что значит «зачем»?
— У нас по регламенту две недели на проверку договоров, вот две недели и проверяй.
— Так а зачем, если я могу сделать это за день?
— Не надо. Сходи, кофе попей, с девочками в бухгалтерии поболтай. Мы всю жизнь делали за две недели, а тут начал за день… Не надо так.
— Почему не надо-то? Сделал и сделал!
Старая команда была старой формации. Позиция их была очень простой: «Нам не платят за объем и скорость! Зато когда договоры накопятся, можно говорить, что нам некогда и у нас завал». Я ответил, что так не хочу, и с этого начались уже внутренние конфликты…
Я окончательно убедился, что никогда не смогу работать где-то на кого-то. Однажды сидел на совещании. А мне нужно принять звонок касательно моего сайта. Он уже приносил мне больше денег, и, конечно, задача по собственному проекту в таких условиях приоритетнее чужого совещания. Поэтому мне не составило труда встать и выйти, если у меня звонит телефон.

— Жень, а где твоя субординация? У нас, вообще-то, совещание, а ты встаешь и выходишь! — возмутилась старушка-начальница.
— У меня важный звонок.
— Какой у тебя может быть важный звонок, если я твоя начальница?
Очередной конфликт, но даже он не был основным.
Мой сайт набирал обороты и требовал все больше времени. Я продолжал быстро проверять и отправлять договоры, писать и отправлять заявления в суд, а потом занимался сайтом. Об этом стало известно всей старой команде. И, невзирая на то, что свою функцию в комбинате я выполнял безукоризненно, мне поставили ультиматум: или работаешь, или уходи заниматься своими делами — совмещать не выйдет. Им было безразлично, что я хорошо выполняю свои обязанности, ведь им не нравилось, что у меня есть еще какой-то доход. Мне кажется, это типичный менталитет советского работника. Сайт никак не мешал моей работе на домостроительном комбинате, но всех раздражало, что у меня есть другие, не менее важные, дела.
В конец концов сайт победил, потому что мне в голову пришла еще одна идея.

Глава 7. Не наплáчýсь

Сайт, которым я занимался параллельно с работой в комбинате, был своего рода агрегатором нотариальных услуг. (Я придумал его, глядя на своего партийного приятеля, который стал нотариусом.)
На сайте была информация о киевских нотариусах: с адресами и графиком работы. Если человек искал в интернете «нотариус Киев», то первым в выдаче оказывался мой сайт. Там можно было выбрать нужный район и подходящее время работы. Я планировал, что нотариусы будут платить мне по 10 долларов за размещение на сайте, а с учетом того, что нотариусов в городе было порядка 1500 человек, заработок предвиделся весьма неплохой.
Однако, как это бывает сплошь и рядом, практика не всегда сходится с теорией, и планировать мы можем все что угодно. Но это всего лишь гадание на кофейной гуще. Потому что нельзя контролировать процессы за рамками нашего планирования. И произойти может что угодно.
Этот урок я усвоил еще в 12 лет, когда, повздорив с одноклассником, мы решили после уроков встретиться за школой и выяснить отношения. По стандартным правилам драка продолжалась до первой крови. Ко мне подошел друг и спросил, не страшно ли мне. Я ответил, что не боюсь, так как у меня есть четкий план: сперва я бью ногой противнику в колено, он присаживается, после чего я дорабатываю уже своим коленом ему в нос, он корчится от боли и истекает кровью из носа. Что может пойти не так? Да все что угодно. Я, например, уже при первом ударе в его колено промахнулся, провалил

ся, а он, в свою очередь, умело отработал локтем на противоходе, и с разбитым носом остался я.
Уняв обиду, на самого себя в первую очередь, за излишнюю самоуверенность и смазанный удар, я принялся анализировать произошедшее. И уже тогда понял, что планировать можно все что угодно, но есть факторы, от которых мы зависим, но на которые не в силах повлиять. Что в жизни, что в бизнесе — все одно: любое прогнозирование есть угадывание, поэтому нужно всегда иметь планы Б, В и Г.
На самом деле, мне платили далеко не все, а некоторые воспринимали мое предложение и вовсе агрессивно. В итоге сайт приносил порядка 1000 долларов в месяц пассивного дохода. При этом он не был делом одного дня.
Я заплатил разработчику за создание сайта, затем бесплатно стал приглашать туда нотариусов, при этом сам я платил за раскрутку сайта. Как только он стал входить в первую десятку в выдаче, я начал потихоньку брать деньги за размещение. К тому моменту прошло уже 4 месяца, как я занимался сайтом, и пока что он только пожирал мои деньги, так как стоило лишь на пару дней задержать платеж «Гуглу», так сайт сразу же выпадал из топ-10 выдачи.
Я верил в перспективу получить со временем хороший пассивный доход, но прямо сейчас сайт требовал постоянных и немалых вложений. Собственно, поэтому я и устроился на работу в злополучный домостроительный комбинат. Когда же стал брать деньги с нотариусов, то потихонечку, по чуть-чуть. Кто-то платил, кто-то нет. И вот уже под занавес работы в комбинате мне пришла идея сделать на главной странице топ нотариусов.
Фотографии пятерых лучших красовались на главной, но каждая из них приносила уже не 10 долларов, а 20. Казалось бы, ну топ и топ, что тут такого. Оказалось, что моя идея даже лучше, чем я думал. Дело в том, что нотариусы — это, как правило, женщины, и они пересекаются на курсах повышения квалификации, съездах нотариальной палаты, у них свой тесный мирок, где все друг друга знают.
Мне стали звонить:
— Добрый день, а вот моя подружка размещена у вас на главной странице. А что я могу сделать, чтобы оказаться там выше нее?
Женщины такие женщины.
Они могли заплатить мне 20 долларов, ну а я ради такого дела расширил топ-5 до топ-20. Я не планировал этого, но так вышло, что нотариусы стали конкурировать друг с другом за более высокое место рейтинга (Ну а мне уже не надо было маяться в домостроительном комбинате.)

* * *

Сейчас я понимаю, что если тему сайта мне, сам того не зная, подкинул мой партийный товарищ, то вот сама затея с заработком в интернете берет свое начало в детстве.

Когда нам было лет 13–14, у моего друга появился интернет. Это было медленное, допотопное dial-up соединение через телефонную линию, а оплачивалось все это с помощью специальных карт.

Мы придумали первый нехитрый бизнес: регистрировались на сайте знакомств под видом миловидной девушки, а когда с ней кто-то хотел познакомиться, просили подтвердить серьезность своих намерений и пополнить счет для оплаты связи. Буквально за пару дней счет был пополнен на месяц вперед. Ну а сайт заблокировал нашу страницу с предупреждением об уголовной ответственности за мошенничество. Конечно, никто не собирался никого привлекать, да и законодательной базы для этого на тот момент не существовало, но мне, чтобы «завязать», было достаточно и этого. С махинациями было покончено.

Тем не менее периодически мне в голову приходили какие-то дурацкие идеи сиюминутного обогащения для покупки петард, чипсов и сухариков. Странно, что, понимая всю сложность финансовой ситуации в семье, я нес эти деньги в ближайший ларек, а не домой, чтобы хоть как-то помочь родителям. При этом я все равно сторонился дел, явно пахнущих криминалом. Наверняка сказались и воспитание, и привитое мне на уровне инстинктов умение отделять просто не очень правильное от совсем уж запредельно плохого.

Скажем, я мог подработать мытьем машин, но когда пацаны предложили машины охранять, я отказался. Схема была очень простая. Подходили к дяденьке на авто:

— Здрасьте, посторожить вашу машину?

— Спасибо, не надо.

Возвращался дяденька, а у машины колесо проколото. В следующий раз он платил 5 рублей, чтобы обнаружить колеса в целости и сохранности. Вроде бы по малолетству за такое ничего и не было бы, но я воспринимал это как сущий криминал и потому не связывался.

Таким образом, понятно, почему я к 25 годам додумался до сайта с нотариусами.

Но и это еще не все. Ведь агрегатор услуг — это что? Посредничество, сведение заказчика с исполнителем. И такой опыт у меня тоже был.

На первом курсе географического факультета предстояло сдавать экзамен по химии, с которой я был, мягко говоря, не в ладах. К счастью, у меня был приятель, у которого с химией сложилась такая химия, что Университет им. Шевченко прислал письмо в школу с приглашением на факультет химии!

Экзамен проходил в огромной потоковой аудитории, поэтому мой друг мог запросто туда зайти и помочь. Он взялся решать мой вариант и через 6 минут (это было настолько невероятно, что я запомнил) отдал листок с готовым заданием.

— Это что? — спросил я.

— Всё, — улыбнулся он.

— Так не надо, это будет пятерка. Препод не дурак, он знает, что я сам так не решу! Сделай мне, пожалуйста, на четыре.

Он сделал пару ошибок и вручил мне «хороший» листок вместо «отличного». Несмотря на размер аудитории, некоторые стали замечать, что я сижу подозрительно довольный, и стали интересоваться почему. Я стал отвечать, что за определенную сумму решу любой вариант. С разных концов аудитории к нам потянулись листочки с вложенными деньгами. Приятель решал задачи, а я собирал и считал купюры. Мы тогда неплохо заработали и после экзамена поровну разделили капитал.

Химия — специфический предмет, и мало кто из тех, для кого она не является профильным предметом, знает ее в достаточном объеме. Большинству людей она нужна только ради экзамена на первом курсе, после чего ее забывают уже насовсем. Поэтому я считаю такой способ заработка честным: мы никого не дурили, мы просто продали знания того, у кого они есть, тем, у кого их нет. Я думаю, что придумай такое моя дочь, я бы похвалил ее за смекалку.

Конечно, предыдущее поколение не оценило бы, потому что «оценки надо зарабатывать своими знаниями». Я считаю, что университет дает в первую очередь коммуникабельность и умение решать вопросы. Взять, к примеру, юридический факультет. Его выпускники ни в коем случае не знают всех законов, но они всегда в курсе, где их посмотреть. В наше время так легко получить доступ к нужной информации, что нет смысла держать ее в голове, учить, зубрить — в любой момент в твоем кармане находятся все знания мира разом. Разумеется, это касается не всех специальностей. Я бы очень не хотел, чтобы студенты медицинского или летного училища рассуждали подобным образом.

* * *

Мой товарищ по партии тем временем не скучал, он вел нотариальную деятельность и на очередном повышении квалификации познакомился с нотариусом из Тернополя. Тот пожаловался, что очень устал от своей работы, от низкого дохода, и уже начал подумывать о том, чтобы стать стоматологом, потому что все деньги мира там. (Недальновидный, конечно, оказался нотариус, лучше бы решил стать программистом.)

Так возникла идея открыть маленькую юридическую фирму. Сначала одну, затем он позвал меня. И вот так, по долям, мы стали открывать небольшие юридические фирмочки одну за другой.

С одной стороны, было сложно найти достаточно квалифицированного специалиста, имеющего при этом низкий доход. Искать приходилось в регионах. А когда нужный человек находился, нужно было еще и уговаривать (!) его бросить свое «ничего» в Днепропетровской области и переехать в столицу. В то же время проблем, например с клиентами, не было, так как в большом городе всегда найдутся люди с какими-то проблемами и вопросами правового характера.

Таким образом, после решения организационных вопросов с поиском и подбором помещения, покупки мебели и оргтехники, переезда специалиста, нам оставалось лишь приезжать за деньгами.

В какой-то период, когда у меня набралось 5 таких офисов, мой рабочий день сводился к тому, что утром я приезжал в первый, пил кофе, разговаривал, потом ехал во второй, в третий, а вечером приезжал домой веселый, с сумкой денег. Единственный момент: во избежание конкуренции между филиалами моей сети приходилось «размещать» их подальше друг от друга.

Такая работа была мне по душе. Я и сам мог бы оказывать юридические услуги, но я понял, что лучше иметь 30 % с пяти офисов, чем 100 % с одного себя. Пришло понимание, что организовать чью-то работу и получать с этого деньги гораздо прибыльнее и приятнее, чем работать самому.

Однако вскоре я столкнулся с отрицательной стороной этого бизнеса, который можно охарактеризовать как простой человеческий фактор.

— Женечка! Спасибо тебе огромное! Как хорошо, что я тебя встретил! Наконец-то я нормально зарабатываю, моя жизнь полностью изменилась! — говорили они, едва оказавшись в своем новом офисе после переезда.

Спустя полгода риторика менялась:

— Слушай, денег что-то мало. Ты можешь взять на себя продвижение, чтобы увеличить поток клиентов?

Еще полгода спустя они понимали, что заработали за это время миллион, и если бы не приходилось отдавать мне часть прибыли, то было бы полтора. При этом эти люди лучше меня знали закон и понимали, что все наше взаимодействие строится лишь на моем к ним доверии и их благодарности мне. Поэтому больше года никто из них не держался. Подзаработав денег, они снимали себе другой офис и просто уезжали. В некоторых случаях провоцировали конфликт между нами. Так или иначе, мы расставались.

И я понял, что это очень недолговечный, одноразовый бизнес. Нужно было срочно придумать что-то новое, потому что возвращаться в наем мне уже не хотелось.

* * *

Попутно разворачивалась уже упомянутая мной история о друге детства, который, потеряв работу, стал моим партнером по юридическому бизнесу. И вот теперь мне нужно было позаботиться не только о себе, но и о нем.

Он хотел половину прибыли с чего бы то ни было, ну а я хотел принципиально другой, свободный от юриспруденции, красивый, чистый и экологичный бизнес. И вот так у нас появился журнал.

На открытие журнала в одном из лучших клубов Киева мы пригласили множество местных артистов. И в целом по тем временам мероприятие оказалось довольно-таки масштабным.

Поначалу я думал, что мы будем писать интересный контент, станем читаемым и популярным изданием, а рекламодатели с радостью понесут нам деньги.

На практике же оказалось, что рекламодатель в большинстве случаев и рад бы заплатить, но не мог, потому что дорого. И рассчитывались бартером. Причем бартером зачастую сумасшедшим. Например, медицинская

клиника предлагала нам пачку сертификатов на очищение кишечника. Проще говоря, я ставил их рекламу, а они мне — клизму. То есть бартером были не швейцарские часы и ювелирные изделия, а всякий хлам. Единственным толковым рекламодателем оказались дизайнеры одежды, которые за статью в журнале могли сшить платье на заказ. Весь остальной бартер девать было решительно некуда.

А при этом нужно было печатать журнал и распространять его. Это требовало вложений. Благо юридический бизнес все еще приносил какой-то доход. Но все это теперь уходило в журнал. Менеджеры пытались продавать рекламу, но у них ничего не получалось. Другие способы продвижения не давали результата. Это было веселое время, нас всюду приглашали на различные мероприятия, презентации, но денег все это не приносило. Мы постоянно вкладывали собственные средства, но журнал не выходил даже на самоокупаемость.

Поэтому мы решили провести конкурс красоты и привлечь внимание к журналу. В качестве приза — фото на обложке.

* * *

Мы начали подготовку к мероприятию. Нужно было подобрать площадку. Один известный в Киеве промоутер распустил слух о том, что у него эксклюзивное соглашение со всеми клубами. И по вопросу проведения каких-либо мероприятий в любом из них нужно обращаться к нему. Я не совсем понял, зачем мне посредник по пути к клубу, и пришел к руководству заведения лично. Оказалось, что они сами готовы заплатить нам деньги, поскольку мероприятие привлечет много посетителей и они сделают кассу. Музыкантов при этом я приглашал по бартеру. Причем, когда на конкурс приехали мои друзья и знакомые, все они думали, что я плачу за аренду площадки, а на самом деле клуб платил мне.

Помню, ко мне подошла одна из девушек:

— Я слышала, у вас конкурс. А сколько стоит выиграть?

Я так удивился, потому что это было из разряда «а так можно, что ли?» Разумеется, никакого прейскуранта у меня в голове не было, и, ткнув пальцем в небо, я назвал ей случайную сумму в 2500 долларов.

— О, нормальная цена, как у всех, я согласна. У меня при себе только 500, остальное завтра, хорошо?

Я понял, что на этом можно отлично заработать.

И буквально уже через дней 60 у нас были конкурсы «Мисс…» каждого месяца. Май, июнь, июль и т. д. — в лучших клубах Киева. При этом заведение платило мне за проведение мероприятия, поскольку я приглашал музыкантов, и люди приходили не только ради красивых девушек, но и ради выступлений, делая кассу клубу. Победительницы платили за победу, ну а я попутно учредил и другие номинации: «Вице-мисс», «Приз зрительских симпатий».

Иногда на конкурсы приходили мои знакомые и друзья. Я бронировал для них VIP-столики, они сидели, отдыхали и порой после мероприятия говорили мне:
— Наверное, так дорого заплатил за аренду! — не подозревая, что на самом деле и клуб платит мне за сделанную выручку, и девушки за победу в конкурсе.
Потом я обратил внимание, что некоторые девушки постоянно участвуют в каждом конкурсе, но при этом не пытаются покупать себе призовые места. В целом, конечно, мы не афишировали коммерческую сторону победы. Но постоянные участницы просто не могли этого не знать. Мне стало интересно, для чего они заходят в конкурс, если не для победы.
— Анжела, слушай, а почему ты постоянно участвуешь в конкурсе? Ты же, наверное, знаешь, что все призовые места продаются.
— Так я хожу по подиуму, меня видят люди, знакомятся со мной, пишут, а я повышаю свою цену.
Например, приезжали в Украину какие-нибудь нефтяники из ближнего зарубежья, звонили в модельное агентство и заказывали на свое мероприятие девушек. Причем девушки им нужны были не простые, а известные. Агентство доставало мой журнал и показывало мол, есть у нас девушки с обложки, но они стоят вдвое дороже. Таких девочек могли заказать в Москву, Казахстан, Арабские Эмираты. И они всегда стоили дороже «обычных», потому что побывали на обложке журнала.
Таким образом, практически все девушки-модели были заняты в сфере эскорт-услуг и уже сам факт участия в конкурсе красоты был для них отличным подспорьем. Меня никогда не интересовал этот бизнес, и я не имел к нему отношения, но обеспечивал его рекламой. Я подумал, что в таком случае почему бы не брать деньги и за участие? Скажем, 100 долларов? Так и пошло: клуб платил за мероприятие, девушки — за участие, за победу, за утешительные номинации. И таким образом журнал стал приносить нормальный доход.

* * *

Я никогда даже не задумывался о том, чтобы влезть в эскорт-сервис. Да, я был близок к нему, обеспечивал их рекламой и мог бы заняться этим, но нет — я наслушался достаточно историй. В кино часто можно увидеть, как шейхи с ходу дарят девочкам колье и аккуратно целуют. Иногда девушки, глядя на это, даже шутят: «Эх, чем-то я не тем в жизни занимаюсь, надо было в эскорт идти, ха-ха-ха!» Только вот вся штука в том, что на самом деле все не так. Все гораздо хуже. Все намного пакостнее. Все в разы страшнее.
К девушкам там относятся как к дерьму, и через год, максимум полтора, у них начинаются серьезные психологические проблемы. Они не могут в принципе себя чувствовать нормально, поэтому в этой сфере постоянная текучка: год-два и в утиль, год-два — и в утиль. Во-первых, постоянная… хм… эксплуатация сказывается на здоровье, а во-вторых, у них происходит своего рода профессиональная деформация ввиду постоянных унижений.

Да, возможно, кто-то за деньги может стерпеть что угодно и в любом количестве, но это не значит, что оно пройдет бесследно, не оставив травм.
Я слышал много таких историй из первых уст. Вот они ездили в Дубай, в дом к какому-нибудь местному «полушейху». Каждый день девушек стоил порядка 1000 долларов, но при этом без права говорить «нет» и отказываться от чего бы то ни было. «Полушейх» там, как правило, не один, а в компании пятнадцати друзей — таких же титулованных или каких-нибудь бизнесменов из Франции, которые привезли свои долбаные очки. Они могли пить, нюхать и делать с девочками все, что им заблагорассудится, — каждый по отдельности или все вместе. Неважно, что ею только что воспользовались двое-трое, она вышла из комнаты, и ее захотел четвертый-пятый-шестой, она не имела права сказать «нет». Устала, больно, неприемлемо — этих понятий просто не существовало.
Я слышал историю, когда после такого марафона одну девушку заставили играть в отвратительную игру: она должна была сидеть с открытым ртом, а они по очереди плевали в нее, соревнуясь, кто попадет. А она не могла не играть, не могла отказаться. Если они хотели плевать ей в рот, нужно было сидеть, терпеть и ждать, когда они наиграются.
Хорошая новость — за это, возможно, будут чаевые. Деньги там не считают. Бывало, что эти просто кидали на стол пачку долларов и уходили, а девчонки просто распихивали эти деньги себе кто куда смог. Да, поэтому они приезжали оттуда с неплохим заработком, но, повторюсь, даже столь сомнительное счастье, оно весьма и весьма скоротечно.
Например, у нас в конкурсе участвовала одна девушка, с которой мы чисто по-человечески неплохо общались. Она зарабатывала в так называемых яхт-турах. Это ровно то же самое, что описано выше. Только на яхте где-нибудь, где бывало порядка десяти гостей и столько же девушек. Она говорила:
— Да, я зарабатываю там отличные деньги, но по возвращении я неделю не выхожу из спальни. Просто не выхожу!
У нее была трехкомнатная квартира в центре Киева и хорошая машина, она приезжала к родителям в провинцию с роскошными подарками и на «Лексусе» с личным водителем. Они думали, что она успешная бизнесвумен, а на самом деле она неделю назад не могла ходить, потому что все болит, и не могла даже смотреть на себя в зеркало. У нее травмы: и физические, и психологические, и нужно время, чтобы восстановиться. Это страшная обратная сторона той золотой медали, глядя на блеск и красоту которой иной раз молодые девушки хотя бы на секунду, но задумываются: «А что, если…»
Если и случались иной раз какие-то истории, которые возможно слушать без отвращения, то здесь, у нас, в отечестве. Например, одна из наших участниц была очень дорогой эскортницей в Киеве. Задумайтесь, в Эмиратах девочки получали 1000 долларов в день, а один только вечер этой в Киеве стоил 3500. Так вот, у нее был постоянный клиент, но пожилой — дяденьке было уже за 70. Раз в неделю или две она приезжала к нему домой.

Они вместе ужинали, общались. Она знала четыре языка, была начитанная и интересная, могла сыграть ему на фортепиано. Потом они ложились спать, а утром он расплачивался, и его водитель отвозил ее домой. Ну ладно-ладно, в один из четырех визитов у них мог быть какой-нибудь секс после дозы виагры. Не суть. Таких случаев — единицы.

В основном в этой сфере девочкам приходилось терпеть унижения и натуральную, адскую, жесткую жесть, и в первую очередь это касалось именно больших… эм-м-м… мероприятий, когда собиралось несколько человек и несколько же девочек. Как правило, в Киеве был какой-то организатор, который отправлял туда девчонок, и с ними ехал своего рода менеджер, чтобы проконтролировать, что клиент остался доволен.

В случае чего менеджер звонил организатору:

— Яна сказала, что устала, ей больно и она больше не хочет! Клиент говорит, что Яна сейчас выйдет за борт, а они поплывут дальше, ну и вообще, все мы пойдем на четыре веселые английские буквы!

А что делать? Организатор лично звонил Яне и убеждал:

— Яночка, соберись, выйди. Ты же всех нас погубишь. Выйди и продолжи, я тебе прошу. Да-да, само собой, больше ездить не будешь! Ну если только не захочешь… Все-все, молчу! Просто выйди и закончи сегодняшний вечер.

Кто знал, что взбредет заказчикам в голову, они ведь могли захотеть в рот не только поплевать. Некоторые девушки не выдерживали и срывались прямо во время тусовки, пытались сдать назад, но уже поздно, они не имели права сказать «нет». Те, кто поустойчивее, продолжали терпеть эту грязь и мерзость, но даже их не хватало дольше чем на пару лет.

А самое главное, как потом жить? Как построить нормальные отношения? Все же думают, что поработают немного, пока юны, а потом найдут себе мужчину мечты. Опять же, их интересуют мужчины высокого положения, но как раз таки для таких мужчин не составляет никакого труда выяснить, участвовала ли избранница в эскорте. Они и так все стоят «на карандаше» у компетентных органов, поэтому все их темное прошлое очень быстро становится общеизвестным фактом.

Мало кто из девчонок впоследствии удачно выходил замуж и строил хорошие, нормальные семьи. В основном большой сиюминутный заработок оборачивался для них несчастной жизнью на многие годы вперед.

Так что нет, какими бы вкусными, свободными от запаха пыли ни были эти деньги, я ни разу не задумывался о том, чтобы зарабатывать на этом. У меня самого дочь, и я не хочу быть причастным к несчастью сотен молодых девчонок. Они прекрасно справятся с этим и сами, без меня.

* * *

Со временем я освоил искусство бартера. Оказалось, что, если уметь им пользоваться, он приносит куда большую пользу, чем просто очищение кишечника. Я размещал в журнале рекламу автосалона, дизайнера одежды и студии красоты, получая от них взамен хорошую красивую машину, модное платье и услуги визажиста и парикмахера. При участии наших

прекрасных девушек из всего этого получались классные фотосессии. Разумеется, девушки платили за участие и попадали в журнал уже и без всяких конкурсов. Журнал стал приносить хороший доход.
Причем наши фотосессии попадали и в другие журналы. Девушки платили нам по 500 долларов за съемку, а в одной такой их, как правило, участвовало 5–6 человек. У нас был штат менеджеров, которые искали красавиц в соцсетях, в модельных агентствах, предлагали фотосессии. Иногда девушки прилетали из Москвы.
— Почему ты прилетела сюда? Неужели это удобно?
— У вас дешевле, а моим клиентам в Эмиратах без разницы, российский это журнал или украинский.
Когда в стране начались первые серьезные проблемы и Луганск оказался под обстрелом, основатель журнала был вынужден перебраться в Киев, поскольку оставаться в родном городе было просто опасно. Он приехал и предложил дальше двигаться вместе, уже здесь.
Вместе с ним мы придумали, помимо сессий, и другие тематические фотопроекты, что привело к открытию собственной студии, в которой в дальнейшем проходили все съемки. Затем мы устали сотрудничать с модельными агентствами и решили открыть свое собственное. Всегда находились люди, которые хотели работать в этом бизнесе, и таким образом на базе журнала мы выстроили целую структуру, своего рода производство полного цикла.
Немного погодя мы поняли, что фотографии можно размещать не только в журнале, и стали оптом скупать места на билбордах. Скажем, по 100 долларов в месяц. При этом девушки платили уже 1000 долларов, чтобы попасть на билборд. Суть была в том, что дизайнер оформлял эту рекламу как обложку нашего журнала с фото красавицы на ней. Это стало пользоваться популярностью. Потому что ехала девушка, например, со своим женихом, и: «Смотри, я на обложке журнала!» Никто не обращал внимания, что никакой обложки на самом деле нет. Одно только это предприятие стало приносить столько денег, что никакая реклама в журнале уже была неинтересна. Издание стало приносить отличный доход.
— Рекламы у тебя в журнале не так много, печать стоит дорого. На чем вы зарабатываете? — спрашивали меня знакомые.
Никто не понимал, откуда столько денег, и не знал, что абсолютно любая девушка, которая появляется рядом с названием нашего журнала, платит за это.
Однажды ко мне пришла девушка, с которой мы сотрудничали по бартеру:
— Жень, у тебя же послезавтра конкурс красоты?
— Ну да.
— У тебя там «Мисс», «Вице-мисс» и «Мисс зрительских симпатий», правильно?
— Правильно.
— Нужно учредить номинацию «Мисс Туризм», в которой призом будет путевка в Эмираты, и я должна победить — После этого протянула руку и

продолжила — Вот путевка, вот 300 долларов и вот я. Ты заработаешь деньги и повысишь рейтинг среди участниц, так как у вас еще и путевки разыгрываются, оказывается.
— Отлично! — согласился я — Мне все подходит, но тебе-то это зачем? Ты купила себе путевку, заплатила мне 300 долларов и послезавтра выиграешь конкурс, но зачем?
— Понимаешь, в Киеве у меня есть парень, а в Дубае живет Ахмед, который дает мне деньги на бизнес и уже три недели зовет меня к себе. Я же не могу объяснить своему парню, зачем мне вдруг лететь в Эмираты одной — После этого она показала на путевку в моих руках — Там вылет на следующий же день после конкурса, мой молодой человек просто не успеет купить путевку и для себя. Я скажу, что выиграла и как же не поехать, поэтому он не станет волноваться, а Ахмед порадуется, и я привезу денег.
— Хорошо, — сказал я, впечатленный ее смекалкой, — даже я бы до такого додумался!
— А то! Мы, женщины, — хитрый народ!
Когда я покупал журнал, то и представить себе не мог, что именно он обеспечит мне основной доход. Я думал, что буду тихо-мирно зарабатывать на продаже рекламы и, может быть, найду себе что-то еще. В конце концов, мои юристы перестали приносить доход вовсе, а журнал смог полностью обеспечить меня.

* * *

После Крыма и Донбасса мой юридический бизнес перестал приносить доход практически полностью и интерес к мероприятиям, которые проводил наш журнал, тоже стал угасать. Разумеется, мало кто пойдет в клуб смотреть на девушек в бикини, когда в стране идет война. Если раньше на конкурсы приходило как минимум 700 человек, клуб делал приличную кассу, от которой платил мне 1500–2000 долларов, то теперь все это закончилось. Пару раз приходило буквально 30–50 человек, зал пустой, кассы нет. И естественно, клуб не мог мне заплатить.
Был период, когда деньги шли буквально отовсюду и, более того, самостоятельно, без усилий с моей стороны. Я не мог и вообразить, что начнется война, умрет юридический бизнес и журнал, который я купил ради продажи рекламы в нем, начнет приносить такой доход. Самым неожиданным образом! Всегда есть какая-то возможность извлечь выгоду, возможность, которой сразу не видно.
Если бы мы не догадались расширить журнал до конкурсов красоты, фотосессий, продаж мест девушкам, то он оказался бы таким же убыточным, как в самом начале. Первые полгода своего существования это был совершенно дотационный проект, который съедал кучу денег. И было абсолютно непонятно, когда же наконец он станет приносить прибыль, начнет ли вообще и почему у нас ничего не получается.
Никто не хотел платить нам за рекламу, все желали бартер, притом для нас бесполезный, ненужный.

Нельзя в такой ситуации отчаиваться и бросать то, что уже есть. Всегда можно перепрофилироваться, сменить вектор, выкрутиться и найти выход даже тогда, когда кажется, что это невозможно. Просто нужно понять, каким образом сменить вектор, куда его перенаправить и что для этого необходимо сделать.
Таким образом, журнал просуществовал довольно долго, и угас он потому, что я его забросил.

* * *

Вообще, нужно быть собранным, не расслабляться и серьезно относиться ко всему, что связано с работой, особенно с собственным бизнесом.
Да, работая в найме, я любил выходные. Вот получил деньги, а потом начинается: то Пасха, то майские, погоды стоят, я вам доложу-с, презамечательнейшие. Грех жизни-то не радоваться. Уже потом все это стало раздражать.
Когда я работал в строительстве, нужно было сделать вывеску для отдела продаж. Хорошую, уличную, приятную глазу, большую, заметную, с подсветкой. Я обзвонил кучу компаний, которые занимались наружной рекламой и производством вывесок:
— Вы не могли бы приехать на замеры?
— Так сегодня же 9 Мая!
— А вы на Парад идете? — спросил я.
— Нет, но все равно, давайте уж послезавтра.
— Нет, не «давайте».
В конце концов мне удалось найти парня, который, не раздумывая ответил, что приедет 40 сорок минут, и все сделал.
Это работа. При чем тут 9 Мая? При чем тут Яблочный Спас? Ах да, вы же еще не знаете про этот светлый праздник!
— Так, у нас мероприятие на носу, подготовь, пожалуйста, афишу, — попросил я дизайнера одним самым обыкновенным, казалось бы, рабочим днем.
— Так сегодня же Яблочный Спас! — сообщил он мне.
— Ну и что? — искренне не понял я.
— Так это религиозный праздник, работать нельзя!
— Серьезно? — я прямо-таки восхитился этому. — Иконы от твоих действий мироточить не начнут.

* * *

Вспомнил об этом, потому что всегда и везде найдутся любители не работать, по всякому поводу. Здесь, на Кипре, этих бесконечных государственных праздников куда как меньше и в целом нормально. Но изредка бывает, что и здесь вся жизнь замирает практически на неделю и просто невозможно добиться ни от кого никакой деятельности.
Прошло уже больше двух лет с тех пор, как мы переехали сюда. Без особых денег и планов.

Многие интересовались, как можно было уехать просто так, и им казалось, что есть какая-то подоплека, какой-то вариант, обоснование, план Б. А на самом деле я совершенно не знал, что мне делать здесь. Просто я должен был уехать куда-нибудь.
В Киеве начались сильные обстрелы, перебои с электроснабжением и отоплением. Я приходил домой, а дочка, кутаясь в одеяло, читала книжку при свете фонаря. Я занимался строительством, но теперь шла полноценная война, и, конечно, никто больше не покупал жилье. Нет смысла приобретать дом, в который в любой момент может прилететь снаряд. Если без толку покупать дом, то и строить его тоже, в общем, без толку.
Деньги подходили к концу (опять), и сперва мы поехали в Грузию, в Батуми. Мне всегда нравилось отдыхать там, но я понял, что жить там не смогу. Хай Бог милує, есть у нас такая присказка. Раньше все мы были частью одного государства, но это прошло. Мы просто разные, и это нормально.
Мы — разные страны, народы, менталитет. Пусть на меня не обидится ни один грузин и их земля. Просто она оказалась не моим местом. Мне лично Грузия не подошла, но именно в том, что касается жизни там. Все равно она останется для меня одним из любимейших мест для отдыха.
Потом мы приехали сюда, на Кипр. И поначалу было очень тяжело. Чтобы снять квартиру, необходимо было единовременно оплатить 4 месяца. Поэтому сразу по приезде я лишился 4000 долларов только на этом. Уже через месяц нужно платить снова, а заработка не было. Я начал думать о том, что потрачу последние остатки на то, чтобы уехать и отсюда. Мне все еще приходили какие-то деньги из Украины, но их было так мало, по понятным причинам.
В какой-то момент на меня вновь снизошло озарение. И вот год спустя у меня здесь три квартиры: в одной я живу, другая ожидает своего покупателя, а третья достроится в следующем году. Дай Боже.

Глава 8. Очки, контузия и туфельки принцессы

«Мед — это очень уж странный предмет, всякая вещь или есть, или нет. А мед... я никак не пойму, в чем секрет. Мед если есть, то его сразу нет».
Винни-Пух

В старших классах моя классная руководительница задала сочинение на тему «Кем я вижу себя в 30 лет». Я написал, что встречаю свой тридцатый день рождения в кругу семьи, со своими детьми. У меня есть квартира, загородный дом и, конечно, святая святых тех лет — большой черный джип.
И действительно, случилось так, что свое тридцатилетие я отмечал в хорошем дорогом загородном комплексе, с аниматорами и фейерверком. У меня только-только родилась дочь, и приехал я на праздник на своем большом сером джипе, из своей квартиры... точно не помню, а может быть,

из своего таунхауса в пригороде (не уверен, откуда я туда приехал, ведь у меня было и то и другое).
Прошло еще немного времени, как вдруг меня настиг пресловутый кризис среднего возраста, свойственный всем мужчинам.
Я избавился от всех своих проектов, разрушил весь свой бизнес, забросил журнал, снял квартиру для нас с дочерью и зажил на широкую ногу на все те деньги, что у меня уже были. Долгих полтора года я в буквальном смысле ничего
не делал. И может быть, продолжал бы и дальше, если бы банально не кончились деньги. Более того, мне пришлось продать дом, чтобы расплатиться с накопившимися долгами.
Я просто не видел смысла в жизни. Да, есть квартира, дом, машина. Но для чего это все? Восемь лет я кирпич за кирпичом строил свою жизнь такой, какой увидел ее тогда, в том сочинении. Где-то на ощупь, где-то на глаз, но строил, и у меня все получалось. Я радовался, тащил в дом, в семью каждую копеечку. Понадобилось лишь несколько секунд, чтобы похоронить эти восемь лет, потому что никакого счастья мне эти блага не принесли.
А теперь мне было 32 года, и я вовсе перестал что-либо делать. Все дни проходили в праздности и веселье, которые, впрочем, тоже не приносили счастья. Зато я, по крайней мере, не обманывал себя, не убеждал в том, что счастлив.
Восемь лет прошли впустую, и я даже не знаю зачем. Был ли смысл дальше рвать душу, стремиться, достигать? Какая гарантия, что следующие 8 лет сделают меня счастливым? Я не понимал, зачем делать что-то дальше, и вообще — зачем жить. У меня было все, что я хотел, а я все равно был несчастен. Мне было грустно. Мне все надоело. Мне ничего не хотелось, и я не понимал, зачем это все нужно.
Мой партнер из Луганска, Олег, с которым у нас тогда был совместный бизнес, как-то потом спрашивал меня:
— Так ты в итоге понял, что тогда случилось с тобой? Почему ты все разрушил и...
— Нет, я до сих пор не понял, и, более того, я устал в этом рыться, я уже и не хочу ничего понимать.
Просто я впал в депрессию, от всего избавился и не понимал, как жить дальше. Видимо, добившись чего-то, я потерял себя, но потом нашел. Обрел себя вновь. Я был там, как и многие другие, как и те, кому еще только предстоит там побывать, кто туда даже не собирается, но может попасть в любой момент. Это было ужасно, и я хочу помочь выбраться оттуда тем, кто...

* * *

Как-то раз я потерял относительно много денег. Сейчас это кажется мало, но в момент, когда это было все, что есть, то казалось, все-таки ощутимо, независимо от размера суммы. В моем случае речь шла про 50 000 долларов. Представьте, что вы живете и деньги у вас есть, но вот вы неудачно

вложили, и их нет. Все, что осталось после, — это коробки с очками на 30 000, но уже евро. А денег нет: нисколько, никаких, вообще. Вроде бы что-то имеется, а вроде и нет: очки — это тоже ведь странный предмет. (Извините за стихи.)

Еще во времена журнала я познакомился с одним французом, которого звали Микель. Это был высокий, статный, симпатичный мужчина, чем-то похож на Алена Делона. Конечно же, успешный и при деньгах. У него был свой бизнес в Украине, и, помимо этого, он был представителем какой-то крупной компании. Мы познакомились на каком-то мероприятии, и я даже пригласил его в жюри конкурса красоты. (Когда в нем заседает красивый богатый француз, это добавляет баллов.) К тому же он дарил участницам хорошую французскую косметику, а мне почему-то доставались солнцезащитные очки Black Shadow и Ray-Ban. У нас завязались приятельские отношения.

Как-то раз, в 2019 году, он предложил:

— Женя, а у тебя есть деньги?

— Вопрос занятный, — ответил я, почесывая затылок. — А ты с какой целью интересуешься?

— Смотри, ты же помнишь, что я занимался оптикой — солнцезащитной и оправами для очков с диоптриями?

— Ну, помню, — ответил я, вспоминая его подарки.

— А помнишь, у меня была девушка?

— Ну вот это уже не особо.

— В общем, она мне изменила, я год был в депрессии, ничего не делал, только горевал, пил и зализывал раны. Так вышло, что я пропил и проел за это время все свои оборотные средства.

— Так, и…

— Но у меня остались хорошие поставщики во Франции и куча покупателей здесь, в Украине. Я в этом бизнесе 17 лет, у меня все схвачено. Давай откроем компанию, на твои деньги купим партию очков и продадим здесь?

Я заинтересовался и сел послушать внимательнее. Он показал мне накладные и договоры. Бизнес у него действительно был неплохой: очки во Франции за 10 долларов, магазину в Украине продавать уже за 20–30, а тот своим покупателям — за 30–50. Даже с учетом доставки и таможенных расходов цифры на выходе оставались весьма интригующими. Причем объем сбыта тоже был неплохим: каждый магазин в среднем покупал на 2000 долларов. Казалось более чем реальным за полгода превратить мои 50 000 в 100 000 — легко и просто, особенно в сезон. Чем француз и предложил незамедлительно заняться, чтобы успеть выйти на продажи аккурат к нужной поре.

Я согласился, и, в общем-то, без особых сомнений. Микель был старше меня, казалось, такой солидный дяденька, со значительным опытом в этой сфере, к тому же я видел документы с цифрами. Более того, он показал мне переписки по электронной почте и в мессенджерах со своими поставщиками, задал вопрос по поводу новых коллекций, и ему ответили.

Таким образом, все выглядело чисто и никаких подозрений не вызывало. В то время как мне уже становилось немного скучно. Я как раз завершил некоторые проекты и готов был вкладывать средства в столь любимые мной развитие и получение прибыли.
Мы зарегистрировали новую компанию, доли в уставном капитале которой составляли 60/40 в его пользу. При этом я был директором и внес свои 50 000 долларов в качестве возвратной финансовой помощи. На эти деньги мы должны были закупить товар, продать его — и так до тех пор, пока я не верну свои вложения, после чего вся дальнейшая прибыль будет делиться пополам. Собственно, мы так и поступили, закупив товар во Франции у двух поставщиков. Когда очки пришли, Микель сказал:
— Отлично! Теперь давай наймем парочку менеджеров, которые будут ездить по регионам и продавать оптику.
— Нет, Микель, — ответил я ему, поскольку ничем выдающимся не был занят и хотел сам разобраться в нюансах новой для себя деятельности — Давай менеджеров нанимать не будем. Первый сезон сами прокатимся по регионам, презентуем коллекции, чтобы я понял, как все это работает. Заодно и ты освежишь свои навыки и научишь меня всем тонкостям.
Далее мы садились в машину и разъезжали по Украине: во Львов, Ивано-Франковск, Тернополь. И в каждом городе мы обходили два-три магазина, делали на месте презентацию, а затем, вернувшись домой, отправляли почтой весь товар, который они заказали.
Уже вскоре меня стали посещать тревожные сомнения в новом партнере. Взрослый мужчина, разведен, во Франции у него взрослая уже дочь, в Украине он живет около 5 лет и порядка 17 лет занимается продажей оптики. При всем этом каждые 15 минут пути я слышал что-нибудь вроде:
— Женя, я хочу есть.
— Женя, мне нужно в туалет.
— Женя, я хочу покурить.
— Женя, у меня зарядка не работает.
— Женя, у меня ноготь сломался!
Если ехать предстояло три часа, мы ехали все четыре с половиной, потому что ему постоянно хотелось есть, пить, курить и пи́сать. Я насторожился:
— Микель, ты же взрослый мужчина. Может, мы уже будем вести себя соответственно? Это же работа!
— Все, я устал, давай сегодня никуда не пойдем, я устал, — говорил он мне после визита в 1 (прописью: один) магазин.
— Еще только два часа дня, мы можем успеть заскочить еще в парочку.
— Нет, прошу, я уже очень устал.
Меня это нервировало, но я успокаивал себя тем, что это временные трудности. В конце концов, это была моя инициатива — продавать самим. И нужно потерпеть один сезон, а в дальнейшем мы и правда наймем менеджеров и я избавлюсь наконец от необходимости кататься по всей стране с этим потрясающим штурманом. Однако прежде чем я смог бы

нанять менеджеров, я должен был узнать на практике, как работает этот бизнес, чтобы затем контролировать работу наемных продавцов.
Спустя месяц у Микеля появились новые капризы, на этот раз финансовые:
— Женя, мы уже столько ездим, а мне нужно платить за квартиру и аренду машины, нужно делать прическу, а у меня нет денег!
— Ну и? — спросил я, стараясь заранее не раздражаться и следить за дорогой.
— Ну так давай ты будешь платить мне зарплату?
— Подожди-ка, с какой стати? Я ведь не нанимал тебя на работу! У нас совместный бизнес, в который я вложил деньги, а теперь еще должен и платить тебе зарплату? Что еще? Ты говори, не стесняйся.
— Ну у тебя же есть деньги!
— У меня может быть все что угодно. Но у нас есть договоренность, которая не подразумевает, что у тебя должна быть зарплата. Я езжу вместе с тобой, оплачиваю эти путешествия из собственного кармана.
— Так а давай ты будешь платить зарплату и мне, и себе с той прибыли, что мы получаем.
— У нас пока нет прибыли. Я забираю то, что уже вложил, а все, что будет потом, мы пускаем в оборот на закупку новой партии товара. Какая может быть зарплата тебе и мне?
Начались ссоры. Он никак не мог понять, что никто не обязан его содержать. Мы договорились создать компанию, условились, что я вложу деньги для покупки первой партии товара, определились, что первоочередная задача — вернуть мои вложения, а последующую прибыль вложить в следующую закупку. Я никак не мог взять в толк, почему столь очевидное неочевидно для такого, казалось бы, умудренного опытом человека.
— Женя, смотри! — опять случилась истерика — У меня уже прическа некрасивая! Я должен постричься, а ты мне не даешь денег!
— Мигель, ну ей-богу, ты ведешь себя как моя бывшая. Я и не должен давать тебе деньги на прическу. Мы решили завести совместный бизнес, а не семью. Какое мне дело, красивая у тебя прическа или нет?
— Женя! Я звонил маме, и она подтвердила, что ты должен давать мне деньги, потому что мне надо на что-то кушать!
— Серьезно? Твоя мама подтвердила? Ну, это весомый аргумент! Возможно, тебе стоило вести дела исключительно с мамой?
Прошло еще немного времени, и, отчаявшись получить денег с помощью подростковых истерик, Микель решил сменить тактику, хотя направление мысли в целом осталось тем же:
— Женя, ну хорошо, но хотя бы одолжить мне денег ты можешь? — спросил он, показывая гневные сообщения владельца жилья, который требовал своевременной оплаты аренды.
— Ну, одолжить могу, — сдался я.
— Это в долг! С будущей прибыли ты у меня вычтешь.
Время шло, сезон был в разгаре, но продажи внезапно сильно упали. Если первые командировки были весьма успешными, теперь у нас с каждым

разом покупали всё меньше и меньше. А аппетиты Микеля тем временем росли:
— Я подумываю купить квартиру в ипотеку. Можешь дать мне 10 тысяч долларов на первоначальный взнос в счет будущей прибыли?
— Нет конечно, не могу.
— Как же так? Мне нужна квартира, чтобы можно было водить женщин!
Чуть позже я уехал в Черногорию на две недели, а когда вернулся, то отправился к клиентам, чтобы забрать деньги за товар. Оказалось, что Микель уже позаботился об этом. Я заехал к другим, к третьим — и везде: «Так Микель уже все забрал». Я позвонил ему:
— А почему ты не говоришь мне, что уже забрал все деньги? Это, знаешь, выглядит как воровство.
— А что я должен был делать? Сам уехал, денег мне не оставил, а мне ведь нужно на что-то жить. Разумеется, я съездил и взял немного денег.
Я расценил это как воровство. Дело было даже не в том, что в первую очередь мы договаривались отбить мои вложения, а в том, что это деньги компании, но никак не его личные. Мы стали постоянно ссориться уже довольно серьезно, что привело к бунту на корабле:
— Раз ты не хочешь давать мне деньги, вынужден тебе напомнить, что мне принадлежит 60 % компании, а тебе — всего 40 %. Поэтому я решаю, что будет с компанией, забираю контроль над расчетными счетами и весь товар, а ты останешься ни с чем.
— Ты серьезно так думаешь? — спокойно спросил я, имея за плечами юридическое образование и реальный опыт в этой сфере, в отличие от него.
— Да, я так думаю! Я главный в компании, а ты будешь наказан!
Конечно, в американских фильмах так оно и бывает. Держатель 51 % акций корпорации может заявить о своем лидерстве на собрании директоров, пока по истечении десяти секунд его не пристрелит какой-нибудь вышедший из строя робот. В жизни все иначе, и именно поэтому мои 50 000 долларов были внесены как возвратная финансовая помощь, и именно поэтому я был директором компании. Он назначается совместным решением учредителей, то есть нас Микелем. И только консолидированным решением можно снять полномочия с директора, то есть, с меня. Видимо, Микель был не силен в наших законах, поэтому пошел в банк и к нотариусу, чтобы лишить меня контроля над счетом, полномочий, доли в компании.
В то же время я занимался тем, что следовало сделать до начала совместного бизнеса, — проверкой партнера. Оказалось, что я у него далеко не первый инвестор. Главное открытие для меня было в том, что я узнал причину внезапного падения продаж.
Все магазины делятся на два типа: у одних настолько большой ассортимент, что они покупают и продают всё подряд, зарабатывая на больших объемах и быстром обороте средств; другие магазины изначально берут только качественный, дорогой товар и спокойно его реализуют.

В наших первых командировках Микель направлял меня в магазины первого типа, которые скупают все подряд, не заботясь о тенденциях. Благодаря чему у меня создалось впечатление, что продажи идут хорошо и у этого бизнеса прекрасное, светлое будущее. Именно в этот период он клянчил и пытался одолжить у меня денег, потому что на тот момент они еще были. При этом он знал, что такие безразличные к актуальности ассортимента покупатели скоро закончатся, ну а он, набрав определенную сумму в счет будущей прибыли, сможет, в принципе, и откланяться. Причем Микель пытался одолжить достаточно крупные суммы, 10–15 тысяч долларов.

Я нашел тех, с кем француз уже проворачивал подобную схему. Более того, отыскал тех, у кого он просто украл деньги. Воспользовался доступом к счету, спер деньги и уехал. А вот на мне схема дала сбой.

В итоге мы расстались — я Микеля выгнал. Но остался с очками на 30 000 долларов, которые никто не хотел покупать. Я приезжал с ними в магазины, а их менеджеры просто молча смотрели на мой товар. Мне очень понравилась фраза владельца магазина оптики в Днепропетровске:

— У нас в таких даже не хоронят. Где вы это взяли?

В нормальных магазинах надо мной просто смеялись, спрашивая, где я взял такие очки и кто занимался подбором коллекций. У меня был чемодан с образцами, с которым я объездил половину Украины, но так и не смог ничего продать.

Прошло уже несколько лет, а мне до сих пор иногда приходят небольшие деньги из разных магазинов по всей стране. Я просто отдал туда очки на реализацию. И магазин платит мне за товар только в случае продажи (а не заранее за всю партию). Очки оказались настолько плохи, что вот уже несколько лет их не могут продать. По моим оценкам, на данный момент все еще не распродано товара на сумму порядка 10 000 долларов.

* * *

В тот момент я оказался в ситуации, когда все свои сбережения вложил в этот бизнес. А что не вложил, то просто проел, прожил. Я остался без источника дохода с горой очков в коробках, которыми была уставлена комната моей дочери. Вот это был сложный период.

Да, я проверил все документы, но моя ошибка была в том, что следовало убедиться в качестве товара. Купить небольшую партию, съездить с ней в магазин, показать экспертам. Но я доверился Микелю и его словам. Я потом еще много чего узнал о нем. Документы же с хорошими продажами, которые он показывал мне в самом начале, были от магазинов из прошлых его афер с другими инвесторами. Он оказался человеком крайне сомнительной репутации. Ну а я был теперь в полном отчаянии. Я не знал, на что мне жить, куда девать все очки и чем заниматься. Потому что начало любой деятельности требовало инвестиций, а мне больше нечего было вкладывать. Ну, кроме очков.

Как-то я рассказывал эту историю старшему товарищу, и он поведал мне такую вещь:
— А знаешь, у меня по молодости такая же ситуация была, только с минеральной водой. Я купил три фуры европейской минералки на перепродажу, но здесь ее никто не купил. Зато я теперь никогда не делаю бизнес на свои деньги.
— Что значит не делаешь на свои? — недоуменно спросил я.
— Ну, посмотри. Допустим, пришел к тебе этот Микель, предложил заняться очками. Но ты же мог привлечь чужие деньги? Да, сейчас вы потеряли бы чьи-то средства, и это было бы общей проблемой. Но, по крайней мере, тебе было бы на что жить и ночами ты бы не смотрел в потолок.
В потолок я и правда смотрел каждую ночь. Мы жили вдвоем с дочерью, и она не знала о моих проблемах. Не могла даже предположить их наличие. В то же время я всегда старался держать марку, не мог ударить в грязь лицом перед собственной дочерью. Но тогда я не знал, чем кормить ее, поэтому стал по ночам таксовать, ну а днем пытался продать хоть сколько-нибудь очков. Например, ездил из Киева в Харьков, приезжал, остался там на ночь, потом обратно. На все у меня ушло 300 долларов, а продал я только на 400 или вовсе нисколько.

* * *

Это сложно объяснить, но когда живешь в отрезанном от всего городе, в котором идут бои, ты попадаешь в другой мир. Все прежние дела и обязанности исчезают и больше не давят на тебя. Магазины закрыты, мосты взорваны, еды нет, и совершенно не важно, сколько у тебя денег. Не имеет значения, сколько стоит твой спортивный костюм, если ты ползаешь в нем по чердакам и подвалам, в пыли и грязи.
Я покинул Ирпень в тот день, когда он был оккупирован, но затем мне пришлось вернуться ради документов, что хранились в нашем офисе. Мне пришлось найти и уговорить военных, которые должны были меня сопровождать на том основании, что я был волонтером и много помогал им. Они надели на меня бронежилет, каску и дали автомат. Перед поездкой мне позвонила супруга моего товарища, у которого дом был неподалеку от моего:
— Я слышала, ты едешь в Ирпень? Можешь привезти мне кое-что из нашего дома?
— Что именно?
— Я пришлю фото, но очень прошу тебя, не отказывай мне.
Она прислала мне фотографию… пары женских туфель Jimmy Choo. Вопрос стоял не в деньгах. Мой товарищ мог бы купить ей еще тысячу таких. Но именно эта пара была ее самой любимой. Я не мог отказать, равно как и не мог обещать, что привезу их. Я сказал лишь, что постараюсь.
Военные не хотели ехать в наш жилой комплекс, поскольку он еще не был разминирован. Офис тоже сгорел, и никакие документы из него вытащить уже было нельзя. Я сообщил военным, что мне нужно забрать кое-что из

дома. Группа осталась на улице прикрывать, а я с одним сопровождающим отправился внутрь.
— Я иду впереди, — сразу сказал он. — Смотрю, чтобы не было растяжек, а ты иди за мной, аккуратно.
— Хорошо…
— Друже, а что мы ищем?
— Скажу, когда найдем, — ответил я, понимая, что, если скажу правду, он мне сразу прикладом нос сломает.
Я зашел в квартиру, потом в гардеробную и нашел нужную коробку. Заглянул внутрь — они. С невозмутимым видом вышел к сопровождающему. Он посмотрел на меня, на коробку, затем еще раз в том же порядке. И я прочел недоумение в его глазах.
— Там документы.
— Хорошо, пошли.
Мы спустились на улицу. Остальные увидели в моих руках обувную коробку и смерили уже знакомым мне взглядом.
— Там документы.
— Ладно, пошли.
Итого: мы приехали на оккупированную территорию, все еще заминированную, чтобы спасти туфельки.
Спустя три дня мне позвонил мой товарищ:
— Жека! Я только что узнал о ее просьбе! Прости, она совершенно не подумала о риске, что там люди гибнут!
— Да ладно тебе, все в порядке, — ответил я.
Не всем людям было понятно, что там происходит на самом деле, и при этом во мне взыграла непонятная тяга к авантюризму и приключениям. Эта просьба показалась мне милой: залезть в заминированный дом и спасти туфельки принцессы. Я все равно собирался туда, в наш офис на самом въезде в комплекс. Так почему бы не пробраться в дом за туфельками? Пожалуй, если бы я смог ответить на этот вопрос, то знал бы ответ и на другой. Почему я не уехал из Ирпеня, когда началась война? Все ведь уехали.

* * *

Когда началась война, моя дочь была в гостях у дальних родственников. Вскоре они вместе отбыли в Европу, ну а мои родители оставались в Киеве. Несмотря на то что Ирпень находится под Киевом, в столице все равно было спокойнее, поэтому я мог не переживать за своих родных — все они были как минимум в большей безопасности, чем я сам.
При этом мне было хорошо. Это странно, но если бы сейчас появился волшебник, который бы предложил на недельку вернуть меня в произвольный период жизни, я бы выбрал именно этот. Я бы отправился в Ирпень во время начала войны.
Я вступил в ряды волонтеров, мы патрулировали город, эвакуировали людей. Мне было интересно там находиться, и мне было хорошо, несмотря ни на что. Я расслабился как никогда. Просто вдруг все дела, которые висели

надо мной дамокловым мечом, исчезли, и осталась лишь простая игра: выживешь или нет. Почему-то я был уверен, что со мной ничего не случится. И я просто играл в эту новую интересную игру.

В жилом комплексе был человек, который был нашим координатором от ВСУ (Вооруженных сил Украины). Однажды утром мы собирались эвакуировать жителей нашего ЖК. Мы помогали им добраться до взорванного моста, а дальше они отправлялись в самостоятельный поход. Я увидел, как наш координатор ссорится со своей женой. Она тоже уезжала вместе с детьми и просила его поехать с ними. Он отвечал, что не может, поскольку кто-то должен помочь людям и добить остатки ДРГ.

Я помогал людям собираться, и следить за перипетиями их семейной жизни мне было некогда. Буквально полчаса спустя, когда я вывел на улицу очередную группу, увидел, как координатор, бледный и перепуганный, идет с чемоданом к машине. В этот момент я понял, что жена не смогла его уговорить, но это за нее сделало что-то другое. Мужчине, видимо, сообщили какую-то настолько пугающую информацию, что все доводы и принципы, которые он приводил супруге меньше часа назад, теперь не имели никакого значения даже для него самого.

— А ты что, уезжаешь? — спросил я его.

— Да, — он потупил взор и засеменил с этим своим чемоданчиком к машине.

— Ты не понимаешь, что происходит? — спросил кто-то из моих «пассажиров», увидевший эту сцену. — Может, и ты уедешь?

Не успел этот разговор состояться, как наш двор накрыло минометным огнем. Мины сыпались веером отовсюду. Недалеко от меня упала одна из них, и меня швырнуло об стену. Как мне потом рассказали, я быстренько поднялся и мы скатились в подвал.

Обстрел был сильным, но когда он закончился и мы вышли из подвала, я увидел, что моя машина каким-то чудом уцелела, а та стена, о которую меня швырнуло, вся оказалась в осколках. Я до сих пор не понимаю, благодаря какой магии в меня не попал ни один. Выжившие погрузились в уцелевшие машины, и мы уехали оттуда. А сразу вслед за нами в город вошли танки.

* * *

В дороге я понял, как невыносимо болит мой глаз, словно его проткнули шилом, и что я им ничего не вижу. Так же сильно болело ухо и не слышало. Уровень адреналина в крови снизился, и пришла боль. Я, вероятно, получил какую-то легкую контузию. Но придавать этому значения было решительно некогда.

Дороги перекрыты, повсюду машины, военная техника, и непонятно, что делать. А ехать можно было только в Винницу. Все машины стекались на одну дорогу и вставали там. Путь, который в мирное время занимал пару часов, теперь растянулся на долгие, бесконечные сутки.

Заправки не работали, бензина не было. Я ходил по соседним машинам и просил поделиться топливом. Ослепнув при этом на один глаз, я думал, что

просто сойду с ума. В тот же день бомбили Харьков, и поток машин оттуда тоже стремился в Винницу, что усиливало трафик еще больше.
Там было огромное количество людей, и невозможно было нигде остановиться, снять номер, переночевать. В итоге нас приютила женщина, у которой была двухкомнатная квартира, а сын ушел на фронт.
Стоило мне лишь немного расслабиться, как меня накрыло: я лежал около четырех дней, вставал, только чтобы поесть, и вновь проваливался в сон.
Как только пришел в себя, поехал в клинику. Глаз по-прежнему сильно болел, и я ничего не видел. Я очень боялся потерять зрение насовсем. Но врач уверил меня, что это чисто механическое повреждение и как только оно пройдет, зрение вернется.
Я решительно не знал, что делать, и просто впал в ступор.
Вот я сидел в Виннице дома у каких-то людей. Мне предлагали поехать в Западную Украину. Но я понимал, что и там мы точно так же будем сидеть дома у каких-то людей.
Ирпень уже оккупирован, и больше там ничего нет, поэтому возвращаться нет смысла. Многие мои знакомые погибли, потому что их застрелили сразу на выезде из города. Теоретически можно поехать в Европу. Но опять же зачем?
Когда все разъехались, я наконец вышел из ступора и отправился к родителям в Киев.

* * *

Добравшись до места, я стал списываться со своими знакомыми, и один из них сообщил мне, что есть волонтерская организация, в которой можно помочь девушке, руководящей ею. Она тоже была юристом. И я возглавил эту организацию наряду с ней. Мы принимали зарубежную гуманитарную помощь, развозили ее нуждающимся, заняли брошенное кафе и открыли там кухню. Иногда люди писали в соцсетях и спрашивали, нет ли гелей для душа или шампуней, потому что нечем мыться.
В Ирпене на тот момент уже не было ни света, ни воды. Люди ходили в лес, чтобы набрать ее в ручье. В Киеве до сих пор продолжали работать некоторые магазины, но с перебоями, да и денег у людей не было. Многие просто уехали на запад. Город опустел.
По долгу волонтерской «службы» я ездил по городу и повсюду видел кадры из постапокалиптического фильма: ни людей, ни машин, только блокпосты и военные. В этой странной атмосфере была своя особая романтика.
Мы принимали поезда с гуманитарной помощью и разгружали вагоны. Да, это было нетипичным для меня занятием. Но я лично целыми днями разгружал эти вагоны. С открытием кухни девушки-добровольцы занялись готовкой, и все, кто хотел, могли просто прийти туда за горячей едой. Бывало, что появлялись прилично одетые люди, стеснялись, мялись и все же вынужденно спрашивали:
— А что это у вас здесь? — и видно было, что их рот наполнен слюной.
— Вот, садитесь, поешьте борщ, — отвечали девчонки.

— У меня денег нет, — виновато говорили они.
— Так мы же волонтеры, присаживайтесь!
Самые обычные люди, у которых была работа, стабильный доход, теперь вынуждены были искать себе пропитание, просить и стесняться. Мы развозили еду пенсионерам, малообеспеченным. Кроме того, на дворе уже стоял март, но по-прежнему было холодно. Поэтому мы развозили еще и одежду. Я сам уехал из Ирпеня в спортивном костюме, не имея никаких других вещей при себе, и купить их было, конечно, негде. Поэтому я взял себе одежду на смену, джинсы.
Это продолжалось около месяца. Я жил у родителей, но с утра до вечера занимался волонтерской деятельностью. Потом, в конце апреля — начале мая, люди начали потихоньку возвращаться в Киев, поскольку уже перестали бояться. Ближе к лету стали работать некоторые рестораны и даже клубы (в рамках комендантского часа, само собой). Мой интерес к волонтерству стал угасать, поскольку я перестал чувствовать, что действительно помогаю людям.
Люди вернулись, а вместе с ними в город вернулись пробки. При этом толком ничего не работало, не было понятно, что будет дальше. И каждое утро все просыпались и смотрели, куда ночью были прилеты и насколько это далеко от их дома. Конечно, если сидеть без дела, то запросто можно сойти с ума.
В волонтерстве я чувствовал полезность моей жизни. Не для кого-то конкретного, а просто ощущал, что существую не зря. Я могу делать что-то, влиять на что-то, и это не просто слова, а реальная польза. Мне не нужна была чья-либо благодарность: мы не были героями, и мне были безразличны какие-то похвалы. Просто я осознавал, что то, что я делаю, достойно и полезно. Ты не зря прожил один день, не зря прожил второй день, не зря прожил третий. Вечером приходил домой без сил, доставал телефон, а там сообщение: «Евгений, спасибо! Получили от вас еду! Мы вам так благодарны, пир на весь двор! Спасибо большое!»
«Пожалуйста», — отвечал я и засыпал со спокойной душой.

* * *

В начале мая из Европы вернулась моя дочь, и мы стали жить у моих родителей. В то время у меня заканчивались деньги, которые были привезены еще из Ирпеня, и никаких новых не появлялось. Однажды мы гуляли с дочкой в парке, а она, привычная к тому, что папа все может, просила меня купить ей то да се.
— Котик, у меня деньги заканчиваются, — сказал я. — Смотри, война идет уже несколько месяцев, и я пока ничего не заработал. Время сейчас такое сложное. Давай, будем экономнее тратить деньги.
— Хорошо, — согласилась она и задумалась, а через некоторое время спросила: — Пап, а ты умеешь борщ варить?
— Не-а.

— Зря, — флегматично сообщила она и еще больше задумалась, а через некоторое время спросила вновь: — Папа, а ты из глины умеешь лепить?
— Нет. Подожди, ты что, придумываешь, как мне заработать денег?
— Ну конечно!
— Мы со всем справимся, Котик.
Ей 7 было лет, но ее поколение уже иное, с другим мышлением — не получать, а делать. Она не думала о том, чтобы устроиться на работу, где будут платить. Она размышляла, как выручить деньги самому. Ни я в 7 лет, ни мои родители даже не задумались бы об этом. Мы решили бы найти работу.
После разговора с дочерью я понял, что в Украине уже ничего не заработаю. Потому что мой основной доход — продажи объектов строительства. И пройдет еще много лет, прежде чем эта сфера восстановится на нормальный уровень.
Таким образом, я прикинул, что в Батуми неплохой рынок недвижимости, и в июле уехал. Не прижившись там, уже в октябре я вернулся в Киев, под постоянные обстрелы энергетической инфраструктуры.
В октябре было уже достаточно холодно, начались перебои с электропитанием, вслед за которым останавливались и котельные. Ноябрь, декабрь… Я пришел домой, а дочь сидела с фонариком, укутанная в три халата, и читала книгу…
К тому времени я четко понимал, что война не закончится. Летом еще были надежды и все говорили: «Вот, сейчас они сядут, они договорятся, что-то придумают». А потом я услышал, что министры обороны стран НАТО договорились каждый месяц встречаться в городе Рамштайн в Германии для обсуждения текущей ситуации.
Если кто-то решает встречаться каждый месяц и обсуждать войну, вряд ли стоит ждать, что она закончится через пару месяцев. Пока шла эта долгая холодная осень, я лишь убедился в этом.
Я понял, что нужно выбрать какую-то страну и уехать вместе с дочерью подальше от всего этого ужаса. При этом я столкнулся с гневом окружающих:
— Ты уезжаешь, а здесь война! Ты должен остаться здесь!
— Кому я должен? Остаться — и что? Бегать, прыгать по окопам, когда у меня ребенок сидит в холоде, без света и полуголодный?
Я понимал, что моя обязанность — увезти дочь, обеспечить ее комфортными условиями, едой, образованием, дать возможность нормально жить, расти и развиваться, помогать родителям. А не оставаться на войне и кричать «ура». Я понимал, что в моей голове уже много чего есть, что не даст мне умереть с голоду. Я в любом случае найду способ сделать так, чтобы все было хорошо.

* * *

Когда на Кипре у меня закончились деньги на аренду квартиры и машины, я стал ездить на общественном транспорте, забитом людьми.

Был момент, когда я на мгновенье пожалел о своем отъезде. В Украине мне не надо было платить ни за квартиру, ни за машину, а имея в кармане какие-то несчастные 5000 долларов, я мог растягивать их, придумать что-то. Теперь же я потратил последние деньги, и ради чего? Где я теперь? Что за дауншифтинг с откатом на три жизни назад?

Оказалось, что можно без проблем обнулиться в любом возрасте и начать все заново. Как говорил один казахский бизнес-спикер: «Трудом праведным не наживешь палат каменных». Это значит, что деньги даются тогда, когда ты оцениваешь риски и берешь ответственность на себя. Поэтому бояться точно не стоило.

Единственное что — я потерял первые три месяца впустую, потому что связался не с теми людьми, когда приехал сюда. Доверился в очередной раз тем, кто рассказывает одно, а по факту являет собой совершенно иное.

Вернуться домой я тоже не мог. Я же уехал, уже сделал выбор. А через три месяца вернулся, да еще и без денег? Тогда уже точно только в окопе сидеть, потому что никакой другой пользы от себя ждать не стоило.

Нужно было остаться и довести начатое до конца. Я нашел порядочных людей, и после этого все пошло хорошо.

Наработанный за всю жизнь опыт давал возможность, оказавшись где угодно, в любых обстоятельствах, не остаться без денег. Я понимал, что, даже если сейчас здесь все заглохнет, со своей головой и опытом я смогу поддерживать аналогичный уровень жизни в любом другом месте. Это своего рода некий внутренний ранг.

Несколько лет назад, во время одной поездки в небольшой провинциальный городок, меня спросили:

— А какая у тебя зарплата?

— Мне не платят зарплату, — ответил я.

— А где деньги берешь?

— Зарабатываю.

— Так а кто деньги платит?

— Клиенты.

Я был в небольшом городе, и там люди просто не понимали, как же так. В их представлении кто-то должен взять за тебя ответственность и платить тебе зарплату.

Теперь знакомые иногда спрашивают меня:

— А сколько там платят, на Кипре?

— Я не знаю.

Я просто не знаю, сколько здесь кто кому платит. Потому что я зарабатываю так, как зарабатываю. Когда к вам приходит это понимание, что вам в принципе никто не должен платить, что вы можете просто брать и сами себе делать деньги, то уже в любом месте и с любой суммой сможете обеспечить себя стабильным доходом.

Потому что надо не искать того, кто тебе будет платить зарплату, а искать, как сделать деньги. Это чуть-чуть другая история. Из разряда: ты работаешь, чтобы были деньги, а я делаю деньги, чтобы неработать, — мы разные.

Глава 9а

Ценность ценностей

Я знаю, что в часть моих историй тяжело поверить. В некоторые моменты моя жизнь похожа на фильм, но это, к сожалению, не фильм.

Обычно я стараюсь не распространяться о своей жизни, потому что многие просто не могут понять, почему все складывается именно так. Как бы то ни было, складывается хорошо. Заканчивается хорошо.

Однажды я беседовал с человеком, так скажем, из области, связанной с эзотерикой, и когда разговор зашел о жизненном пути, он сказал мне:

— Ты сам все это выбрал, поэтому все будет нормально.

— Когда я это все выбрал?! Не может такого быть!

— Может, — ответил он: — Мы сами выбираем себе определенный сценарий и подсознательно следуем ему.

— Я — нет. Если б я и выбирал, то взял бы жизнь среднестатистического олигарха, у которого много денег и нет проблем. Вот такую ерунду бы не выбирал! — Естественно, это была шутка, но с долей правды.

— Выбирал-выбирал. Собственно, ты ее и выбрал, потом поймешь.

Сейчас я понимаю, что моя жизнь действительно складывалась так, как должна была. Будь у меня сейчас возможность переписать какие-то эпизоды моей жизни,

я бы ничего не правил. Вот разве что прикупил бы ведро биткоинов в 2012 году. Правда, неизвестно, к чему бы это привело. Не факт, что к чему-то хорошему. Такие фильмы, как «Эффект бабочки» и «Назад в будущее» (особенно вторая часть), наглядно демонстрируют, какие ужасающие последствия могут быть у самых добрых намерений. С прошлым шутки плохи.

* * *

Нужно быть готовым к большим деньгам.

У меня есть пример, когда молодые парни из местной шпаны вдруг начали зарабатывать огромные для них суммы. Вот они пили пиво из общего баллона и лишь иногда, когда есть лишние деньги, позволяли себе покрасоваться с бутылочным, но прошло несколько лет, и они начали зарабатывать порядка 100 тысяч долларов в месяц. От этого просто съезжает крыша, и деньги бесследно тают в воздухе, так же, как появились. У некоторых из тех ребят сейчас вообще ничего нет. Максимум — старый джип да память о славных временах.

Есть такая поговорка:

Когда вода поднимается, рыбы едят муравьев; когда вода уходит — муравьи едят рыбу.

Так было и в их случае. Сперва они работали на одних людей, где вместе с деньгами получили некоторую неприкосновенность. В силу этого они будучи молодыми носились по городу, пили виски (да и не только пили, и не только виски). Потом сменилась политическая повестка, и те, кто был на коне, спешились. Теперь сверху оказались те, кого они больше всего

притесняли. Так оно обычно и бывает: Ягоду арестовал Ежов, Ежова арестовал Берия, Берию арестовал Жуков, а уж кто из них и каким образом гадил следующему — это отдельная история.
Один высокопоставленный чиновник унизил и кинул на деньги другого, а потом вдруг первый лишился поста, и его место занял тот, другой, и понеслось: обыски, облавы, конфискации — все же злопамятные. Тут и высокопоставленные иной раз кончают плохо, что уж говорить о молодых ребятах, которые на них работают.
Да, у некоторых из тех ребят сейчас все нормально, но это, скорее, исключение. Кому-то пришлось отсидеть, а кому-то лишиться всего нажитого, чтобы не оказаться в тюрьме.
Так что я не знаю, как сложилась бы моя жизнь, если бы в 20 лет у меня неожиданно появилось много денег.
Когда-то мне, конечно, хотелось какую-нибудь супердорогую машину. Но сейчас у меня нет таких потребностей. Мне не нужен «Роллс-Ройс» и, Боже упаси, «Бугатти». Многие мечтают об этом, а я нет. Мне все это не нужно. Мне нравится «Ленд Крузер 200», он максимально комфортен.
На Кипре хорошо встречать старость, а многие европейцы покупают здесь недвижимость для сезонного проживания — что-то вроде дачи. Например, скандинавы: зимой у них холодно, а здесь в это время +20 градусов. Комфортная, мягкая температура. Полгода там, полгода здесь. При этом на британскую или немецкую пенсию здесь можно жить очень даже неплохо. За последние полгода я продал здесь недвижимости на 1,5 миллиона долларов. Причем, не только квартиры от агентства. Но и те, что лично покупал для перепродажи.
Мне самому комфортно в небольшой квартире, я не хочу дом в тысячу квадратных метров. А ведь я знал человека, у которого такие хоромы были. Он построил его на пике своего финансового благополучия и политического положения:
— Я не понимаю, зачем я его построил, — говорил он мне. — Мы с женой там друг друга найти не можем, дети не приезжают, а на одно отопление я трачу в сезон не меньше 1000 долларов в месяц!
Со временем вы приходите к тому, что роскошь не приносит удовольствия. Его дают эмоции, путешествия, возможность подарить ребенку счастливое детство.
Мне нравится наблюдать за тем, как растет моя дочь и как свободно она мыслит. В ее возрасте я и представить себе не мог того, что она сейчас может иметь. При этом я совсем ее не балую и могу поругать, если нужно. Однако я рад, что она может учиться в британском колледже и ездить на школьном автобусе. Если бы я заработал первые большие деньги в 23 года, кто знает, какие бы я тогда совершал поступки и на что тратился.
Ведь кроме того, что не все готовы к большим деньгам, нужно понимать, что необходимость в них зачастую навязанная. Людям на самом деле огромные деньги-то и не нужны. Многие хотят миллион долларов, но стоит спросить, для чего он им, и далеко не каждый ответит.

Если человек мечтает о миллионе долларов, но не знает, зачем он ему, то его у него и не будет. А в принципе, может, и не надо. Лучше выдохнуть. Я вот, например, понимаю, что делать с миллионом долларов. (Ну, кстати, это относительно небольшие деньги, причем небольшие настолько, что можно потратить их и даже не заметить.)

Было такое, что я заработал большую, как мне тогда казалось, сумму, ехал со своим старшим товарищем в машине и был страшно доволен собой, жизнью и всем миром заодно. Мой товарищ, глядя на мое довольное, как у кота в сметане, лицо, сказал:

— Слушай, тебе, конечно, кажется, что это серьезная сумма. Но когда мне было чуть больше 40, то в сейфе у меня лежало наличными 2,5 миллиона долларов, это не считая всех моих квартир и машин. Я был уверен, что схватил Бога за бороду и обеспечен до конца жизни…

«Что же там такого могло произойти?» — задумался я.

— …но вот прошло пятнадцать лет, и я понятия не имею, куда все это девалось! А потому что это небольшие деньги. Я построил дом бывшей жене, купил ей машину, потом построил дом и купил машину для второй бывшей, а там уже и нынешняя опомнилась и попросила новый дом для нас и машину для себя. От тех денег ничего не осталось.

Чтобы не оказаться в такой ситуации, я и решил давать возможность своим финансам расти. Причем в разных сегментах рынка.

* * *

Однажды, относительно давно, у меня возникла очередная неразрешимая проблема, из-за которой я долго не чувствовал себя счастливым, был погружен в тягостные мысли.

В один из этих дней я выбрался в парк подышать свежим воздухом и увидел примечательную парочку. Шли муж с женой, толкали коляску, пили пиво и лузгали семечки, сплевывая шелуху едва ли не в коляску. Видок у них был, мягко говоря, маргинальный. Я смотрел на них и думал: «Наверняка живут впятером в однокомнатной квартире на одну зарплату в 200 долларов, и единственная их радость — выпить пива с семками». Но до чего же счастливыми были их лица!

Для них самих они находились на вершине успеха, ведь «если есть в кармане пачка сигарет, значит, все не так уж плохо на сегодняшний день». У них были жилье, еда, пиво и какой-то секс, а большего и не надо. Все потребности закрыты, и вот они счастливы. А я заработал денег, наплодил проблем — и вот якобы несчастен. Горе от ума, не иначе.

Такая же история с долгами. Как-то накопилось у меня их на 20 000 долларов. Я вышел из парикмахерской, а там стоял парнишка и жаловался своей девчонке, что у него долгов на 2000 гривен (что-то около 25 долларов на тот момент). Мне захотелось подойти и обнять этого парня. Всё так относительно в этом мире.

Позже я понял, что долги — это не стыдно и не страшно. В некотором роде даже нормально.

Осознание это пришло, когда у нас было коллекторское агентство. Мы тогда приехали в какой-то банк и заявили:
— Так, давайте нам своих самых крупных должников, мы сейчас с них всё взыщем.
— Сейчас, — улыбнулся менеджер, — я сейчас все принесу, покажу вам.
Через пару минут он вернулся со стопкой бумаг.
— Смотрите, — сказал он, — вот, например, Такой-то Такойтович, — он называл имя действующего на тот момент министра. — У него вот такой долг. Еще у нас есть… — И начал перебирать вот таких вот известных на всю страну людей и смеяться над нами. — Ну, так кого из них берете в работу?
Мне тогда было непонятно, как человек может быть министром и иметь такие долги перед банком.
Но вдумайтесь. Например, США имеют самый большой госдолг, что нисколько не мешает им быть одной из самых богатых стран. Все это меняет восприятие. Ведь долги бывают даже у олигархов.
Когда у меня был долг в 20 тысяч долларов, я не снижал уровень жизни. Я не стал хуже питаться, не продавал машину. Я просто жил дальше и понимал, что однажды из этого выберусь.
Жизнь циклична, и в ней бывают разные периоды. Да, если сидеть дома, грустить и спиваться, то, скорее всего, ничего другого и не случится. Однако если продолжать двигаться и что-то делать, то все эти проблемы станут лишь временным падением, за которыми неизбежно следует подъем.
Так и летом 2022 года я понял, что война закончится нескоро и денег в стране не будет еще долго. Но они есть прямо сейчас там, за границей.
Мужчинам нельзя было покидать Украину. Но всех тех травм и переломов, что я нахватал за свою жизнь, оказалось достаточно для того, чтобы получить инвалидность. Кто-то решил, что покидать страну в военное время нельзя. Но «нельзя» — это для тех, кто спрашивает.
На самом деле, любое «нельзя» — это «можно», просто чуточку сложнее. Так что, во-первых, нет ничего невозможного; а во-вторых…

Глава 9. Война и Кипр

…я хотел бы высказаться на тему войны отдельной частью этой главы.
На днях невольно услышал в кафе примечательный диалог двух подруг. Как я понял, обе украинки. Судя по всему, одна жила и работала здесь, на Кипре, а вторая приехала «на разведку», готовясь к переезду. Ну и «местная» обмолвилась о клиентах из России.
— Ты что, работаешь с русскими? — удивилась подруга.
— Ну конечно, а чего? У нас в компании ребята из России, Беларуси, Украины и Казахстана. Мы все там работаем.
— Они же плохие! Ты что, они же нас убивают!
— Кто нас убивает? Те, кто с нами работает, ни разу не убивал ни нас, ни кого-либо другого. При чем здесь это?

— Если мы перестанем сражаться, то мы же просто сдадим нашу страну, и они завтра же захватят ее!
— Кто «они»? Кому ты сдашь страну? Тебе принадлежит какая-то страна? Ты просто сидишь в кафе и пьешь чай, успокойся.
Дальше «местная» насколько смогла спокойно объяснила, что в этой войне одинаково виновны оба президента, и, более того, они не ключевые фигуры, а условно руководители двух корпораций, которые просто делают свою работу. Объяснила, что война — это своего рода совместный проект. Ну а кончилось все тем, что приехавшая на разведку, объявила подругу сепаратисткой, предателем и изменником, несмотря на то, что та откровенно против войны.
Пропаганда творит чудеса с обеих сторон. Это нужно для того, чтобы рабы что-то делали, ведь если они не будут ангажированы, то не станут подчиняться и война просто угаснет.
Если в 2022 году вся Украина сплоченно занималась волонтерской деятельностью и шла на фронт, то сейчас все начинают понимать, что происходит и как работает война.
Тем не менее люди, вроде этой приезжей, продолжают говорить, что один президент хороший, другой плохой и что необходимо хватать на улицах молодежь и силком отправлять на фронт. Потому что иначе некому будет воевать и уже завтра русские войдут в наши дома и начнут всех насиловать. А раз так, то зачем же переезжать на Кипр и сидеть в кафе на деньги, заработанные вместе с россиянами? Какой-то однобокий выходит патриотизм.
Это шоу длится уже не одно столетие, и я надеюсь, что когда-нибудь люди проснутся: им как ничего не принадлежало, так и не будет принадлежать; они просто обычные рабы, и от того, что один президент сменится другим, для них ничего существенно не изменится. Даже если у нового вождя будет фамилия с другим окончанием. Это первое.
Второе: никто ни к кому не придет, поскольку суть войны не в том, чтобы прийти к кому-то, а в том, чтобы положить людей, чтобы создать огромную линию фронта. Чтобы хорошенечко воевать не один год. Мне кажется, это очевидно каждому здравомыслящему человеку. И только те, кто верит тому, что говорят по телевизору, считают, что все должны идти на фронт, чтобы не пришел вражеский солдат и не захватил нас.
А вражескому солдату тоже промывают мозг тем, что надо идти воевать и убивать бандеровцев, потому что они подонки и вообще младенцев едят.
Почему 18-летний мальчуган, которому жить да жить, должен умирать за какие-то границы и территории? Кому, собственно, нужны эти границы? Какой от них прок для обычных людей?
Государство — это эфемерная, искусственно созданная организация для дойки рабов. Никого эти границы не интересуют по той простой причине, что все происходит по договоренности. Правительства многих стран действуют в сговоре под контролем транснациональных корпораций.

Украинско-российский конфликт — это не более чем партнерская программа, а не священная война.
Так было и во времена крестовых походов, когда полем боя называли действительно поле, на котором в означенный час и проходили сражения. Это современные войны перебрались в города. Кстати, тоже занятная теория: раньше, когда возведение зданий занимало десятки и сотни лет, битвы проходили в полях. Теперь же, когда технологии позволяют и можно после войны заключить договоры на строительство, военные действия все больше происходят в городах. Теория, конечно, откровенно слабая, но она дает интересную пищу для размышлений.
В любой стране есть тиран, рабы и кучка несогласных. Тиран может управлять только рабами, но не все люди рождаются рабами. У некоторых от рождения есть некий внутренний стержень, который не позволяет поклоняться какому-либо хозяину. У таких людей в крови заложено быть несогласным, не покоряться, постоянно воевать против кого-то. Просто им нужен внешний враг, чтобы они не напали на действующего хозяина.
Во всяком случае, я считаю, что наверху все происходит примерно так.
Есть много конспирологических теорий, и, конечно, мы никогда не узнаем, как там оно на самом деле, но некоторые из них мне искренне нравится. Нравятся тем, что они не выглядят как нечто совсем уж невероятное. Что-то из этого вполне может быть правдой. Ну или, по крайней мере, содержать в себе зерно истины с поправкой на историческую точность.
Вот, например, одна из таких теорий. Николай II был братом австрийского императора. Все главы европейских государств тех времен были родственниками, они просто поделили рабов и земли между собой. Ну а чтобы рабы не восстали против них же, пришлось организовать Первую мировую войну: австрийцам сказать, что Российская империя — зло, а русским — наоборот. Осталось выдумать какой-нибудь повод — как правило, это или какое-нибудь убийство, или религиозные мотивы. То же самое происходило и в Азии, и в арабских странах: государи разных государств договаривались друг с другом, чтобы отправлять своих несогласных воевать друг с другом, чтобы самим от них не огрести.
Здесь двойная выгода: избавился от несогласных, а дома остались одни только послушные рабы, которые, впрочем, тоже безропотно пойдут умирать, если будет нужно.
Да, конечно, государства что-нибудь условно делили. Но в прежние времена проигравший король никогда не подвергался казни и, более того, получал определенные пожизненные преференции, а его дети вступали в брак с потомками победившего правителя, чтобы сплотить семью. Они все родственники. Войн не было. Австрия не сражалась с Российской империей, потому что они родственники. Бились те, кто мог устроить восстание, и, чтобы его не допустить, пришлось отправить их на войну с другими такими же.
Да, если верить школьным урокам истории, все это выглядит отборным бредом. Но стоит взглянуть, что происходит с учебниками прямо сейчас, как

появляется некая логика: с тех давних времен мало что изменилось. Всегда должен быть внешний враг, кто-то плохой, на чьем фоне свой будет светиться благодетелью.
Другая конспирологическая теория мне особенно симпатична, потому что позволяет мне устраивать маленькие шалости.
Я показывал людям одно фото и спрашивал:
— Кто на фото?
— Сталин, — не задумываясь отвечали мне.
— Нет.
— А кто? Это же Сталин!
— Нет, это Пржевальский, а Сталин вот.
— А почему они такие одинаковые?!
— А потому что Пржевальский — это внебрачный внук императора Александра и заодно настоящий отец Сталина.
Эта теория говорит о том, что была революция, во время которой убрали царскую семью. Но в итоге устаревшая модель империи была замещена формой современного государства. Но во главе его встал член все той же семьи. Только теперь уже за большевиков и коммунизм. Немножко модернизировали, добавили инноваций, но у руля остались всё те же люди. Более того, если отследить потомков тех людей, можно увидеть, что они и сейчас стоят во главе разных стран, в том числе и Монако, например. На протяжении многих столетий миром управляет несколько семей. А теперь есть еще и транснациональные корпорации, возглавляемые все теми же потомками двух-трех кланов, правящих миром.
Согласитесь, занятная штука. А фотографии Сталина и Пржевальского производят на людей и вовсе потрясающее впечатление. Это очень забавно.
Войны нужны не для того, чтобы захватить земли или, как многие думают, заработать на поставках оружия. На поставках оружия зарабатывает седьмая вода на киселе от номенклатуры. Людям, которые организовывают войны, заработок на патронах интересен так же, как мне доход от работы в такси.
Мне даже обидно, что есть те, кто искренне полагает, что россияне хотят захватить Киевскую область и жить там. Войны и создаются специально для таких людей. И до тех пор, пока они не прозреют, будут происходить войны и коронавирусы. Просто потому, что люди позволяют все это нести в массы.
Когда в Украине была «Оранжевая революция», я тоже верил, что это политика: один хочет, чтобы все было хорошо, другой — чтобы все было плохо. Уже потом я стал понимать, что у них даже бизнес общий, они кумовья и все это шоу (иначе не назвать) исключительно для рабов.
Опять же, здесь стоит упомянуть принцип «разделяй и властвуй». Ведь в чем его истинный смысл? В том, чтобы разделить своих рабов: непокорных отправить воевать с другими непокорными, а послушных оставить, подчинить и продолжать их грабить. Да, именно грабить, ведь нужно пополнять казну, нужна финансовая поддержка, так что или пусть идут

умирать, или остаются, работают и платят. Чем бы дитя ни тешилось, лишь бы не думало о восстании или революции.
Несколько лет назад в Астрахани я разговорился с одним знакомым, у которого оба родителя татары, и вот он выдал мне:
— Я русский.
— Руслан, ты не русский. Русский — я, потому что славяне, Киевская Русь, все дела. А ты татарин.
— Нет, я родился в Астрахани, а Астрахань — это Россия, поэтому я русский.
— Ну, хорошо, — сказал я, — а если завтра Астрахань станет частью Казахстана, ты будешь казахом?
— Нет.
— А кем же ты будешь?
— Русским!
— Подожди, ну Астрахань же будет Казахстаном, значит, ты казах.
— Нет-нет, так не бывает.
— Как это «не бывает»? По твоей же логике!
Страны — это тоже фикция. Сегодня Астрахань — Россия, завтра — Казахстан, послезавтра — вообще Монголия. Вы ведь от этого не станете монголом или внезапно белорусом? Страны — это условные границы условных территориальных объединений для сортировки рабов. Только лишь. Здесь можно вспомнить историю из главы «Наркотическая независимость» про мой разговор с приятелем, который не считает себя рабом, но при этом не может просто так взять и улететь в Штаты, потому что у него нет визы. Если ты не раб, то как кто-то может тебе запретить поехать куда-либо? Нужно признать, что мы все — рабы, и у каждого из нас свой хозяин. Варианта лишь два: либо вы подчиняетесь и эта волна накрывает вас с головой, либо пытаетесь как-то серфить на ней. Других вариантов нет.
Войн не будет тогда, когда люди скажут им свое категорическое «нет». Нас с детства приучают к существованию внешних врагов, ради этого пишут учебники истории. Там всегда кто-то напал, кто-то захватил, кто-то пришел. Но это в учебниках, а они прямо сейчас переписываются в угоду текущей политической обстановке. И так было всегда.
Это касается не только Европы. В 1962 году был так называемый Карибский кризис, который якобы чуть не привел к ядерной войне между СССР и США. Но ничего такого, скорее всего, не планировалось. Кризис был нужен, чтобы граждане обоих государств жили в страхе. Раб больше всего любит своего хозяина тогда, когда напуган. Американцы стращали своих тем, что СССР вот-вот нанесет ядерный удар, а в Союзе рассказывали о плохих американцах, которые желают нам зла. Все жили в ужасе, опасаясь внешнего врага. Просто так меньше мыслей о том, что хозяин плохой. Потому что хозяин, может, и плохой, но ведь где-то там, за забором, сидит ужасный враг, который еще хуже и страшнее.
Но это, конечно же, всё теории… Попробуйте поразмышлять на тему «если вдруг…», учитывая то, что все наши знания об устройстве мира базируются

на основном аргументе типа «нам так сказали» или «нас так в школе учили»…
А что, если нам сказали неправду?
Глава 9в
Все мы родом из детства
Что, если вдруг пока нет никакого государства. И мы с вами не граждане своей страны, а… герои мультфильмов Диснея. А что?
Героям тоже надо где-то жить, и мы все вместе скидываемся, кому сколько позволяет мировая популярность, и покупаем дом. Один на всех.
Тут же встает вопрос, как управлять общим домом. Ведь есть частные вопросы в своих квартирах, а есть общие: кто будет мыть лестницы, чистить крыльцо от листьев, вкручивать лампочки в коридоре, в конце концов.
И вот мы собираемся перед подъездом, на перила залазят Чип и Дейл и предлагают:
— А давайте, дорогие соседи, мы с Дейлом возьмем эти общие вопросы на себя! Будем скидываться все по 10 мультидолларов и пускать их на общественное благо. Мы освободим ваше драгоценное время, а вы будете платить нам зарплату — ну, например, каждый сверху еще по 2 мультидоллара.
Мы все совещаемся и решаем:
— Классное предложение, берем!
И вот Чип и Дейл исправно собирают со всех деньги, лестница блестит, лампочки вкручены, все довольны.
Но проходит время — и как-то вроде дом уже выглядит не так классно. Мы снова организовываем собрание с вопросом к нашей «управляющей компании», дескать:
— Что такое? Нормально же все было.
А Чип и Дейл спокойненько отвечают:
— Это не мы хуже стали работать. Это времена поменялись. Вы цены в магазинах видели? На лампочки больше не хватает, уборщица вообще в другую сказку угрожает уйти. Надо нам, товарищи, собирать больше денег.
Все возмущаются:
— Как больше, откуда? — Но соглашаются — Ладно, раз на общее благо, то что поделаешь.
Тогда Чип и Дейл вводят новое правило:
— Теперь вход в дом становится платным. А деньги идут на общие нужды!
Все кряхтят, вздыхают, но платят. На общее благо же!
Через некоторое время появляется еще одно правило:
— Теперь надо платить за лифт. А что, лифт — дело затратное, не хочешь платить ради общей пользы — ходи по лестнице. Заодно мусор по пути подбирай.
Что ж, все вздыхают, но, чтоб по лестнице не ходить, платят. На общее благо же.

Проходит еще немного времени, и в нашем доме становится платным общий холодильник. Чип и Дейл вешают объявление: «Нас много, холодильник один, он изнашивается, будем амортизировать».
Никто из героев, кроме Гаечки, не знает, что такое «амортизировать», и все вздыхают, но платят. Надо — значит, надо
А если кто-то начинает возмущаться, дескать, как же так, мы же и так уже вон сколько платим, им Чип и Дейл отвечают:
— Сколько вы платите? А вы знаете, сколько это все стоит? Вот именно, вы живете и не вникаете, а нам за вас отдуваться приходится, на все деньги искать. Не нравится — вот сами домом и управляйте!
А остальные жильцы начинают на этих недовольных шикать:
— Вы что, совсем неблагодарные? Нам управительство же отчитывается, куда и сколько ушло. Чего вам еще надо? Вот откажутся домом управлять, тогда всем плохо будет.
Ну и всё — каждый, когда еду в холодильник кладет, платит.
Идут как-то раз Черепашки-ниндзя класть туда пиццу. А у дверцы Дейл стоит, коробку проверяет. И оп — и 20 % пиццы откусывает. Ниндзи сразу — за мечи, нунчаки… А бурундук им:
— Теперь такое правило, делимся с управляющей компанией, на общее благо. А как вы хотели? Вы будете есть свои пиццы, а все остальные содержать вас из своего кармана?!
С тех пор это правило действует для всех. Кто несет еду, сразу протягивает кусочек Чипу и Дейлу. Но те тоже нерезиновые, уже сами не справляются, приходится им нанять Плуто. У него пасть большая, откусывает быстро, очереди не создает. Сервис.
Однажды Черепашки достают пиццу, чтобы угостить семь гномов, а Плуто тут как тут:
— Еще минус 20 % — теперь от доли гномов.
Те возмущаются:
— За что? Это же подарок! Нет такого правила!
А Чип и Дейл откуда-то сверху кричат:
— Ага, вы будете подарки уплетать, а остальные? Нет, если дом общий, то должны делиться, на общее благо. А правило сейчас новое напишем, не проблема. Мы-то свою работу выполняем исправно!
Правило действительно пишут, и все начинают жить по нему. Что бы ни готовила Золушка, 20 % относит Чипу и Дейлу. Что бы ни получала за свои концерты Русалочка, 20 % бурундукам. Даже когда рождаются новые далматинцы, 20 % их количества уходит в собственность управительства.
Мы все начинаем что-то подозревать и шептаться:
— Ладно пицца, но щенки! Они же живые.
А Черепашки:
— Это вам пицца — «ладно», а нам не «ладно», нам тоже обидно!
Нет, мы, конечно, понимаем, что наши налоги идут на содержание нашего общего дома. Но не понимаем, на что идет выручка от других вещей. Например, от сдачи Чипом и Дейлом части квартир в аренду тем, кто

приезжает из более холодных сказок в нашу в отпуск. Или от продажи бурундуками цветов, выросших в палисаднике у дома. Или от таможенных пошлин, когда из других сказок нам привозят всякие волшебные кольца, палочки, горшки… Вроде всех этих доходов должно хватать на дом. Неужели управители нам чего-то недоговаривают?

Нарастает напряжение, того и гляди герои, у которых есть оружие, возьмут его и пойдут разбираться с Чипом и Дейлом.

Управительство чувствует, что вот-вот общественный порядок может нарушиться, и никому от этого хорошо не будет. Особенно, конечно, обществу. Поэтому нанимают Аладдина с сорока разбойниками, чтобы они этот порядок охраняли.

Теперь только кто-то хочет сунуться к апартаментам Чипа и Дейла, там уже Аладдин с товарищами дежурят. И желающие тут же поворачивают обратно — вроде и не настолько серьезный вопрос был…

Получается, все всё поняли и Аладдин с разбойниками теперь в основном бездельничают (на минуточку, за общественные деньги). Непорядок!

Чип и Дейл им поручают новое дело на общее благо — налоги собирать. Если кто-то забыл своей едой поделиться или отдал, скажем, вместо 20 % только 15 %, ребята тут как тут:

— Пожалуйста, доплачивайте, а то мы ведь не всегда такие вежливые.

Чтобы доказать, что действительно не всегда, приходится, бывает, службе Аладдина кого-нибудь запереть в его квартире. Или, допустим, выгнать из дома, пока положенное не отдаст. А что, мультяшные герои — они ж не самые дисциплинированные. А так сразу порядок образовался, все платят, деньги от общества не зажимают. Хотят они того или нет. Всё на благо общества!

Однако хоть разбойников и сорок, а все равно они с Аладдином за всеми жильцами уследить, понятное дело, не успевают. То один свой кусок под матрас спрячет (тараканов в общем доме разводит), то другой от скупости все сам съест и животом мучается. А все отчего? От глупости и жадности: лишь бы для общей пользы не отдать, а все только для себя.

Таких персонажей и вразумлять, конечно, нужно общими силами. Поэтому Чип и Дейл издают закон: «Кто увидит, что сосед с обществом чем-то не поделился, должен об этом сообщить управительству. Потому что иначе всем вред. То есть тот, хитрый, жрет, а другие невинные герои страдают. Разве это честно? Это же преступно! А кто поможет преступника разоблачить, справедливо вознаграждается — половину спрятанного кусочка может себе забрать».

И все герои начинают друг про друга сообщать. Не всегда, впрочем, правду, но что уж делать, как говорится, лучше перебдеть…

Ну а как только кто-нибудь начинает в чем-нибудь сомневаться, Чип и Дейл собрания проводят. И на них объясняют, что, вообще-то, мы все не просто соседи. Просто соседи живут как попало, как лохи. А мы уже нечто большее, мы вместе, мы нация! Мы дети великого Диснея, и в нас это не убить!

Поэтому мы так хорошо организовались и так счастливо живем! Мы крепки своим единством!
Стоит нам только стать не такими едиными, как есть уже те, кто только того и ждет. И это жители соседнего дома, герои Warner Brothers. Их президенты Багз Банни и Утенок давно вынашивают план захватить наш дом и расширить свои владения. А вас, ваших жен и детей убить и изнасиловать. Поэтому без вариантов: или мы вместе, или конец. А конца мы допустить не можем!
А в соседнем доме знаете что происходит? Правильно, там Багз Банни и Утенок тоже проводят собрания и говорят:
— Вы слышали, что соседи обсуждают?! Они нас врагами считают и против нас объединяются. А к чему это приведет, понимаете? Конечно, к нападению на наш дом, тут к бабке не ходи. Сколько уже таких примеров в нашей анимационной истории было. А история — не шутки, товарищи. Поэтому мы должны быть едины, быть нацией, патриотами! А в идеале — действовать на опережение…
Ну вы поняли, правда?
И про нацию, и про государство, и про патриотизм.
Глава 9г
Здесь
Итак, терять мне было нечего.
Вернуться в Украину я мог всегда. Но этого решительно не хотелось. Уехать и вернуться через три месяца, побитым жизнью и совершенно без денег, обратно в охваченную войной страну.
В то же время это можно было представить и так: я уезжал на зимовку, чтобы ребенок не мерз. Более того, мне даже предложили хорошую работу в военно-промышленном комплексе, но я решил отложить это на самый-самый крайний случай и попытаться заработать на Кипре еще раз, но с другими людьми.
Вообще, успех, который настиг меня здесь в довольно сжатые сроки, — это результат всей моей предыдущей жизни и набранного прежде опыта. Ведь если представить, что я 15 лет назад оказался в такой ситуации, с другим мышлением и всеми теми блоками и страхами, то вряд ли у меня что-нибудь получилось бы. Зная же все то, что я знал теперь, я просто оглядывался вокруг и понимал, в каком направлении искать деньги. И оставалось лишь пойти и взять их.
Однако сперва меня ждало фиаско из-за того, что я начал работать не с теми людьми.

* * *

Оказавшись на Кипре, я понял, что мне нужен кто-то, поскольку в одиночку я бы ничего не сделал. Можно, конечно, было попробовать, если бы у меня имелось много денег.

Но здесь даже квартиры принято сдавать абсолютно пустые, и мне пришлось потратиться на посуду, полотенца, постельное белье и другие мелочи для жизни, которые не совсем и мелочь, если покупать всё разом.
При этом было понятно, что я буду заниматься недвижимостью — просто потому, что больше нечем. Начать свой бизнес я не мог. Потому что у меня не было денег. И пойти устроиться на работу я не мог. Потому что смотрите главу «Наркотическая независимость».
Я уже знал, что здесь крайне специфический рынок, который отличается не только от украинского, но и от аналогичного рынка в любой другой стране. Остров, частично признанное государство, свое ценообразование, свои отношения с застройщиками и просто невероятная динамика. Квартиры раскупали еще до начала строительства. Причем я ведь сам был более чем тесно связан со строительством и продажей жилых комплексов в Украине, и я поверить не мог в то, что такое вообще бывает: строить еще не начали, а квартир уже нет. Просто не верилось.
Сперва я был уверен, что это лишь маркетинговый ход застройщиков, но потом оказалось, что так оно действительно и есть. Это происходит благодаря тому, что сюда едут люди со всего мира, агенты привозят клиентов со всех уголков планеты. И стоимость жилья гораздо ниже, чем в Штатах, Великобритании и других благополучных и богатых странах. Какой-нибудь британец, продав свою небольшую квартирку в окрестностях Лондона с его отвратительным климатом, может купить целую виллу здесь, в этом райском уголке.
Здесь в кого ни плюнь, тот агент по недвижимости. Вот вы сидите, делаете маникюр, а мастер уже пытается вам потихонечку продать какое-то жилье. У нас ведь было как: выслал человеку предложение, он его не спеша глянул, договорились о встрече, приехал, продал. Здесь это так не работает. Предложение достаточно быстро теряет актуальность: за 2 дня объект может исчезнуть, а может появиться, а еще обязательно вырастет цена. Запросто!
Все это задавало высочайший уровень конкуренции. А я к тому же еще и никогда сам лично не занимался продажами в качестве риелтора или агента по недвижимости.
Поэтому, с одной стороны, было непонятно; с другой — крайне интересно; а с третьей — очень волнительно, потому что я приехал с ребенком и не мог допустить провала. Будь я один, я бы мог затянуть пояс потуже, снять жилье пополам с кем-то, чтобы просто ночевать. Но нет, мне нужна была относительно комфортная квартира, в хорошем комплексе, чтобы дочери было не только тепло и уютно, но и чтобы я мог безбоязненно оставлять ее одну. Здесь у меня не было мамы и папы, которым я мог бы оставить ее в любое время.
Да и в любом случае в своей стране вы всё знаете и вас кто-то знает, здесь родные места и язык. С людьми общаться всяко проще, когда уже набрал какой-то вес. На Кипре же ты просто непонятный мигрант с неясными

целями, каких много, — целый остров таких, и приезжих гораздо больше, чем местных.
Ситуация усугублялась тем, что приехавшие пораньше недолюбливали приехавших едва-едва, ведь конкуренция возрастала. А в нынешних условиях вас, новенького, не любили вдвое сильней, потому что буквально шесть лет назад они жили здесь припеваючи, спокойно продавали, спокойно зарабатывали.
Тем же украинцам, беженцам, давали пособия в Европе, Америке и Канаде, ежемесячные выплаты, предоставляли убежище. На Северном Кипре ничего этого нет: приехал и будь добр сразу же сделать документы, а сразу после начинай работать и зарабатывать — никто тебе ничего не даст. (В этом есть и плюсы, потому что не все беженцы белые и пушистые, среди них достаточно откровенных паразитов, которые едут в благополучные страны именно за дотациями и бесплатным жильем. Здесь таких практически нет, сюда все приезжают, чтобы что-то делать.)

* * *

И на Кипре действительно очень хорошо. Можно приобрести квартиру в беспроцентную рассрочку на 5 лет, заплатив 30 % первоначального взноса, а через год-два продать эту квартиру дороже и неплохо заработать.
Популярность Северного Кипра растет и за счет закручивания гаек в Европе: налоги, финмониторинг, необходимость доказывать происхождение денег. Один мой клиент из Германии купил машину за наличные, так его уже четвертый месяц мучают происхождением средств. Откуда наличка? Опять же, здесь этого нет. Вы, главное, деньги принесите. Хоть в коробке из-под утюга. Главное, положите застройщику на стол.
Все это вкупе, безусловно, привлекает множество людей: и тех, кому нужно потратить, и тех, кому нужно заработать.
Здесь есть недобросовестные агенты, которые на чистом глазу рассказывают клиентам, что есть всего два застройщика и только у них можно купить жилье. Все это делается, чтобы продать абы что и получить комиссионные.
У многих агентов здесь не получается. Такие любят рассказывать, что здесь все плохо и никто ничего не покупает. На самом деле очень даже хорошо покупают, просто не у них.

* * *

Я познакомился с ребятами, с которыми сотрудничаю сейчас. К тому моменту они работали на острове всего полгода, но подошли к делу основательно, комплексно, что мне очень понравилось.
Я приехал к ним, и мы пообщались. Они ведь тоже были молодой компанией, у которой нет миллионов, и потому средства вкладывали максимально эффективно и рационально.
Мы начали работать, и дела быстро пошли на лад.
Поначалу все еще были опасения, но я понимал, что с голоду все равно не умру — ум подскажет и найдет выход.

Я считаю, что в любой ситуации можно вынырнуть и заработать. Это именно та самая «чуть-чуть другая история», которой закончилась предыдущая глава — та, что в рамке.
В общем, к чему я в этой главе веду: опыт, как позитивный, так и негативный, формирует наш так называемый внутренний ранг, с которым можно найти себя в любой ситуации. И чем раньше начнешь нарабатывать его, выходя за рамки и не страшась пробовать покорять горизонты, тем быстрее станешь свободным и сможешь серфить на любой волне, а не тонуть в луже.

Глава 10. Криминальное чтиво

Когда я вышел из одного проекта в 2018 году, то стал искать, куда бы мне вложить деньги. Я уже знал, что в тумбочке деньгам делать нечего, что они, там хранящиеся, — это все равно что их нет. Причем если есть один-другой дополнительный источник дохода, то, в общем-то, пусть себе и лежат. А вот если источника нет, тумбочные деньги моментально проедаются, прогуливаются и исчезают, что опасно.
Вот как раз в силу отсутствия источника мне и нужно было срочно что-нибудь придумать, и я заинтересовался игорным бизнесом.
Не зря говорят, что дурная голова ногам покоя не дает. Правда, я предпочитаю называть это пытливым умом: мне было интересно все новое, где есть деньги, куда можно вложиться и заработать. При этом мне были не любопытны такие направления, которые даже и предпринимательством назвать язык не поворачивается. Например, всякие мелкие кофейни. Я категорически не хотел заниматься подобным. На мой взгляд, это натурально куча геморроя за маленькие деньги. Да, вы работаете на себя, но получаете три копейки и все равно несвободны, себя не контролируете и от всего зависите. Я же искал что-нибудь, что при аналогичных вложениях позволит получить прибыль побольше.
Тогда были популярны игровые автоматы, которые у нас называли «зал-лотерея». Собственно, классических «одноруких бандитов» уже не было. В игровом зале стояли обычные компьютеры, но суть была той же — вишенки, черешенки, лимончики в ряд. Я обошел несколько таких заведений, по
смотрел, что там происходит, стал узнавать, что это за сфера, ну и, как водится, познакомился с нужными людьми.
Причем что сейчас, что тогда азартные игры были вне закона и просто так попасть туда было нельзя. Было несколько организаций, которые контролировали эту сферу. Подружившись с кем надо, объяснив, что я хочу просто попробовать, я получил разрешение на мою деятельность. В общем-то, те, кто позволил мне войти туда, со мной не работали. Я был один, но мне дали контакты компетентных сотрудников не менее компетентных

органов, которые за 1000 евро обеспечивали безопасность — не трогали тебя сами и не давали трогать другим компетентным людям.
Работать одному было сложно, поскольку это был небольшой провинциальный городок под Киевом, где по-прежнему царили 90-е. Точнее, днем там было вполне чинно и благопристойно, но вот ночью все вокруг преображалось. Если прежде я знал лишь светлую сторону этого места, то теперь мне предстояло окунуться в сторону сумрачную, а она таила в себе немало острых углов.
Не было и речи, чтобы показать всем, что я работаю один, ведь тогда меня просто сожрали бы. Все эти компетентные сотрудники и не менее компетентные спортсмены с цыганами. Переломанные кости, поножовщина и ночные поездки в лес в багажнике здесь все еще были в ходу. Ну а наличие исправительных заведений поблизости предполагало, что нужно еще и уделять на зону. В самом Киеве такого давно уже не было, но стоило выехать в пригород буквально на несколько километров, и вот тебе на. Удивительно.
Конечно, для меня это были несколько шагов назад, туда, в ту атмосферу, которая царила на улицах, когда я рос. Только раньше я смотрел на этих бандитов со стороны, а теперь я должен был погрузиться туда в новом амплуа. Пожалуй, сработала та самая часть мозга, что во время войны хотела бегать под взрывами и эвакуировать людей. Мне было интересно, сколько я смогу продержаться, простоять. Один против ночного города.
Я нашел помещение, сделал ремонт, заплатил компетентным людям за спокойную жизнь и купил компьютеры с программным обеспечением. Да, и нанял персонал: на смене кассир сидел в будочке и выдавал кредиты, а администратор общался с игроками, подливал им водочки и ароматного коньячку, чтобы человек оставался, пил и играл как можно дольше. Еще можно подкармливать игроков бутербродиками и давать им сигареты (они тоже были закуплены). И зал начал работать: кассир выдавал, администратор ходил-общался, а люди сидели и проигрывали.
Мне было очень интересно заняться чем-то новеньким, запустить процесс, организовать все, завести людей, увидеть, как стали приходить клиенты. И не успел я как следует этим насладиться, как администратор с кассиром стали разрывать мой телефон звонками:
— Один джекпот выиграл, второй джекпот выиграл!
— Евгений, привезите деньги, пожалуйста, нам нечем расплачиваться, они выигрывают!
Делать нечего, я выгреб едва ли не все оставшиеся деньги, сложил в сумки и привез в салон. Стало как-то чуть менее интересно. Я позвонил людям, которые помогли мне попасть в этот бизнес:
— Что такое-то? Вы меня не предупреждали, что у меня на третий день работы люди начнут джекпоты срывать один за другим! У меня администратор расписками расплачивается! Я только что привез целую сумку наличных!

— Не переживай, — ответили они мне, — это настраивается программа, и будь уверен, что в этом мире все работает по-другому. Радуйся, что они выиграли, потому что завтра эти же самые люди спустят в твоем зале вдвое больше, а еще и друзей приведут. Это не казино, тут все посетители постоянные, и программа работает правильно, на рекламу. Все отлично!

На следующий день я приехал на пересменку, а администратор с кассиром сидели довольные, а все, кто выиграл накануне, напряженно нажимали кнопки.

— Что такое? — спросил я.

— А они уже поставили больше, чем вчера выиграли, — улыбнулся администратор.

По городу пошел слух, что открылся новый зал и что там автоматы раздают джекпоты. Те, кто вчера приходил один, теперь сидел с другом. И я увидел, что бизнес все-таки интересный. Буквально через месяц я уже знал каждого из посетителей и понял, что все эти люди больны. Я был поражен, когда осознал, что происходит.

Приходил кто-то из них и говорил:

— Жень, дай, пожалуйста, кредиты в долг. Ты мне на 200, а я тебе завтра принесу 300.

Завтра принесу! Вы понимаете? Он уже знал, что проиграет. Он не просил 200, с тем чтобы сейчас выиграть и сразу же мне вернуть, нет! Он говорил, что принесет завтра. Он знал, что проиграет сейчас все до копейки, а потом пойдет искать, занимать еще больше, чтобы не только вернуть мне долг, но и просадить остатки. Этим людям не столь важен был выигрыш, сколько адреналин от самой ставки.

Эти люди приносили мне паспорта, телефоны и чуть ли не штаны, которые были на них. Конечно, я не брал ничего этого, но понял, что азартные игры — это вечный бизнес. На тот момент я никогда не бывал в больших казино, но понимал, что в них происходит плюс-минус то же самое. Только с гораздо большими суммами и оборотом. Если у меня ставили по десять долларов, то в настоящем казино люди выкладывали сотни тысяч!

Когда я впервые оказался в большом казино, я поразился масштабам происходящего. Невзирая на суммы, происходит ровно то же, что в моем клубе: люди приходили, чтобы проиграть, зная, что проиграют. Поэтому обороты там просто сумасшедшие.

* * *

Вскоре мной заинтересовались компетентные спортсмены. Они хотели получать с меня деньги, но по каким-то причинам не воздействовать на меня напрямую. Поэтому они решили оказывать давление на клиентов, чтобы отвадить их от моего зала. Они приходили, под любым предлогом приставали к посетителям и просто избивали их.

Как-то раз я уложил дочь спать и, завершив все домашние дела, около часу ночи решил перед сном взглянуть, как там дела в зале. Я открыл камеру, стал смотреть. А там какой-то парень тащил по залу стул. (Стулья, к слову

сказать, там были металлические, высокие и очень массивные.) Вот те раз! Парень со стулом скрылся из поля зрения камеры.
Дожили. У меня что, теперь стулья будут воровать?
Я переключился на другую камеру и увидел, что прямо сейчас у меня в зале происходит настоящее побоище, а этот парень со стулом дубасит этим самым стулом кого-то! Не просто бьет, а буквально, если позволите, гасит наглухо!
Тут же зазвонил телефон, и мои девочки в панике попытались уточнить, что им делать.
— Вызывай охрану, нажми на кнопку!
— Мы уже три раза нажали! Мы закрылись в кассе, нам страшно!
— Выезжаю!
Когда я приехал, все уже закончилось, а в зале лежало трое едва живых цыган, у одного из которых было окровавлено ухо.
Оказалось, что нас в очередной раз посетили боксеры и схлестнулись с цыганами, но не с теми, что зарабатывают в переходах, а с теми, у которых были более серьезные позиции на арене незаконного промысла. Все было, так сказать, по-взрослому.
Приехала полиция, разумеется, никто не стал подавать никаких заявлений — все живы, и ладно. Девочки отмыли зал, мы прибрались, и все хорошо закончилось. Вроде бы.
Конечно, входя в азартную сферу, я понимал, что деятельность довольно специфическая, но не предполагал, что окунусь в такую грязь, когда начинал этот бизнес.
Однако уже на следующий день мне пришлось: и осознать, и предположить, и увидеть, насколько действительно глубоко я окунулся.
Я пришел с дочкой в зал, сидел в кассе, считал деньги. Как вдруг к нам залетели пятеро цыган с битами, разнесли в щепки пару компьютеров и стол, а затем потребовали, чтобы я вышел.
Я вышел.
Администратор была очень шустрой и смышленой девчонкой, она сразу же взяла мою дочь и отвела ее в дальний VIP-зал. Там они накрылись пледом и включили мультики на телефоне на максимальную громкость. Она объяснила дочери, что сейчас они будут играть в кинотеатр. Замечательная смекалка.
Я вышел, и оказалось, что мои гости винят в случившемся накануне именно меня, считают, что их близкие пострадали с моей подачи. Мы стали разговаривать, и я понимаю, что они меня сейчас хорошенько так отметелят. Это в лучшем случае. Затем ведь и пришли.
Однако я боялся не этого, а того, что все произойдет практически на глазах у моей дочери. В четыре годика увидеть, как папу разматывают полностью пять человек с битами, — это Боже упаси. Меньше всего на свете я хотел для своего ребенка подобных травм.

Я должен был увести цыган подальше, потому что на улице у меня были бы развязаны руки. Учитывая, что со спортом я дружил, возможно, я бы и смог что-нибудь противопоставить количеству их бит, но только не в зале.
— Ну, идем на улицу выйдем, — предлагаю я, а сам все время кошусь на дверь VIP-зала, как бы оттуда не вышла малая.
— Нет, здесь будем разговаривать! — настаивают они, видимо, понимая, что я опасаюсь за дочь.
— Да пойдем выйдем!
— Здесь!
В конце концов оказалось, что у нас есть общие знакомые, которые рекомендовали меня как порядочного человека. И это спасло меня. Я остался цел и невредим. Они поверили, что я непричастен к избиению их братьев, но предупредили, что я в любом случае должен доложить им, если что-то узнаю о фигурантах прошедшего мероприятия.
Несмотря на чудесное спасение, мне все равно было очень неприятно и тошнотворно. Они видели мою дочь, и черт его знает, что у них было на уме. Мне следовало понять уже тогда, что не стоит заниматься этим бизнесом, но я не понял. Я решил, что нужно просто справиться со всем этим и потом все станет хорошо.

* * *

А буквально три дня спустя господа спортсмены пришли вновь и опять избили одного из посетителей. Репутация моего зала оказалась подорвана окончательно, и люди стали бояться приходить ко мне. Я платил и уделял различным структурам, казалось, оградив себя от неприятностей. Но от таких вот специалистов я был не защищен. Да, я мог бы платить и им. Но что бы я тогда зарабатывал? Этим плати, тем плати, зарплату выдавай. А прибыль тогда где?
Нужно было что-то делать. И поэтому, когда незваные гости пришли в очередной раз, на входе их ждал вооруженный человек. Я должен был показать им, что это не может повторяться из раза в раз и что вот этот товарищ, у которого из-за пазухи нарочно торчит рукоять пистолета, теоретически мог бы просверлить им ноги, но есть решение получше.
Я видел это на камерах: вот они влетели в зал, исполненные бравады, увидели человека с оружием, и буквально на глазах их походка поскромнела. Он подошел к ним:
— Пацаны, а номер телефона можно? С вами поговорить хотят.
Вот они стояли, двое здоровенных парней, и один из них дал свой номер. На следующий день я позвонил и договорился о встрече.
Мы встретились и очень долго разговаривали. Беседа удалась, и я в очередной раз убедился, что могу найти общий язык с кем угодно.
— А можно с вами работать? Может, есть какие-то задания для нас? — спросили они меня в конце разговора.
«Да, конечно, есть», — подумал я, пытаясь понять, куда же мне приложить бесконечную энергию этих двоих. Оказалось, что они, вполне нормальные

ребята двадцати лет от роду, мастера спорта по боксу, просто где-то в их головы вложили неправильные мысли, не тот путь. Я вспомнил, что до встречи с Касом Д'Амато, в подростковом возрасте у Майка Тайсона было уже несколько судимостей, и, скорее всего, он закончил бы свои дни в тюрьме и не стал бы вторым (после Али, конечно же) боксером в истории — во всяком случае, для меня.

Вот на этой ноте мы обнялись, подружились и разошлись. Я был доволен собой, потому что встреча произошла на их территории. Однако теперь у меня появилась собственная группа быстрого реагирования на случай появления незваных гостей, а парни оказались действительно хорошими.

* * *

И вот я вроде бы решил проблему, но лучше не стало. Все равно вечно получалась какая-то ерунда. Казалось, что сама атмосфера благоволит этому. Постоянно должен быть начеку, и, более того, в форме, чтобы незамедлительно выпутываться из разных передряг, и следить, чтобы у меня не воровали клиенты, чтобы не воровали сотрудники, чтобы никто не покушался на мой хлебушек с маслом.

Однажды ночью пришел какой-то человек и стал оскорблять кассира с администратором. Девочки попытались объяснить ему, что не стоит вести себя подобным образом, но он в ответ заявил, что имел их самих и их хозяина тоже, да и весь наш зал заодно. Мне-то в целом не было дела до пьяного бреда посторонних людей. Но у него ведь хватило ума ляпнуть это при всем честном народе! А тут дело такое: если хочешь работать в этой отрасли, то нельзя такое спускать.

В то же время у меня на попечении были мои ребята, и мне хотелось научить их чему-то. Я рискнул и попросил их съездить к дебоширу (им оказался владелец местной то ли пекарни, то ли чебуречной).

В итоге на руках моих ребят не оказалось крови. Зато девочкам теперь каждый день на обед приносили горячие чебуреки и хачапури из того заведения — бесплатно и только что из печи.

Да, эта ситуация разрешилась, но, поверьте, за ней были другие, а за ними следующие (не буду описывать все, но то, что я рассказал сейчас, было только вершиной айсберга). Как бы я ни стремился покинуть похожий мир в свои 20, я вновь погрузился в него — в другом положении, в другой роли, с другими деньгами, но разницы не было никакой. Ведь если вы заходите в обгаженный нужник, пусть даже и в дорогом костюме, то все равно остаетесь в обгаженном нужнике.

* * *

— Евгений, а вы когда приедете? — позвонили мне как-то раз девочки.

— Через полчаса, а что?

— К нам приходил очень странный человек…

— А чем странный-то?

— Ну, приезжайте, расскажем.

Заинтриговали. Я приехал через 20 минут. С ходу спросил, в чем дело, а девчонки мне:
— Ну, он пришел, поиграл немного и ушел, но очень странный!
— Так почему странный-то?
— Ну, он разговаривал, как вы, и от него даже пахло, как от вас.
Сейчас объясню, в чем дело.
Я посмотрел по камерам, кто приходил. Это действительно был не простой клиент, а владелец аналогичного заведения, который приехал на разведку, посмотреть, что да как. Это не суть. Мой парфюм стоит 250–300 долларов, но это тоже не важно. Суть в том, что такие люди, как этот, никогда сюда не заходят: у них нет обыкновения спускаться в темный подвальчик, чтобы просадить зарплату. Равно как нет такого обыкновения и у меня. Я далеко не единственный пользуюсь хорошим парфюмом, но если подобный человек приходит сюда поиграть, это подозрительно. «Он разговаривал, как вы. Он пах, как вы», — Господи, мне дико не хотелось находиться в этом мире.
Как-то раз я оставил пальто в зале, и у меня украли бумажник с деньгами и документами. Я быстро обнаружил пропажу и посмотрел по камерам: трое каких-то залетных парней. На всякий случай я скинул это видео владельцам других заведений, чтобы были начеку, ну и сообщили, если вдруг увидят их. Понятно ведь, на что им деньги. Они не пойдут в магазин, чтобы купить домой продуктов, они отправятся играть в другой зал. Между делом я позвонил моим парням и попросил их срочно приехать.
В других заведениях воришки не появлялись, но пока боксеры были в пути, мне стали приходить sms о попытке снять деньги с моей карты. И вот опять же в бумажнике было порядка 300 долларов, приличная сумма для такой публики — они и в месяц столько не зарабатывают. Так вот, какие же надо иметь проблемы с головой, чтобы пытаться угадать четырехзначный пин-код банковской карты?! На минуточку, это 10 000 возможных комбинаций! Вы уже украли вполне ощутимую для вас сумму, зачем вы пытаетесь угадать пин-код? Что вы там вообще вводите? 1111? 0000?
Причем у них хватило ума уехать в Киев. В sms-оповещениях от банка был указан адрес банкомата в Академгородке. Как в кино — набедокурили в Штатах и сбежали в Мексику. Мы быстро приехали с моими юными помощниками на место. Возле банкомата, конечно, никого уже не было, но буквально напротив был огромный зал игровых автоматов. Меня не особо заботили деньги, но в бумажнике было водительское удостоверение, бессрочное, и пойди я получать новые права взамен утраченных, мне бы выдали их уже со сроком действия, что грозило лишней беготней через несколько лет. Кроме того, там был и техпаспорт на машину.
Внутри мы обнаружили только двоих и буквально выволокли их на улицу. Я заранее предупредил ребят, чтобы не вздумали распускать руки, поэтому они просто схватили воришек и начали трясти. Воскресный день, на улице куча людей, но никто не обращал внимания, все проходили мимо. Я стоял в

дорогом пальто, в шарфике и спрашивал, где мои деньги и бумажник, а эти двое болтались, как штаны на бельевой веревке во дворе.
Мелочь, казалось бы, но даже такое действо было для меня крайне неприятно. При этом у меня нет никакой возможности отпустить их просто так. Потому что уже вечером по всему городу пойдет слух, что я слаб и спускаю такое, а уже завтра ко мне придут воровать еще 20 таких же бедолаг.
Оказалось, что деньги забрал третий и уехал куда-то, а этим двоим оставил только документы. Один виновато протянул руку:
— Вот, у меня только две какие-то карточки. — Он даже не понимал, что это.
— Это не две карточки, — ответил я, — Это то, что тебе сейчас спасло здоровье!
В этот момент я испытал невероятное раздражение и даже гнев оттого, что из-за них я вынужден заниматься всем этим — разыскивать воришек, трясти их, как куклу, угрожать. Зачем мне все это, а? Когда мне было 24, я не хотел заниматься скучной работой. Вот теперь-то она не скучная, теперь она веселая, активная, но до того грязная, что злюсь на каких-то бедолаг с психическими проблемами.
Я человек по натуре добрый, умею сочувствовать и сопереживать. Я забрал документы — это самое главное, деньги я другие заработаю. Мне больше ничего не было нужно, я не собирался избивать людей за паршивые 300 долларов!
После того как мы разошлись, я приехал домой, где меня ждала бутылка виски. Я говорил, что не котирую алкоголь, но мне было нужно смыть с себя всю эту грязь. Я открыл бутылку, стал пить и думать.
Мне 33 года, и куда я двигаюсь, к чему иду? Сегодня могло произойти что-то ужасное, но не произошло. Это хорошо, но в этой сфере если что-то ужасное не произошло сегодня, значит, оно произойдет завтра. Сегодняшний эпизод — это не какое-то яркое единичное событие, которое я однажды буду вспоминать с улыбкой. Это лишь один из множества ярких мазков этой дерьмовой картины, что я называю бизнесом.
Да, я зарабатывал неплохие деньги, но кто приходил в мой зал? Шпана, маргиналы? Как-то раз я ехал ночью по городу, остановился на перекрестке, а к машине подбежал один из моих постоянных клиентов и, как я слышал, знатный барыга.
— Жека, привет! — постучал в окно и протянул пакетик с белым порошком.
— Вот, держи, хочу тебя угостить!
— Это что?
— Ну, амфетамин!
Потрясающе, это же теперь я друг барыг? Я в жизни не прикасался к наркотикам, а теперь мне посреди ночи буквально в лицо суют бесплатный амфетамин? Нет, я им не друг, но просто очень нужный им человек, у которого свой зал игровых автоматов. Потрясающе, я что, ради этого так старался все предыдущие годы?

Бутылка подходила к концу, а вместе с ней и мысли, и этот долбаный вонючий день, и все это по крупицам стало собираться воедино, а я начал видеть картину целиком. Я представил, что завтра вернусь в зал, что опять будут приходить люди — весьма сомнительные. Они будут здороваться со мной, и я буду вынужден приветствовать их, общаться с ними. Я больше не хотел этого. Я хотел вырваться оттуда, но в то же время понимал, что увяз достаточно глубоко и что просто так не уйти.

Я стал думать о том, как выйти из этого «бизнеса» с минимальными потерями. Не утратить лицо, репутацию, деньги. Помещение я снимал, но ремонт в нем делал на свои деньги. Например, там был очень дорогой износостойкий ковролин для коммерческих помещений. Опять же, компьютеры, программное обеспечение, видеонаблюдение и много чего другого.

Прошло полгода с тех пор, как я открыл зал игровых автоматов, и, наконец, решение нашло меня. Хорошее, оптимальное решение, которое, к тому же оказалось очень простым. Я долго не мог понять, как найти выход, а потом просто сдал свой зал в аренду: с помещением, персоналом, оборудованием, готовой, так сказать, клиентской базой.

Я арендовал помещение за 1000 долларов, а сдавал за 2000. Да, это всего лишь 1000, что намного меньше моего обычного дохода, но зато я там ничего не делал и больше не пачкался, даже не приезжал в зал.

Полгода я не вылезал из зала, буквально жил там и курил «Айкос». До сих пор, стоит мне где-то почуять его запах, я мгновенно переношусь туда и чувствую под ногами тот ковролин. Теперь я был счастлив, мне стало хорошо и спокойно. Я был рад тому, что местная публика очень скоро забудет меня, перестанет здороваться со мной на улице и тыкать мне в лицо амфетамином.

Полгода я жил в каком-то дерьме. Стал хранить в доме оружие, прислушиваться по ночам к звукам и шорохам. Ведь все равно люди бывают разные: можно узнать, где я живу, когда езжу снимать кассу и когда возвращаюсь домой с наличностью. Всегда найдется тот, кто знает все это и при этом не боится. Да, я потерял как минимум две трети своего дохода, ну и черт с ним. Может быть, деньги и не пахнут, да, но бывает так, что они прямо воняют, и тогда от них лучше избавиться.

* * *

Я понял, что есть миллион других нормальных (!) способов заработка. Взял дочку, которая как раз увлеклась всякими мумиями да пирамидами, и полетел с ней в Египет. Мы отдыхали, и я просто ничем не занимался около месяца.

Я понял, что далеко не всем готов заниматься ради денег, что у меня есть четкие моральные границы, которые нельзя переступать, и особенно через силу, когда понимаешь, что делаешь неправильно, и тем не менее продолжаешь страдать. Да, азартные игры всегда были и будут, как и те, кто займется ими. Но я не хотел иметь к этому никакого отношения.

С игорным бизнесом было покончено. Сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, что он был мне нужен для осознания своих ценностей. Все, что происходит с нами, происходит явно неспроста. До этого я думал, что, в принципе, могу заниматься чем угодно, лишь бы это приносило доход. Львица на охоте — она ведь не плохая? Да, она может съесть маму какого-нибудь Бемби и оставить его сиротой. Но ведь львица не становится плохой от этого? Ей ведь тоже нужно кормить своих детенышей. Хорошее и плохое — это очень субъективные понятия. Поначалу мне было интересно, признаю, мне даже нравилось. Нравилось той моей темной стороне, что получала удовольствие от смертельной опасности в начале войны, патрулирования улиц и эвакуации людей.

Все-таки есть внутренние моральные границы, которые всегда могут сделать тебя несчастным, если их переступить. Допускаю, что, если бы речь шла о миллионах долларов, я бы потерпел и продержался еще какое-то время. Но счастлив бы я все равно не был, невзирая ни на какие богатства. А тут и вовсе пара жалких тысяч долларов, и то из-за которых ты постоянно чувствуешь дискомфорт, постоянную легкую тошноту и собственный откат, деградацию, увядание. Я не мог комфортно жить со всем этим. А потом, когда я уже отдохнул и восстановился, появился Микель со своими очками.

Глава 11. Испания, Барселона, добрый день

Продажи, услуги, производство, инвестиции… Все эти формы бизнеса можно реализовать по-разному. Например, к процессу написания книги можно подойти как к сугубо производственному. А можно просто творить в стиле авангарда. Бывает, что про автора книги говорят: «Он исследовал сложные взаимоотношения между поколениями: собственным и своих родителей».

В сущности, что такое исследование? Это в некотором роде обучение. Мы пытаемся разобраться в каком-то вопросе, проанализировать, научиться понимать его. Ровно так существует и подход к продажам с позиции консультирования покупателя: мы сейчас научим вас, как надо, а там уж вы сами примете решение, подходит ли вам наш товар для выполнения ваших задач.

Со временем я пришел к тому, что обучение и консультирование — это наиболее гармоничная для меня форма взаимодействия с окружающим миром. Вспомните, с какой жадностью я стал читать, когда понял, насколько это интересно. Как я всегда любил живое общение с людьми, потому что в нем скрыт неисчерпаемый источник свежей информации. Однако нельзя просто постоянно получать. Брать, брать, брать — это путь в никуда. Но и только лишь отдавать нельзя. Закон сохранения энергии никто не отменял: ничего не берется из ниоткуда, и если только отдавать, то ему, этому отдаваемому, просто неоткуда будет взяться. Все мироздание зиждется на процессах и циклах. Поэтому единственный правильный для меня путь — это брать и отдавать, брать и отдавать, брать и отдавать.

Я люблю получать информацию, учиться, и с не меньшим рвением я стремлюсь эту информацию отдавать: обучать, консультировать. Я представляю себя резервуаром для воды в кофемашине. Вода из него поступает в бойлер, а оттуда под давлением — в отсек с утрамбованным молотым кофе. В результате получается ароматный бодрящий эспрессо с волшебной пенкой. Устройство кофемашины очень чувствительное, и недопустимо лить в нее воду из-под крана. Только качественную фильтрованную. Если вдруг вода в резервуаре кончится в то время, когда наливается кофе, бойлер тоже опустеет. И его нужно будет наполнить вновь — это называется перезагрузкой. Ну и, наконец, нельзя допускать, чтобы вода застаивалась. Она должна постоянно циркулировать, прочищая систему. В противном случае на дне резервуара появится осадок, на стенках трубок — отложения, а кофе станет чересчур кислым.

Я — исправная кофемашина.

Для меня очень важно, чтобы информация и знания непрерывно циркулировали во мне. Получил — отдал, научился — научил, узнал — рассказал. Процесс не должен останавливаться. Входящая информация должна быть качественной, а подаваемый эспрессо — бодрящим и ароматным. Именно поэтому я больше не читаю Владимира Колычева (дай бог ему здоровья) и не пересказываю его книги другим.

Именно поэтому меня так привлекает сфера коучинга и наставничества. Для меня это не просто модное веяние, а некий метаподход, который объясняет мой успех во всех сферах, которыми я занимался. (Два года назад я не имел никакого представления о жизни на Северном Кипре и уж тем более о местном рынке недвижимости. Буквально за год работы здесь я стал одним из лидеров этого самого рынка.)

Причем речь ведь не идет о миллионах и миллиардах долларов, которыми кичатся и которые сулят «специалисты» в интервью в бизнес-пабликах. Я зарабатываю на два порядка меньше и все равно чувствую себя счастливым, самодостаточным, вполне обеспеченным и реализованным на все сто.

Чтобы не быть голословным, я сейчас расскажу о своей технологии продаж, которую применяю, отталкиваясь от того, что мне наиболее гармонично, — от обучения. Я думаю, это наиболее важно и интересно. К тому же показывает разницу между коучингом и наставничеством. Они почти всегда идут рука об руку, однако между ними есть разница, которую следует видеть, чтобы понимать все остальное. Если в предыдущих главах я изучал себя, свой жизненный путь, свои возможности, то теперь настала пора угостить вас чашечкой кофе.

* * *

Задача коуча состоит в том, чтобы человек сам пришел к нужной мысли. Вот обрисовывают мне ситуацию:

— Я вроде как хочу заниматься спортом, а вроде и нет, но должен себя заставить.

Я начинаю разбираться, задавать наводящие вопросы, вытягивать беспристрастную информацию о том, почему человек вообще пришел к такому запросу, нужен ли ему в принципе этот спорт. Я не даю советов и не говорю, что делать и как действовать. Путем 30-минутной беседы я вывожу человека его же собственными мыслями к какому-то решению. Ну и дальше человек сам же определяет, закрыт теперь его запрос или нужно продолжать работать с ним.

Или другой запрос (я приведу диалог в условном виде):

— Знаешь, я хочу раскрутиться в соцсетях.

— А цель какая?

— Ну… это… чтобы много подписчиков было!

— А цель какая?

— Ну… чтоб меня узнавали!

— А цель какая?

— Ну… э-э-э… чтобы зарабатывать?

Отлично! Оказывается, его цель — не раскрутиться в соцсетях, а заработать с их помощью. Обратите внимание, насколько это разные вещи: у тебя может быть 100 подписчиков, которые будут приносить тебе деньги, а может быть 30 000 — и абсолютно никакого дохода.

Большинство людей не видят разницы между целью и действием. Собрать много подписчиков — это действие. Повысить свою узнаваемость, популярность — это тоже действие. Раскрутка в соцсетях — опять же действие. Я помог человеку осознать свою истинную цель, но изнутри. Он сам пришел к этому. Да, с моей помощью, но сам. В некоторых случаях это гораздо полезнее и ценнее знания, полученного напрямую, потому что не пришло извне, а родилось внутри человека. Гармонично.

Если человек не знает, во что именно хотел бы вложиться, то, скорее всего, ему нужна помощь коуча. Если же кто-то твердо вознамерился открыть автосервис и не может определиться, с чего начать, или же ему просто не хватает уверенности и мотивации, тогда ему нужен наставник. Он поможет именно практическими советами и прямыми руководствами к действию. Тогда как коуч подтолкнет к пониманию чего-либо, например своих истинных целей.

Зачастую одно перетекает в другое. Например, мой клиент вроде бы чего-то хочет, но не понимает зачем. Я помогаю ему разобраться, что цель-то у него на самом деле совсем другая. Затем, когда мы вывели, или, как я говорю, высекли, истинную цель, я способствую ее реализации уже в качестве наставника. Мы идем к ней вместе, нога в ногу. Вместе намечаем план действий, ставим перед собой конкретные задачи и сроки.

Польза от такого подхода достаточно ощутима, и у тех, кто занимается наставничеством, есть свои наставники. Когда вы действуете в паре, у вас есть партнер, работается гораздо продуктивнее. Начинаете чувствовать ответственность перед другим. Работаете уже иначе.

Моя супруга говорит, что я — ее лучший коуч и наставник. Я помогаю многим, кто обращается за помощью, однако делать все это с самим собой гораздо сложнее.

Годам к сорока у многих людей мотивация «от» все чаще заменяется мотивацией «к», а сила у них совершенно разная. Когда ты работаешь, чтобы не бомжевать, — это мотивация «от», и она о-о-очень сильно подстегивает двигаться вперед. Когда ты уже ездишь на хорошей машине и вдруг решил поднакопить, к примеру, на новый электрический внедорожник «Мерседес» — это мотивация «к», и это намного меньший стимул.

Когда я ходил пешком, то был крайне замотивирован на покупку машины и усердную работу. Когда я живу в комфорте и авто мое меня в целом устраивает, появляется простор для прокрастинации.

Раньше я постоянно ходил в зал, и у меня был рельефный живот. Мне нужно было быть в отличной физической форме — это и моя безопасность, и личная жизнь, и все на свете. Теперь вот я немного набрал жирку, но пошел в зал, поработал и скинул его. Это не для рельефа, а исключительно для здоровья и хорошего самочувствия. Чувствуете эту разницу? Да, раньше были «кубики» на животе, а теперь нету. Ну и что? Они ведь не сделали меня счастливым, так что, в общем-то, и бог с ними, с этими «кубиками».

Это не потому, что человек слабовольный, бесхарактерный и инертный. Нет, это нормально и свойственно всем людям. Стремиться, когда ничего нет, и расслабляться, когда появилось наконец хоть что-то. Между тем, если не останавливаться, продолжать двигаться столь же активно и впредь, то можно достичь выдающихся результатов. Вот поэтому я тоже прибегаю к услугам наставников.

А что касается работы с близкими, то тут как у врачей: они не лечат родных. Например, если ваша мама кардиохирург, а вам, не дай бог, нужна будет операция на сердце, то она вас оперировать не будет. Интересы врача и пациента не должны пересекаться, иначе работа не будет объективной.

Я не должен коучить моих близких, потому что так или иначе, но у нас могут быть свои договоренности, обиды, совместные планы, взаимоотношения т. д. Когда человек посторонний и ваши интересы не пересекаются, намного проще сохранять объективность, смотреть на чужие проблемы со стороны и видеть их насквозь вместе со всем множеством возможных решений. Ну а супруга… Ну а как ей откажешь?

* * *

Таким же образом я помогаю и клиентам в недвижимости, ведь благоприятный исход инвестирования — это отнюдь не случайность, а закономерный результат моего подхода. Говоря языком маркетологов, я продаю не дрель, а дырку в стене. Не квартиру, не 35 квадратных метров и не ремонт. Я продаю ощущения и итог всего мероприятия.

Я могу осуществлять это четко и директивно, как наставник: взять за ручку и вести к цели кратчайшим путем. Или мягко, но уверенно сделать так, что

человек сам вырулит куда ему надо. Если мне звонят и хотят инвестировать в недвижимость, я выясняю, является ли это самоцелью. Все это нюансы, но они основаны на личной коммуникации и активном обмене информацией. Получил — отдал, научился — научил, понял — объяснил.
Вот и весь секрет.

* * *

На прочитанных тобой страницах, дорогой читатель, я поведал лишь малую часть историй и описал далеко не все обстоятельства, которые сформировали во мне человека свободного. Не потому, что я что-то утаил, а потому, что настоящая трансформация — это не рассказ, а путь. Его нужно пройти, делая выбор. Я выбрал не подчиняться. Не прогибаться. Не ждать.
И если ты дочитал до этого места — значит, внутри тебя тоже есть этот огонь. Возможно, он пока едва тлеет, а возможно, уже рвется наружу. Так вот: не гаси его.
Если тебе близко то, что ты прочел, — значит, мы на одной волне. И возможно, это не финал, а только начало.
Дальше — в эпилоге. А потом — в тебе.

Эпилог, но не конец

Движение в сторону развития финансового невозможно без развития духовного. Нельзя не расширять кругозор и не учиться смотреть на жизнь под непривычным для себя углом. В этой книге я не раз рассказывал истории из своей жизни, которые все участники интерпретировали по-разному, со своей точки зрения, исходя из своих жизненных нормативов.
В нашей реальности не бывает хорошего и плохого, правильного или неправильного. Есть лишь наше отношение к ситуации и уроки, которые мы можем извлечь. Когда мы приходим в этот мир, нам навязывают уже готовые ограничения: чьи-то правила и каноны, религиозные убеждения и национальную принадлежность. Тем самым загоняют нас в жесткие рамки, воспитывая идеальных рабов системы.
Но стоит посмотреть на мир под другим углом и представить, что правила этой игры — просто выдумка, их нет. Попробуйте на миг принять, что это всё чужие, а не ваши желания.
Возьмите лист бумаги, ручку и калькулятор для удобства. Напишите свой возраст, сколько вам полных лет. В следующей строке — до скольки лет вы планируете прожить. Покажу на своем примере. Сейчас мне 39 лет. Умру, например, в 85. То есть мне осталось 46 лет. Мы можем умножить это на 365, получится 16 790 дней. В сутках 24 часа, из которых 8 в среднем мы проводим во сне. Значит, прожить бодрствуя мне осталось всего лишь 268 640 часов. Вы понимаете, что это чертовски мало? Даже если у вас вышло вдвое больше. Memento mori, говоря на латыни.
А теперь задайте себе вопрос и ответьте честно. Готовы ли вы потратить эти ценные часы вашей бесценной жизни на реализацию чужой мечты?

Подчинение чужим правилам, развитие чужих идей, зарабатывание чужих денег, развитие чужого бизнеса, улучшение чужой жизни, боязнь чужого мнения, исполнение чужих желаний, увеличение чужого капитала и т. д.
Если вы понимаете, что чужие рамки для вас тесны, а какая-то неведомая сила мешает самореализации и расширению границ, я готов поддержать вас и поделиться своими знаниями, опытом и инструментами.
Мои контакты:
https://t.me/homoliber_bot

---

notes

Примечания

1

Эту историю вы, возможно, в разных пересказах читали в свое время в соцсетях. Насколько я нашел, автор ее — Елена Пристенская (Макарова), причем в посте она упоминает, что историю ей рассказал знакомый.