

Бизнес-роман

МИЛЛИАРД *в обмен* НА СЧАСТЬЕ

Ошибиться невозможно



Антитренинг

18+

Евгений Осетров

Евгений Осетров

Миллиард в обмен на счастье

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36969716
ISBN 9785449318473

Аннотация

Современная сага о том, как группа выпускников топового Российского бизнес-тренинга компании «Бизнес Молодость» под названием «Самолет: Философия Масштабного Мышления» решает поставить на кон все, чтобы заработать миллиард за один год. И все идет как надо, но вдруг возникает резонный вопрос – а в деньгах ли счастье? Амбиции, мечты, иллюзии, предательство и, конечно, любовь – все, что от вас скрывали за фасадами успешного успеха, вы найдёте в этой книге.

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Огонь внутри	8
Глава 2. Бросок вперед	26
Глава 3. Миллиард	42
Глава 4. Мастерская успеха	53
Конец ознакомительного фрагмента.	67

Миллиард в обмен на счастье

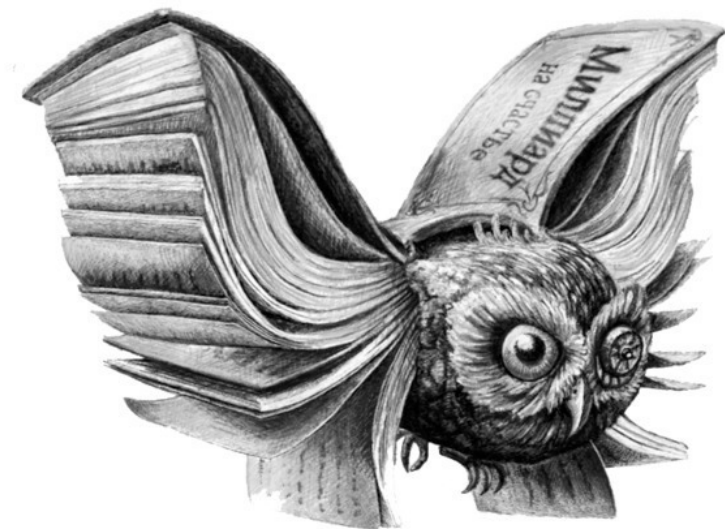
Евгений Осетров

© Евгений Осетров, 2018

ISBN 978-5-4493-1847-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие



Книга – пространство интимное. Сюда кто попало не зайдет. Когда она оказывается в твоих руках, в этом маленьком мире происходит настоящее волшебство. Великий Юнг был прав со своим законом синхроничности. Ты только что его

подтвердил. Мысль довольно избитая, но уж больно соблазнительная. Ведь если элементарно допустить, что мы с тобой не родственники и не соседи по фейсбуку, то эта книга могла попасть к тебе только с помощью магии. Так и знай, она существует. Для меня так точно, ибо я сейчас пишу это предисловие и мечтаю о том моменте, когда мой скромный труд в какой-нибудь модной обложке отправится в путешествие по миру.

Более всего я хочу верить, что это читаешь ты, мой сын, моя дочь, мой друг, мой близкий человек. Все ради того, чтобы мой простецкий опыт лег в копилку твоей жизни тихим шелестом страниц. Надеюсь, книга, которую ты держишь, сделана из бумаги и еще пахнет типографской краской. Ну а если она была найдена под слоем пыли подобно древнему фолианту, то это можно смело считать доказательством существования Бога. Но прежде чем утомить тебя всей этой патетичной чепухой, хочу спросить: кто ты? Просто представь себя с этой книгой, и я даже из прошлого увижу тебя, вглядывающегося в написанные мной строки. А что между ними? Есть ли в них отголоски той вечности, о которой грезят все бесталанные поэты? Но, поверь, мне ничего от тебя не надо. Ведь ошибиться просто невозможно. Не знаю почему, но я буду благодарен тебе, если ты захочешь прожить со мной в первой четверти двадцать первого века несколько сумасбродных лет, где я любил – неистово, всем сердцем, где возводил одни мосты над тысячей пропастей и тут же сжи-

гал другие.

Все просто: это банальная история о том, как заработать миллиард. Или о том, как его не заработать. Несколько раз в этой книжной жизни, казалось, наступал хеппи-энд, но вновь и вновь ускользал, как кусок размокшего хозяйственного мыла. И все же это точно не мыльная опера. Это сочинение старшекласника – в нем он коряво выводит свою формулу успеха, критерии которого им самим до конца не определены.

Родившийся в эпоху капитализма ребенок вырастает с долларом на устах. Нам ведь нужно все. А это все, как нам кажется на первый взгляд, спокойно продается в магазине. Мне довелось занять очередь в самых разных отделах этого супермаркета. Я поспешил сразу застолбить место в самой длинной очереди за счастьем. Были и другие: за сексом, за семьей, за любовью, за здоровьем и даже за детскими воспоминаниями. Купить можно все, и воспоминания в том числе. Память – это великий дар. Если мы забудем, как жили вплоть до этого мгновения, мы перестанем быть собой.

Думай что хочешь, а я жив. Пространство книги – это мой островок свободы. Я буду говорить отсюда, и, может быть, твоя душа вспомнит тот таинственный зов, который уже не раз побуждал тебя к новым свершениям.

Глава 1. Огонь внутри



Я стою под душем уже больше часа. Греюсь. А потом сажусь на пол душевой кабины и закрываю лицо руками. Стараюсь думать о хорошем, и мне это удастся. Пришло время больших перемен и успеха – а они требуют максимальной концентрации. В конце концов, у каждого идиота должна быть мечта. Я бы мог никуда не идти, но я пойду. Не знаю, как назвать мою очередную затею, но пока оставлю рабочее название – «Очерки бессознательного». Бессознательный здесь прежде всего автор – на начальном этапе. Надеюсь, легкая ирония не заставит читателя усомниться в серьезности замысла.

Уже тридцать минут я сижу на пятой точке, прислонившись спиной к холодной стене из оникса, которым выложено душевая моей съемной квартиры, и размышляю, кто же вдохновил меня на написание этой истории. То ли Довгань, то ли Сомерсет Моэм, а может, и вовсе постановка по Шекспиру, которую я посмотрел накануне в набирающем популярность театре «The САД» в Аптекарском переулке. Потoki горячей воды обнимают, словно теплые руки. Наверное, счет за воду придет внушительный.

О мое рабское сознание! Умение смеяться над своими же шутками – это то, что в любой ситуации поддерживает на плаву.

Когда я выйду на улицу, мои мысли не иссякнут. Я буду идти по проспекту Мира и обернусь на хорошенькую студентку близлежащего вуза, опаздывающую к девяти утра на первую пару факультета промышленного дизайна. Не знаю почему, но я всегда считал, что на каком-то таком факультете должна учиться модно одетая девушка из обеспеченной семьи, которая, как это ни парадоксально, умеет жарить рыбные котлеты и три раза в месяц ездит в World Class на собственной машине. С другой стороны, у меня есть девушка модельной внешности, и она ангел.

Весь этот табун мыслей пронесется со мной между домами тридцать шесть и тридцать восемь, пока я не войду в стеклянную дверь Федерации мира и согласия. Далее, по-

здоровавшись с непритворной радостью, которую я в себе воспитал, с охранниками и консьержем, я нажму кнопку вызова возле дальнего лифта. О его существовании знают пока немногие, и это моя маленькая хитрость, как избежать утомительных остановок на каждом этаже федерации.

Куда же я попаду? Разумеется, в офис. У нас скоро переезд с пятого на шестой этаж, и вся наша команда с волнением ожидает этого момента. Наш наставник Павел, почти как апостол, позволил всем без исключения сотрудникам поучаствовать в таинстве божественного деяния и нарисовать свое видение отделки и обстановки будущего пространства тотального успеха. Так, должно быть, создавался мир, и точно так, я тому свидетель, создавалась новая компания Reputazzia.

На данный момент у меня ничего нет. Я сижу на крышке унитаза, и мне лень выходить на вышеописанный маршрут, но, как уже было сказано, я пойду. Как альпинист, восходящий на Эверест... Последние двести метров самые трудные, кислорода в воздухе буквально несколько молекул, и он идет по флажкам, расставленным через каждые десять метров. Дойдя до очередного флажка, хочется упасть и умереть, но проходит какое-то время, мы поднимаемся и движемся к следующему. Так, шаг за шагом, покоряются самые недосягаемые вершины.

В данном случае все намного проще и намного сложнее.

И в этом нет никакого парадокса. Просто давайте в реальном времени проживем непростые этапы создания и взросления бизнеса.

Это абсолютный интерактив. Чтобы вы понимали, я сейчас нахожусь в точке ноль. И вместе со мной вы можете пережить уникальную трансформацию на миллиард. Возможно, это звучит слишком самонадеянно. И даже отдает популизмом. Допустим, что так. Но если замысел в чем-то и не удастся, мы вместе узнаем, каково это, когда мечты не сбываются.

А пока я скажу просто. Я всегда знал, что буду успешным. Ну вот знал – и все! На самом деле все очень серьезно, и если я позволяю себе говорить о многих вещах с юмором, то это лишь потому, что в моем арсенале есть техника «Веселое сердце»: всегда улыбайся, как бы ни складывались обстоятельства.

Сейчас я уйду в этот день и забуду о тебе до вечера, дорогой читатель. Уверен, к концу дня я буду совсем другим, ибо я – вода, текущая по рекам жизни, повторяя ее изгибы и формы, неотвратимо бегущая навстречу океану. Пора.

Закончив дела, я отправился в мое любимое кафе неподалеку – «Братья Караваевы». Вот уже три месяца, как я ежедневно здесь завтракаю, обедаю и ужинаю. На часах больше семи вечера, и это значит, что на все блюда действует 20-процентная скидка. Звонок от Алексея застал меня за остав-

шейся половиной котлеты из судака и пригоршней гречневой каши. Немного поколебавшись, я ответил.

Иногда один непринятый вызов может коренным образом изменить нашу жизнь. Но на этот раз я был открыт ко всем внешним сигналам и просто позволил Вселенной нести меня в своем заботливом потоке.

– Приезжай в «Шанти», если есть желание, – услышал я голос Алексея.

– А что это?

– Ну, брат, ты даешь, еще москвич, называется. Это интересное место, тебе понравится. Здесь есть о-о-очень любопытные сорта чая.

– Чай я люблю, скоро буду. Почему бы и нет?

– Давай, жду. Обнял.

Я не стал допивать свой зеленый чай и поволок поднос к тележке для грязной посуды. Встреча с Алексеем всегда представлялась мне чем-то познавательным, и, пожалуй, общение с ним могло стать хорошим контрастом к недавней ссоре с Настей, о которой я так тщательно старался не думать последние несколько часов.

С Алексеем мы познакомились в прошлом году на учебном курсе известного бизнес-тренера Михаила Федоренко под названием «Самолет. Философия Масштабного Мышления». Всего нас было десять учеников, и каждый заплатил около полумиллиона рублей за месяц интенсива. Занятия проходили всегда в разных местах, то в старинных особ-

нях, то в закрытых специально для нас художественных галереях. Многие приезжали с личными шоферами, которые по восемь-десять часов ждали, дымя выхлопными трубами на морозном воздухе. Я был одним из самых молодых участников наряду с Алексеем, но были и ребята под пятьдесят, прошедшие в бизнесе огонь и воду, но желавшие выйти на новый уровень, масштабироваться, так сказать. При чем предполагалось, что ключом к финансовому результату будет служить изменение глубинных аспектов личности. На наши заседания, проходившие за большими овальными столами из дорогих пород дерева, периодически приглашались эксперты из разных областей знаний – искусства, психологии, образования, даже, помню, был эксперт по танго, объяснявший нам тайные знаки современного высшего общества. Голова кружилась от открывавшихся перспектив, когда в качестве домашнего задания мы должны были скрупулезно разложить на бизнес-процессы не просто отдельно взятую Олимпиаду в Рио, но все олимпийское движение, возрожденное Пьером де Кубертенем в конце девятнадцатого века. Или скажем нас проводили на круглый стол в Государственную Думу, где каждому давалось задание познакомиться и обменяться контактами с кем-то из депутатов. И все в этом духе. Мы учились думать, как наиболее масштабные личности со времен Византии и до наших дней, чтобы переформатировать свой бизнес и личные отношения. Мой тогдашний относительно небольшой бизнес откровенно тонул,

и нужно было что-то менять не только в работе и окружении, но и в собственном мировоззрении. Казалось, это именно то, что мне сейчас нужно.

Слякотная погода конца ноября гармонировала с моим настроением. Политые реагентами дороги, жидкая грязь на тротуарах, неоновые огни и сталинские высотки с волшебной подсветкой. Во мне жило ощущение медленно вызревающего праздника, которое тут же подхватывалось пока еще редкими гирляндами московских магазинчиков, и, казалось, они приветствовали меня из уютных переулков.

Мой старенький Х6 был похож, скорее, на серый БТР. Намотавший со мной не одну сотню тысяч километров, верный товарищ, он, будто ребенок, хлюпал по лужам со снегом пухлыми подошвами зимних шин, которые носил уже четвертый сезон кряду и ни разу не заикнулся об обновке.

У входа в «Шанти» припарковаться было негде, и я оставил свой вездеход за углом, введя номер парковки 2007 в мобильное приложение «Моспаркинг». Довольно удобно, надо сказать, и к тому же парковочных мест в городе стало чуть больше благодаря отсутствию множества иногородних машин. До дверей было метров триста, и я воспользовался случаем, чтобы немного прогуляться, – еще триста шагов в копилку штатного шагомера моего Galaxy Note.

Из витрин ресторана на меня смотрел сам Будда. Мне захотелось скорее попасть внутрь. Пройдя через гардероб по витиеватой, но пологой лестнице, уставленной фигурами

ведических божеств, я вошел в полумрак чайного зала. Горели свечи, приятная музыка обволакивала, в многочисленных нишах притаились фигурки богини Шанти.

В индуизме о шанти упоминается в древних Ведах. В адвайта-веданте это слово обозначает состояние, не включенное в ситуацию дуализма, который предполагает взаимодействие двух противоположностей для существования целого. В других ведийских текстах упоминается Шанти – богиня спокойствия, умиротворения. В этом пространстве ощущение покоя было так очевидно, что заведение мне сразу понравилось.

Зал состоял из череды изолированных мини-кабинетов со входом, занавешенным вуалью. Найти Алексея оказалось нетрудно. Возле второй от меня кабинки я увидел знакомые элегантные замшевые ботинки и, разувшись, проник внутрь. На столе уже стояли всевозможные колбы с кипятком и типоты с разными сортами чая. Неуклюже поместив ноги в неожиданное углубление под столом, я крепко пожал руку товарища.

– Все-таки поездка на Байкал многое изменила в нашем восприятии действительности, – пригласил меня к диалогу Алексей, – как на одной из известных картин Антонио Менегетти, где олень выпрыгивает из воды и летит к чему-то неизвестному. Наверное, это некий символ квантового скачка, который происходит с нами. Но пока нет устойчивости. После того как мы все познакомились на «Самолете-5», жизнь

уже не могла остаться прежней.

– Да, я с тобой согласен, Алексей, жизнь круто поменялась в сжатые сроки, и трансформация эта только-только началась. Еще неизвестно, куда она всех нас заведет, но я убежден, что все будет хорошо. Пока не знаю, как и когда, но уверенность – сто процентов. Сам не понимаю, откуда она берется. Вокруг такие уникальные люди, и каждый по-своему ценен. Но мы не можем взять и начать делать бизнес все вместе, сначала нужно научиться работать в двойках и тройках, как тогда, во время учебы. А потом наступит момент – и мы соединимся. Но прежде скажи, удалось ли посмотреть квартиру, о которой ты говорил вчера, и когда ты наконец поедешь в Москву?

– Слушай, перееду в ближайшее время, это решено. Обратной дороги у меня нет. Сейчас я уже не смогу заниматься тем, чем раньше. Мне всегда хотелось какого-то масштаба, а работать с партнером, который не разделяет с тобой общие ценности, как-то некомфортно. Внутри неуют.

Официант принес чай гуани. Я такого никогда не пробовал. Мой друг молча налил кипяток из металлической колбы в заварник, и янтарные капли стали падать на дно емкости. Когда процесс был окончен, мы разлили напиток по расписным пиалкам и сделали первый глоток. Чай оказался довольно мягким на вкус, с грибным оттенком. Очень необычно и приятно.

– Знаешь, а я ведь всегда интересовался чайной культу-

рой, и китайской в частности, – сказал я. – Помнишь, ты меня познакомил с Анатолием? Неслучайно у него квартира в «Москва-Сити». Меня тогда поразило, что он знает китайский и как это «распаковалось» в его жизни, в работе с корпорацией Huawei. Мы тогда вместе ходили в «Азия Спа» в «Москва-Сити». Хороший был день. А как он заплатил за всех нас, хотя в этом не было никакой необходимости! Красивый жест, и человек масштабный. Был еще момент – ты тогда уехал в Саратов, – мы встретились на общей пробежке. Тоже здорово было. Все приехали на Красную площадь, Сергей Волос – с сыновьями, и бежали по набережной в сторону Нескучного сада. И ведь было это, кажется, еще до Байкала. Для меня это уникальный опыт: вот так запросто встретиться и бежать пять километров. Самое смешное, что эту пробежку затеял Муслим, но в назначенный час к собору Василия Блаженного он не явился. Может, кого-то оперировал в тот день, а может, просто забыл.

Алексей улыбнулся и кивнул.

– Но мы бежали, – продолжал я. – И идея была прекрасная. Помню, как мы с Пашей отстали и, кряхтя и охая, держась за бока, наблюдали, как в районе «Музеона» Сергей с сыновьями уходит за горизонт. Мы тогда еще не были так дружны, как теперь, и с того июньского дня, кажется, прожили не одну, а несколько жизней... От группы лидеров мы были уже далеко, и Паша предложил перейти на шаг. Заданный темп явно не соответствовал нашему, и я откровенно обра-

довался. «Пусть бегут», – решили мы, пытаясь отдышаться. У каждого свои возможности. А мы добежим до мостика, который через триста метров, и ускоримся. Главное – получить удовольствие от бега и прийти к цели. Волос в отличной форме. Нам просто надо чаще тренироваться. А сейчас применим искусство маленьких шагов. Незачем спешить. Прибавим темпа до аллеи и свернем к Нескучному саду. Мои часы показывали неприлично высокий пульс и пройденную дистанцию в четыре километра. Казалось, мы проигрываем. Но это было невозможно, ведь мы пытались что-то доказать только самим себе.

Алексей слушал меня, не перебивая.

– И надо рассказать об одном забавном моменте. Финиш был назначен в Нескучном, на площадке для пинг-понга. И туда мы с Павлом прибежали первыми. Непонятно, как это вышло, ведь отставали мы здорово. Видимо, где-то срезали, так как в какой-то момент заплутали и пришлось пересечь несколько оврагов. Внутренне мы достойно приняли свое потенциальное поражение. Нужно было видеть лицо Сергея, когда он осознал, что мы уже купили всем воду и взяли теннисные ракетки в прокате, пока ждали наших главных спортсменов на финише! Хохотали мы с Пашей до упаду, поскольку такого расклада совершенно не ожидали, а Волос так вообще молчал весь вечер. Отлично провели время! «Веселое сердце» помогает на любом пути. Мы сами намечаем себе финиш и сами выбираем траекторию. Проиграть нельзя.

Все происходит ровно так, как и должно быть.

Кажется, это была уже третья чашка необыкновенного чая. Обстановка очень расслабляла, в зале, кроме нас, никого не было. Лишь неподалеку шепотом переговаривались официанты.

– Я не боюсь смерти. Да, я люблю жизнь, но смерти не боюсь, – вернул меня в «здесь и сейчас» Алексей. – Вчера я вылетел на встречу по дороге из Саратова, на моем новом Kia Quoris, – не рассчитал мощность при обгоне. Когда понимал, что не успеваю уйти вправо, и смотрел на идущую в лоб «газель», я был спокоен. Водитель фуры справа ушел на обочину, насколько мог, и мы разошлись с «газелью» в каких-то сантиметрах. Но следом тоже ехал грузовик... Все это длилось мгновения. А ведь у меня пассажир: старый товарищ напросился в попутчики до Москвы. И я как раз вчера вытащил заглушки от ремней – знаешь, бывают такие, чтобы не пищал сигнал. Первый раз, можно сказать, ехал пристегнутый, сам не знаю с чего это вдруг. Когда увидел фуру прямо перед собой, мне не хватало каких-то метров, чтобы закончить маневр и уйти вправо. И снова на скользкой дороге грузовики раздвинулись, как могли. Сантиметры. Помню, только друг закричал: «Ле-е-е-ха-а-а-а!» Когда все было позади, я первым делом поблагодарил ангела-хранителя. Попутчика моего сильно трясло, прям колотило. А я, ты знаешь, был спокоен. Я не боюсь смерти, а вот прожить невнятную жизнь – боюсь.



После знаковой встречи за обедом в моей любимой «Каравашке», как прозвала это заведение Алена, Алексей, как мне показалось, выглядел подавленным. Может, он как-то не так воспринял дневной разговор... Впрочем, не знаю.

Звонок раздался в ту самую секунду, когда я собирался ему звонить, поэтому я без подготовки заговорил первым:

– Алло, привет, как дела?

– Все хорошо, вот сижу в ресторане Юлии Высоцкой, Food Embassy, пью вино, очень интересное место, надо сказать. А ты чем занят?

– Только поужинал «у Караваевых» и пришел домой, поработать немного над очерками. Хочу через межличностные отношения показать, как происходит трансформация человека – и в бизнесе, и его самого. Процесс непростой. Ну а твои какие дальнейшие действия – ты решил?

– Сейчас хочу подбить, сколько денег на счетах. Решить, продавать технику – не продавать. Все эти встречи за последние четыре дня надо как-то осмыслить. Формат взаимодействия мне понятен, и встреча с тобой и с Пашей была полезной. Думаю, стоит сделать агрегатор транспортных услуг. С чего-то надо начинать. Дальше можно расширяться и включаться в это дело больше или меньше. А там посмотрю, как я проявлюсь. Надо реальность перестроить. Саратов

держит еще. Тот уровень жизни, конечно, здесь сохранить сложно.

– И наверное, уровень собственной значимости тоже? – заговорщически уточнил я у Алексея.

– И это тоже, наверное. Но хочется общения в нормальном окружении. Дела вместе делать. У Игоря тоже есть идеи, и они построены на длинных трендах. Но конкретики нет. А пока ее нет – чего вату катать? Сегодня были с ним на конференции по экономике на 2016 год. Приезжал Макшанов из питерского института планирования. Смотрели, в какие ниши деньги уйдут, – ты знаешь, очень интересно.

– Мне кажется, на два лагеря будет трудно работать, но мы неизбежно потом соединимся в какой-то точке, и с Игорем тоже, неплохо бы это заранее простроить, чтобы еще эффективнее действовать уже сейчас.

– Да знаешь, это Паша как-то, мне кажется, на лагеря делит. Я нет. Повторю, формат взаимодействия мне понятен. Давайте идею – будем работать, дальше смотреть. У меня запас по финансам есть, и я спокоен. Может, продам один грузовик за пять миллионов, чтобы подушку создать. Сейчас будет много такого, чего я не могу предположить и ты не можешь.

– Как раз про лагеря – это моя гипотеза, от Паши я такого никогда не слышал. Но объективно надо просчитать, чтобы все потом оптимально соединились, а на первом этапе рассеивать внимание может быть неэффективно.

– Ну посмотрим. Вернусь в Москву, поговорим, обсудим. Если вы мне будете интересны и я вам буду интересен, станем взаимодействовать. Пока конкретики никакой нет. Спасибо за сравнение с желе за обедом, кстати.

– Надеюсь, тебя это не задело? Я так увидел твоё состояние.

– Наоборот, обратная связь. Это действительно близко к моему состоянию. Я буду присматриваться сейчас к проспекту Мира, мне понравился этот район, и до Игоря на «Алтуфьево» недалеко. Ты звони, Евгений Олегович, не пропадай.

– Ты тоже. И напиши, пожалуйста, пару строк о том, как ты сейчас проживаешь эту ситуацию. Про раздел имущества с партнером, про то, как тебя меняют встречи, которые происходят. Я хочу написать очень понятную и реальную историю о том, как мы станем миллиардерами. Давайте все в этом поучаствуем. Павел тоже включился в процесс.

Алексей сказал, что это ему давно интересно. Я подумал, вместе у нас может получиться нечто ценное, а главное, полезное. Это же не тренинг, где учат, как сделать лендинг, запустить «Директ» и стать олигархом. Все ведь намного сложнее. Я считаю, это прежде всего путь личной трансформации.

– Сейчас как раз собираюсь работать над главой «Звонок Потанину», – продолжал рассказывать я.

– Что значит – звонок Потанину?

– Ну, это ситуация, когда ты случайно получаешь контакт человека, который в какой-то сфере – будь то личностная или финансовая – объективно находится на несколько эшелонов, в твоём понимании, выше тебя. И визитка эта пылится, ты смотришь на нее и не звонишь.

– Ага, я тоже замечал, что из-за предубеждений мы зачастую не отработываем контакты, которые периодически получаем. Паша в этом плане молодец, у него нет никаких предубеждений.

– Да, для меня самого было сдвигом парадигмы допустить, что можно вот так просто взять и позвонить приближенному к Потанину человеку, визитка которого завалялась в машине. Думаю, это будет хорошим кейсом, полезным для читателей. Тем более интересно, что все будет происходить в реальном времени и даже в случае неуспеха мы расскажем об этом и пойдем дальше, к своему миллиарду. И будет здорово, если мы на все эти ситуации посмотрим под разными углами. Мы с Пашей много сегодня говорили об этой книге. Пока не определились с форматом. Может, блог начнем вести. Представляешь, как здорово, если вот так спонтанно, прямо с сегодняшнего дня, Паша начнет рассказывать, как он все это видит?!

– Слушай, это прям откликается, я сам сегодня уже начал пометки делать.

– Вот видишь, процесс запущен, и нам надо вместе прикинуть, как все это соединить.

Нам обоим показалось, что похожая идея раскрывалась в спектакле, на который «всеми Самолетом» мы ходили в театр «Практика». Тогда фраза, что «любовь бывает только взаимной», навсегда впечаталась в мою память. В той постановке отношения двух пожилых пар проживались глазами каждого из супругов. Я подумал, что это применимо и к бизнесу. Хотя тут много неочевидного, для нас это путь развития. Только поэтому мы решили по нему пойти. Мы хотим измениться к лучшему, и, возможно, это поможет кому-то еще. Тот самый знаменитый принцип РТП (Развитие – Творчество – Польза). С легкой руки Павла он вошел в повседневный лексикон каждого из нас, когда мы сидели в кают-компании зафрахтованного судна, на котором отправились в экспедицию по Байкалу. В той поездке мы увидели реликтовые озера, посетили таинственные Шумацкие источники – знаменитое место силы, затерянное в горах Бурятии, куда можно было добраться только на стареньком вертолете МИ-8 компании Utair. Одно из самых загадочных мест Сибири, где были зафиксированы тысячи случаев исцеления от самых разных недугов. Такие поездки, боготворимый нами коуч, организовывал чуть ли не каждый год, собирая по 350 тыс. с носа, не считая авиабилетов, питания и проживания в отелях. Все было масштабно, дорого и безоговорочно амбициозно. Некоторым приходилось занимать эти деньги и брать кредиты, чтобы вписаться в эту бизнес-элиту. Купания в Байкале, водопады, нерпы, разговоры о высоком

у костра – все это пленяло нас ароматом надежды на новую жизнь и наполняло неведомой ранее силой ощущения пре-восходства.

Настя так и не звонила. Очень гордая и сильная.

Я поехал в Сбербанк пополнить кредитку. Нужно было перевести деньги Севе – нашему самому молодому сотруднику, сыну моего близкого товарища по «Самолету» Сергея Волоса. Сева занимается аудитом сайтов, созданием макетов (не путать с дизайном) и отчасти настраивает «Директ» для небольших проектов. На испытательном сроке мы с Павлом решили платить ему 30 тысяч рублей. Еще надо перевести около десяти тысяч за переводы с русского на английский для нашего масштабного гостиничного проекта.

Ресурсы ограничены, и подобные затраты довольно ощутимы. Скоро Новый год, и нужно оплатить путевки в Сочи, приготовить подарки, да и новое пальто пришлось бы очень кстати. На переговорах внешний вид можно считать неотъемлемой частью презентации. Этому обучают продавцов во всех сферах. Есть вещи, очевидные и старые как мир, но в суете мы о них зачастую забываем.

Глава 2. Бросок вперед



На сегодня план простой. Выйти из дома. Позавтракать в «Каравайке». Закажу крок-мадам – поджаренный тост с сыром и помидором, поверх которого кладется одноглазая яшеника. Запью черным чаем с бергамотом. Он поможет взбодриться. Все это обойдется мне ровно в 150 рублей. Может, побалую себя круассаном. Тогда в ежедневную тетрадь расходов придется внести запись, что я потратил на еду 250 рублей. Эти записи я веду в приложении Monufy – очень удобная штука, между прочим. Можно каждый день или каждый месяц анализировать структуру своих расхо-

дов.

Финансы всегда были моей слабой стороной, и я решил прибегнуть к помощи технологий. Сейчас работаю над дисциплиной внесения записей. Иногда записывать лень, но если не сделать это сразу, потом очень трудно восстановить хронологию. Поэтому я приучаю себя все фиксировать не отходя от кассы, так сказать.

Вообще для меня это небольшая, но важная практика. Я никогда не умел копить деньги или контролировать расходы. Всегда принимал решения о покупках эмоционально, по принципу «гуляй, рванина, до последнего рубля». Но сейчас приходится действовать расчетливо. Это чем-то напоминает мультик про Скруджса Макдака, который я любил в детстве. Иногда внутренний голос мне говорит: «Фу, ты стал скрягой!» Но я знаю: это от лукавого. Настоящий миллиардер наверняка очень точен в финансах и не принимает необоснованных решений. Трезвый расчет и воля удерживают ось устойчивости. Мне так кажется. Буду и дальше работать над этим.

Сейчас время обеда, но я завтракаю. В расходы внесена запись: 250 рублей. Круассаны здесь отменные. Удивляюсь Павлу, как ему удастся держать пост. В следующий раз присоединюсь к нему. Уверен, что такие маленькие аскезы – верный путь к просветлению. Порой мы спешим менять мир вокруг себя и забываем об одной замечательной фразе: измени себя, и хватит с тебя. Ею, кстати, вчера со мной по-

делился Павел.

Только что позвонила юрист Олеся, и нужно бежать в офис: она сейчас настраивает клиент-банк. У нас пока нет бухгалтера, и мы попросили Олеся помочь с запуском расчетного счета в ВТБ24. Нужно же куда-то складывать будущий миллиард.

Подойдя к машине, я поискал в бардачке визитку высокопоставленного сотрудника «Интерроса» и не нашел. Вот досада, ведь собирался посвятить этому звонку целую главу. Но я не расстраиваюсь по пустякам: как известно, то, что не нужно, не происходит. С Сергеем Александровичем мы познакомились в Swiss Hotel на званном вечере торгово-промышленной палаты Великобритании, куда меня позвали по знакомству, вместо какого-то знаменитого дирижера. Весь вечер мы пили шампанское и говорили почему-то о Великой Отечественной Войне и, в частности, об особенностях конструкции танка Т-34. Мой собеседник, лет шестидесяти на вид, был знатокам истории и крайне удивился моей незаурядной эрудиции в этих вопросах.

– А что у вас за проекты, молодой человек? – поинтересовался мой новый знакомый, когда мы приговорили уже по пятому бокалу игристого в прикусу со свежайшей осетиной.

– У меня соцсеть взаимопомощи, но никто не хочет в это вкладываться, а я уже потратил несколько последних милли-

онов на это дело, — со вздохом сожаления честно признался я.

— Вот что, Евгений, ты умный парень, звони мне без всякого стеснения и мы посмотрим, что можно сделать, я переговорю об этом с Володей Потаниным, для таких целей у нас имеется специальный фонд — и с этими словами протянул мне красивую, но сдержанную визитку:

Добудько Сергей Александрович, начальник паспортно-визового отдела. ИНТЕРПРОС. Управление внешних связей.

В офисе шла планомерная работа над текущими проектами. Дизайнер Николай и пять талантливых программистов сосредоточенно занимались решением своих задач в рамках шести из них. Самых больших усилий требовал наиболее сложный — агрегатор отелей JetHotel. По нашим оценкам, этот продукт должен будет в течение нескольких лет заместить голландский booking.com и тем самым сократить импорт услуг, а значит, и отток капитала к «нашим западным партнерам».

Неделю назад к нам обратился один из старых клиентов — компания по обслуживанию российских самолетов Superjet 100, которой вновь потребовалось где-то размещать бригады техников и обеспечивать им трансфер из аэропорта до отеля и обратно. Во многом это совпадало с тем, чем я занимался

последние четыре года. Зарабатывать удавалось на комиссии с каждого номера, но для этого нужна была мощная реклама, собственный транспорт со штатом водителей и, разумеется, call-центр.

Когда-то все начиналось с работы за домашним компьютером и развоза гостей на личном автомобиле, а спустя какое-то время – на первом стареньком микроавтобусе Renault Trafic. Однако после быстрого взлета компания стала медленно загибаться, и в 2014 году обороты уменьшились втрое. Начались массовые сокращения. В этом бизнесе нет ничего гениального, сделать такой мог бы кто угодно, и тем не менее он давал по триста-четыре сотни тысяч рублей чистой прибыли на каждого из двух закадычных компаньонов ежемесячно. Доллар тогда стоил около 30 рублей и мы, мягко говоря, ни в чем себе не отказывали. В офисе я появлялся не слишком часто, предпочитая путешествовать, а моя личная помощница Мила, сошедшая с регионального подиума, в строгой юбке карандаше и блузке обтягивающей внушительного размера бюст, частенько лично заходила ко мне в апартаменты для подписи документов на своих неизменных лабутенах. Я откровенно дышал ей в ее идеальный пупок, но в горизонтальной плоскости все как раз-таки было с точностью наоборот. Прекрасная молодая и преданная женщина, верный друг, которого я ценил тогда лишь, как выставочный экспонат в своем кабинете. При всем при этом по большей части жил я с основной своей пассией Мариной,

несколько раз украшавшей обложки Play Boy, в ее шикарной квартире, подаренной бывшим ухажером из ФСБ. Больше своей карликовой наитупейшей Чихуахуа она любила только секс и путешествия со мной в тропические страны. Целых два года мы усердно строили планы о будущей свадьбе, от которой я уворачивался, как уж на сковородке, пока наконец ей это не надоело.

Постепенно я терял к текущему бизнесу интерес, прекрасно понимая, что успех на 80% завязан на интернет-продажах и получать хороший результат можно совершенно в любой нише, если во всех тонкостях овладеть ремеслом продвижения в поисковиках и совершенствования сервиса в плане простоты и удобства. Как и у многих, нашему успеху предшествовал труд, и даже нужна была определенная дерзость, надо было пройти через бессонные ночи во время разработки и продвижения сайта, провести переговоры с отелями для получения скидки и много чего еще. Последним вопросом, кстати, занимался мой друг и партнер Альберт, хитрый и очень душевный татарин, мастер коммуникаций и прагматичного подхалимажа, в целом очень приятный и порядочный человек, любящий порою приврать и приукрасить факты, за что он сам себя постоянно корил.

Мы объездили полмира за те годы, когда продажи номеров исчислялись тысячами. Но несколько месяцев назад поделили совместно нажитое имущество компании и разошлись как в море корабли. До сих пор переживаю этот мо-

мент, ведь вместе мы многое преодолели и как человек Альберт, может быть, один из лучших, кого я встречал. Однако наше видение и приоритеты не совпадали. Кадровая политика и стратегия развития различались коренным образом. Мне было тесно в узкой рыночной нише и хотелось двигаться дальше. В какой-то момент, после обучения у Михаила Владимировича, я почувствовал, что на моих ногах как будто гири и взлететь с ними не удастся. Нужно было что-то менять.

С тех пор мы с Альбертом ни разу не созванивались, хотя еще два года назад были неразлучны как сиамские близнецы и даже одежду покупали одинаковую. Хотя, по правде сказать, это Альберт обычно покупал то же самое, что и я. У него родились замечательные сыновья, потом появилась любовница, вскружившая ему голову. Он пропадал с ней сутками, в то время как фирма шла ко дну. Я не виню его, я и сам становился рабом своей страсти, но непонятно было, насколько это затянется, так что пришлось делать выбор.

Знаете, как бывает? Каждую минуту и каждый день мы делаем большие и маленькие выборы, и только нам с ними жить – до самого конца. Невозможно прожить две жизни и узнать, куда вели те или иные пути. Только внутренний компас показывает заданное направление, и не видать берегов у этого океана.

Из потока рутины меня выдернула Наташа Порик, элегантная блондинка, с которой мы тоже познакомились на «Самолете». Скольких замечательных людей я там встретил! По неслучайному совпадению мы оказались соседями по новому офису, куда активно затягивал участников тренинга Павел, некогда возглавлявший отдел продаж ИНКОМ-Недвижимости. Условия аренды были самые щедрые и дружественные разумеется, даже с учетом кризиса. Основная специализация этой бизнесвумен – GR, то есть работа с государственными органами, получение грантов и субсидий на крупные отраслевые проекты. Наташа прославилась тем, что о ней ходили слухи, как однажды она привлекла миллиард инвестиций на строительство завода в Алтайском крае, который производит белковый концентрат для животноводческих комбикормов. А еще она пишет книгу и всерьез занимается в литературном кружке. Почему-то очень много внимания она уделяла всяческим экстравагантным нарядам и почти жила в ленте фэйсбука, создавая впечатление светской особы с обширными связями, сдабривая посты цитатами из популярного политического сериала «Карточный Домик». Она сразу же меня очаровала.

– Жень, я за тобой уже два дня как девочка бегаю, мне надо с тобой поговорить, наконец.

– О, как приятно, за мной блондинки по офису бегают! Конечно, пойдем пообщаемся.

Мы прошли в переговорку, очень уютную, с белым длин-

ным столом на десять человек и такими же белыми стульями с кожаной обивкой. В углу стоял неприменный обитатель таких помещений – флипчат для рисования схем.

Двумя днями раньше Наташа по-дружески попросила меня сделать обзор сайта ее знакомого – доктора-уролога. Сайт был симпатичный, но слишком агрессивные формы захвата клиента отдавали дешевизной, совершенно не гармонирующей с заслугами популярного профессора. Приходится избегать слова «врач», так как Муслим на недавней лекции, куда он меня позвал, рассказал, что на самом деле «врач» – от слова «врать». И это говорил владелец двух многопрофильных клиник в Москве. Мне нетрудно было оперативно сделать видеоаудит сайта. К этой задаче я привлек Севу, и он справился минут за пятнадцать.

Я решил, что сейчас меня снова попросят об услуге, и я, в силу действительно большой занятости, буду вынужден отказать. Но речь, к моему удивлению, пошла совсем о другом.

– У меня есть одно интересное предложение. Я выиграла грант для своего нового проекта. Это капли для регуляции рН-состава воды. А, как ты знаешь, микроорганизмы и грибки развиваются в организме человека именно при нарушении баланса. Это, собственно, одна из причин онкологических заболеваний, по мнению медиков. Поэтому, так же как когда-то стало нормальным пить бутилированную воду, скоро станет нормальным пить «правильную» бутилированную воду.

– Наталья, я очень рад за тебя, это прекрасная новость, и здорово, что ты с Муслимом затеяла такое дело.

– Это верно, но мне нужны партнеры, которые могли бы закрыть вопросы IT.

– В чем именно ты видишь мое участие? Я сейчас работаю с Павлом, и нам лучше обсудить это вместе с ним, поскольку мы партнеры пятьдесят на пятьдесят де-юре и де-факто.

В эту минуту, извинившись, в переговорку зашел Павел и, увидев, что у нас с Наташей серьезный разговор, развернулся и деликатно пошел на выход. Всегда восхищался его чувством такта. При том что пятый и шестой этажи офисного центра принадлежали ему, это вызывало еще большее уважение всего персонала. От охранников до уборщицы абсолютно все любили его за открытость и исключительно вежливое обращение как с равными по статусу, так и с подчиненными.

– Подожди, Паша. Мы как раз говорили о тебе, – произнес я и вопросительно посмотрел на Порик.

Она кивнула, давая понять, что готова ввести в курс дела моего наставника и компаньона.

Работать с человеком и профессионалом такого масштаба, как Павел Анатольевич, – одно удовольствие. Это настоящий мастер переговоров, а главное, чрезвычайно целостный и порядочный человек. Наталья коротко рассказала о своем проекте. Он быстро все сообразил, и пояснять ничего не пришлось.

– И знаете, – многозначительно посмотрела на нас собеседница, – я окружаю себя людьми, с которыми приятно быть рядом, даже если это твой последний день. Жизнь ведь проходит, и ты на кого-то ее тратишь. Если люди высасывают из меня энергию – что от меня останется? Мне хочется работать с вами, но это может понравиться не всем, хотя этот вопрос я улажу сама. Мне нужно двигаться быстро, и с вами это обязательно получится.

Паша посмотрел на меня и, мгновенно уловив мое согласие и желание работать с Наташей, сказал:

– Мы в деле. Наше участие в прибыли – двадцать пять процентов, или озвучь свое предложение – и начнем работать сразу после Нового года.

– Натали, у нас к тебе тоже дело, – вклинился я в беседу. – Мы решили написать книгу в реальном времени о том, как мы из ничего сделаем миллиард. Давай с нами.

– О, у меня как раз вышел очерк в «Русском пионере». Это журнал, который можно найти в «Кофемании» и других модных местах. Сейчас я работаю над книгой и не хочу отвлекаться, но идея мне нравится. Главное, начинайте прямо сразу с эмоции, иначе все теряется. Только так можно сделать что-то стоящее. Бывает талант от Бога, как у Толстого и Достоевского, а есть такие, как мы, – у нас он тоже наполовину от Бога, а остальное просто технология и помощь редакторов.

Пока шло обсуждение нюансов, у меня зазвонил телефон.

Неизвестный номер. Я извинился перед коллегами и вышел в коридор, на ходу сняв трубку.

– Добрый день, меня зовут Ксения, я из издательского дома «АСТ». Звоню вот по какому вопросу. Вы же знакомы с Кириллом Меньшиковым? Он сейчас заканчивает книгу и указал ваш благотворительный фонд как получателя роялти от продажи всех тиражей.

– Кирилл – человечие, потрясающий человек, – непроизвольно ответил я, опешив от неожиданности.

– Это точно. Я звоню, чтобы получить от вас согласие и, если можно, логотип фонда для размещения на последней странице обложки.

– Разумеется, если Кирилл посчитал, что так нужно, я не могу не согласиться. Это будет просто замечательно. Спасибо ему и вам.

– Отлично, тогда пришлите адрес вашей почты, пожалуйста, я отправлю необходимые бумаги.

Вернувшись в переговорку, я не удержался и перебил коллег на полуслове:

– Представляете, мы только что говорили о писательстве и нашей книге, и вот мне позвонили из издательства «АСТ». Наташа, ты знаешь такое?

– Да, это одно из самых крупных в России. А что?

– Парень, с которым я познакомился на Первом канале у Малахова, куда меня пригласили экспертом по благотворительности от молодежи, был главным героем передачи. Его

зовут Кирилл, и у него рак. Но он не отчаивается и живет полной жизнью, ездит по стране и помогает трудным подросткам, наркоманам и суицидникам. Потрясающий человек, а ему всего двадцать лет. Именно для него мы сделали опцию по сбору пятидесяти рублей с каждой брони на нашем гостиничном проекте JetHotel, ведь у нас везде заложен принцип Пользы. Мы верим, что, отдавая миру что-то хорошее и от чистого сердца, взамен получаем бумеранг добра. И вот уже идет процесс взаимного опыления.

Завтра в 9:45 утра встреча с представителями авиакомпании в гостинице «Меридиан». Неделя переговоров и согласований. Завтра мы должны подписать договор на проживание в десяти номерах ежедневно в течение года. Для нас это означает прибыль около 10 тысяч рублей в сутки. Нам очень нужна эта сделка, чтобы легче было платить зарплаты. Пока что ни один из наших проектов не начал давать прибыль. Именно поэтому мне пришлось продать однокомнатную квартиру.

Иногда приходится выйти из зоны комфорта и поставить на кон все, если ты веришь в себя и в людей, с которыми идешь по избранному пути. Вырученные три миллиона – это сумма, которой едва хватит на три месяца работы нашей команды. Нет никаких гарантий, что мы успеем выйти на прибыль. Но мы обязаны выйти. Нет выбора. И может быть, именно такая экстремальная бизнес-школа создает будущих миллиардеров.

Ближе к полуночи мне написала Анастейша.

Настя: Сегодня была восьмичасовая съемка... Устала, выпила немного, дома, ложусь спать, и так одиноко.

Дальше шли фотографии, где она, с микрофоном в руках, в идеально белом строгом пиджачке с золотыми пуговичками, обтягивающей юбке до колен и волосами, спадающими чарующими волнами до подчеркнутой талии, что-то вещает в объективы телекамер. Образ дополнили неизменные каблучки, делающие ее походку особенно притягательной.

Настя: Неужели ты понял, что я говно, а Алена для тебя все, и не хочешь ей больше врать?

Я: Да я же объяснил – только из-за некоторых нестыковок. Сложно это все. Ты для меня невероятный магнит. И мои мысли часто обращены к тебе. Даже немного жутко.

Настя: Да не верю.

Я: Может, я до Алены просто еще не дорос.

Настя: Это она не доросла до тебя.

Я: Нет, я до нее. Она чистый и преданный человек. Любящий и нежный. А я тупица, состою сплошь из пороков, вот меня и тянет на себе подобных. Я не хочу никому изменять, быть сволочью или, что еще хуже, портить кому-то жизнь. А выходит, порчу, и свою в том числе. Это не жалость к себе, а попытка разобраться. Я готов к изменениям.

Настя: Так живи свободно. Не бойся быть одиноким.

Я: Боюсь. Настя, мне тридцать. Я о семье думаю. У меня много успешных друзей, и у всех разные судьбы в плане отношений. Некоторые обрели счастье в семье и, не отвлекаясь, идут к большим целям. А некоторые, как и я, маются. Это отнимает энергию. Отношения должны давать ее, а не отнимать. Тебя я боюсь как огня. А кто попало мне не нужен. У меня теперь есть только один друг. Но он семейный человек, и встречи мы чуть ли не через секретарш назначаем. Может, я в тебе друга вижу? Тогда и проблем нет. Не знаю. Я пьяный и то трезвее мыслю. Как вообще таким дебилам, как я, дают людьми руководить и проектами?! Я в себе разобраться не могу, в двух соснах заплутал. Что мы делаем со своей жизнью?

Настя: Я – начало твоей новой жизни. Счастливой. Да, ты мечешься. Я понимаю тебя, Женечка. Я не кто попало. Я не могу быть другом.

Я: Да можешь ты все. Я сам, может, не могу. Ты иногда такую чушь порешь, что хочется бежать без оглядки. А порой, наоборот, кажется, адекватнее тебя еще не придумали. Давай я буду любить тебя тайно и издалека? И ждать, когда ты наконец выйдешь замуж?

Настя: Не выйду! Я так спать хочу, сегодня спала пару часов. Может, после съемок заеду? Поболтаем, позанимаемся любовью, и я отправлюсь восвояси?

Я: У меня завтра китайский, а потом надо ехать в область.

Можно повидаться на следующей неделе.

Настя: Но завтра я могу подъехать после семи, поговорим по душам. Обещаю, просить на бензин не буду. Просто ты такой родной, помочь хочу...

Я: Да уж, та еще помощница. Как обычно, трахнешь и уедешь. Останется только легкий аромат на губах и гондоны под раковиной. Ну, решим завтра. Будешь у меня в книге тусоваться, и там, если захочешь, я по сюжету на тебе жежнюсь.

Глава 3. Миллиард



Почему именно миллиард? Все очень просто. Ну не будоражат давно миллионы. Тем более в нашей с вами валюте это вообще несерьезно. Цель в том, чтобы наглядно показать иной концепт восприятия реальности. Ведь наверняка, когда уже случится какой-то значимый успех, найдутся те, кто скажет, что все это инсценировка и т. п. Мы-то знаем, что скептики всегда будут пытаться палить из рогатки по самолету, озлобленные на то, что сами бессильны взлететь. Не знаю, кто ты, дорогой читатель, но у тебя все получится, – нужно только верить и делать.

Про «делать» вообще отдельный разговор, так как, по моим наблюдениям, это, пожалуй, самое сложное. К примеру, мне сейчас хочется спать, на часах 8:41, за окном начало декабря. Теплая постель предпочтительнее заморозков, бесспорно. Но уже в 9:45 я буду на успешной сделке, которая должна добавить двести-триста тысяч чистой прибыли ежемесячно для компании «Джет Партнерз».

Писать нужно быстрее, время стремительно истекает, но вот так, шаг за шагом, эта история обретает жизнь.

Только час назад я проснулся, и первое, что увидел, – улыбающееся лицо Алены, которая, стоя в дверном проеме, посылала мне воздушные поцелуи. Высокая блондинка на каблуках и в черной норковой шубе с наброшенным на голову капюшоном, она заливалась задорным детским смехом.

– Просыпайся! Я поехала на учебу, там тебя ждет половинка омлета. Буду тебя будить по вайберу, знаю, ты все равно сейчас уснешь.

– Да нет, я уже встаю, надо ехать на встречу. Хорошего дня, Лялечка.

Переговоры прошли довольно успешно. Когда я приехал на место, Павел на своем удлиненном Hyundai в версии Limousine уже ждал у подъезда. Водитель дремал за рулем. Мы вышли из автомобилей и обнялись, как закадычные друзья.

Нас ждал очередной раунд бизнес-переговоров. Это ведь

искусство – продать номера в отеле на год вперед и получить дисконт, который позволит платить половину зарплат в нашей компании. На самом деле ничего грандиозного, и для разных читателей это прозвучит по-разному. Вспоминая себя еще лет семь назад, когда я только закончил университет, сумма в 10—15 тысяч рублей в сутки, наверное, показалась бы мне запредельной. Но сейчас это была капля, с которой начинался путь к миллиарду. А ведь, как говорится в известной индийской пословице, по капле наполняется океан.

Атмосфера сложилась спокойная и доверительная. Каждая сторона выдвигала свои требования. Проговаривали множество нюансов, вроде того, как часто можно будет постояльцам пользоваться бассейном и баней, сколько бесплатных парковочных мест возле отеля, чем и кого кормить на завтрак, как доставлять обеды в ланч-боксах. Кстати, на вопрос о качестве самолета Superjet 100 нам был дан категорический ответ, без всякой иронии, что это отличная машина. Уж кому как не начальнику ремонтной бригады авиакомпании, с которым мы пили чай за круглым столом, судить об этом. Я порадовался за наш авиапром. Загвоздка оказалась в том, что с учетом требований к питанию маржинальность с каждого номера была невысокая и нам надо было согласовать тариф 4000 рублей в сутки вместо 3250. Задача не из простых. Кроме того, собственник отеля Роман всячески пытался перетянуть одеяло на себя. Ему заранее было сказано, что не стоит даже пытаться действовать в обход

нас. Но с точки зрения владельца частного отеля, видимо, не вполне очевидно, что таких отелей десятки и мы можем пойти в любой. Вполне возможно, что сегодня этот бизнес чем-то напоминает риелторский, но в нашем случае процент от сделки мы получали за весь срок аренды.

Для первого миллиарда чистой прибыли нам было нужно не менее двух тысяч таких сделок. Но это только если оставаться в парадигме данной бизнес-модели, чего мы совершенно не собирались делать.

Завтра у меня второй урок китайского, и мне нужно выполнить мое первое домашнее задание.

Приехав в магазин на Полянке, нужного учебника по китайскому я, увы, не обнаружил. Почти девять вечера, и час, прожитый в пробке, израсходован впустую. Выйдя в морозный город, я стал звонить в другие книжные магазины. Удача мне улыбнулась, и искомое издание было найдено с третьей попытки на Лубянке. Видимо, китайский пока не пользуется массовым спросом в России. Но это ненадолго. На планете живет семь миллиардов человек, они говорят на семи тысячах языков. И без малого полтора миллиарда – на китайском.

Очевидно, что из-за сворачивания связей с Западной Европой, США и Турцией ставка неизбежно будет сделана на Китай. И не готовиться к этому было бы признаком близорукости. Те, кто сталкивались с китайцами, знают, что они редко говорят по-английски, да и то плохо. Поэтому, чтобы комфортно отдыхать на курортах Поднебесной и занимать-

ся торговлей, пора изучать культуру и язык наших влиятельных друзей. Для себя я определил задачу за три года довести знание китайского до уровня Advanced в более привычной британской классификации.

Учебник обошелся мне в немалую сумму – 3000 рублей, и это была лишь первая ступень из четырех. Кроме того, я приобрел случайно оставленную кем-то на кассе книжку «Китай без вранья» и двинулся в сторону проспекта Мира.

Путь был недалекий. Погода хорошая. Машина грязная, не мытая месяца три. В районе Садового я резко прижался к обочине. Мое внимание привлекло кафе с уже примелькавшимся названием – «Китай». Что ж, пора попробовать Китай на вкус. Пусть это будет некий эффект погружения.

В заведении кормили неплохо, но из всех блюд, которые я выбрал для дегустации, больше всего мне понравилась обычная лапша. На фоне пряного островатого бульона с зеленым луком ее мягкий и пресный вкус воспринимался как очень необычный.

Тихо играла китайская музыка, и я даже скачал композицию азиатской группы LMF. Буду слушать в машине. Надо скорее ехать домой и заняться китайским, не то одним Ni hao я завтра не отделаюсь. Уверен, профессор Ли Лян будет разочарован, если я не проявляю должного усердия.

На десерт я съел китайское печенье с предсказанием, едва не проглотив вложенную в него бумажку с такими словами: «Ваш денежный поток продолжит наполняться за счет твор-

ческой деятельности».

Открыв глаза, я нащупал пульт от телевизора. На бегущей строке было 11:02, и я понял, что проспал. В телефоне ни одного сообщения. Дикторша модельной внешности почти загробным голосом вещала о войнах и терактах. Чтобы встать и начать собираться, не было сил. Интуитивно было принято решение сегодня никуда не спешить и попробовать простроить себя заново самостоятельно.

Вчерашний поток энергии бесследно улетучился. Будто кто-то невидимой рукой выключил рубильник. Тяжело думать, сложно концентрироваться. Я отвечаю на почту грамотно и четко, но без огонька. Интересно, в чем механизм такого состояния? Вроде ничего особенного вчера не произошло. Даже наоборот – скорее, есть повод к воодушевлению. Первая мысль: это из-за отсутствия любви. И хотя на моем уровне развития, видимо, еще недоступны ее более высокие формы, я продолжаю думать о простейшей и в то же время сложнейшей любви между мужчиной и женщиной. Однако вскоре ощущаю пустоту и блокировку на эти мысли. Делаю еще одну попытку прояснить свое состояние, обратив внимание на то, что это синдром офисных сотрудников, которые в конце рабочей недели пишут

заявки на радиостанции, чтобы подбодрить остальных перед долгожданными выходными. Но все это не состыкуется с моими наработками в области проактивности – модное нынче понятие среди почитателей Стивена Кови, взятое на вооружение десятками бизнес-тренеров.

Ох, в коня ли пойдет весь этот психосоматический корм? Попробую прояснить за обедом с Павлом. А пока, как настоящий психопат, сижу на полу в ванной и слушаю аудиокнигу Джисдду Кришнамурти «Свобода от известного».

Меня занимает мысль о вчерашнем опыте, который ограничивает нас в том, чтобы исследовать и изменять самих себя, находясь «здесь и сейчас». Это явление того же порядка, что и груз многовековой истории непрерывных войн, рабства и тирании, который давит на человечество.

Когда к моему столику подошел Павел, я уже принялся за винегрет.

– Ну привет, как ты? – сказал он.

– Привет, Паша. – Я встал, чтобы обнять товарища. – Знаешь, у меня с самого утра какой-то бардак внутри. Даже прослушивание Кришнамурти не помогло, а сейчас вот полная ясность. Мне неудобно, что тут стол ломится от еды, а ты держишь пост. Силища, конечно. Я тоже так хочу, – искренне восхитился я силой воли товарища, принимаясь за свой любимый круассан с шоколадом.

– Все нормально, я уже привык, не обращай внимания, –

отозвался Павел.

– А ты хоть что-то ешь?

– Утром ел гречку без соли и сахара. Нормально. Пробежал пять километров, есть ясность ума. Хорошо себя чувствую.

– Удивляюсь тебе. У меня, видимо, центр удовольствий слишком развит. Люблю поесть, и женщин люблю.

– Ну а кто не любит? – Павел по-доброму и слегка иронично улыбнулся.

– Понимаешь, это может показаться странным, но большинство наших текущих проектов на финише, и я не знаю, куда двигаться дальше.

– Неужели на финише? – переспросил Паша.

– Понимаю твоё удивление, но это так. И мне надо спланировать дальнейшие действия.

Мой компаньон молча взял салфетку и начал перечислять по пунктам наши проекты:

- 1) агрегатор деревянных домов;
- 2) электронный менеджер по продаже дорогих спортсменов;
- 3) CRM для управления поселками;
- 4) сертификация всех видов продукции;
- 5) культурно-просветительский проект Like Russian;
- 6) маркетплейс для всех видов кормового протеина;
- 7) орешки в меде для «Азбуки Вкуса»;
- 8) агрегатор переговоров и коворкингов SferaDela.

Салфетка оказалась исписанной сверху донизу. В верхней части были проекты на стадии формирования, в нижней – близкие к запуску. Раньше всех планировался старт JetHotel. Была проделана большая работа, и я волновался, до конца не понимая уровень спроса. Разумеется, бизнес-модель была мне хорошо знакома, но ситуация на рынке казалась совершенно непредсказуемой.

Как заметил на одном из тренингов Олег Пронин, глава легендарной «Пересвет-Инвест», сейчас не кризис, как в 2008-м, а новая реальность. И посему непонятно, чего ждать. К тому же декабрь – традиционное дно сезона. Нет никаких гарантий, что труд последних шести месяцев окупится. Однако наш продукт был полон инноваций: и передовой flat-дизайн, и юзабилити, которое учитывало все требования и тенденции «Яндекса», и эксклюзивные цены, которые мы с таким трудом согласовали в отелях, и, конечно, видеообзоры каждого средства размещения. И – да, чуть не забыл самое главное: от каждой брони перечисляется 50 рублей на благотворительность.

По всем параметрам, кроме широты выбора, мы превосходили booking.com. Что ж, дорогой читатель, скоро мы вместе узнаем, каков будет результат работы команды из семи человек и инвестиций в районе 4 млн рублей. При этом больше половины из них – это моя квартира. Надеюсь, сейчас стало яснее, насколько это важно для меня, ведь на кон поставлено все. Но я полностью доверяю Вселенной. И не боюсь.

Кстати, первые пробные пуски в «Директе» показали слабые результаты. Так что остается надеяться, что проведенная работа над ошибками и особая ценовая политика дадут искомый результат. Очень нужно, чтобы была прибыль не менее пятисот тысяч в месяц.

Сегодня я перевел сорок тысяч на операцию Кириллу. Она стоит три миллиона, но государство субсидирует большую часть. Нужно собрать триста. Он отказывался от денег, но я настоял. Для меня сорок тысяч сейчас – это большая трата, но хочется помочь очень хорошему человеку. Верю, что он выздоровеет. Конечно, рак – страшная болезнь, но даже Муслим, будучи достаточно прагматичным доктором, видел невероятные истории исцеления. Все возможно – и все получится.

Настя уехала в 21:30. Хотел пойти с ней в кино, но передумал. Сказал, что на неделе ходим.

Захотелось написать пару строк. Чем и занялся по дороге к Алене. Не знаю, как она терпит этот гостевой гражданский брак. Я приезжаю к ней по выходным, и мы неплохо проводим время. Но все же она часто скандалит и требует переезда на проспект Мира.

Я принял душ, чтобы от меня не пахло. Секс был очень неплох, и отрицать это было бы бессмысленно. Настя – великолепная любовница. Меня все же немного мучит совесть, но я разрешаю себе делать то, чего просит душа. Звучит смешно, наверное, ведь еще пару часов назад я думал дру-

гим местом. Не понимаю всего этого. А пока на два фронта. Боюсь одиночества. Я долго был один.

Сегодня Алексей мне прямо сказал: «Соберись, мужик! Мое мнение: если ты стоишь перед выбором – значит, не то и не то!»

Глава 4. Мастерская успеха



Город мастеров располагался в ближнем Подмосковье. Мы зашли в дом, из трубы которого струился слабый дымок. Огромная печь в центре улыбалась и потрескивала раскаленными углями. Привкус металла молниеносно коснулся кончика языка. Из-за занавески вышел бородатый кузнец двухметрового роста с чумазым лицом. Он вытер угольные руки о кожаный фартук, и моя рука на мгновение скрылась в ладони гиганта.

– Здравствуйте, я бы хотел изготовить собственную монету, – выпалил я.

– Разумеется, выбирайте, – пробасил мастер и протянул мне лист с популярными монетами свадебной и новогодней

тематики.

– Нет, вы не совсем поняли, мне нужна собственная монета. Как ее изготовить? Предполагаю, сначала нужна чеканная форма. Вы можете помочь с этим?

Кузнец удивился, но быстро собрался с мыслями и с еле заметной улыбкой произнес:

– Возможно все что угодно. Одна форма стоит четыре тысячи рублей. Для монеты их нужно две. А сама чеканка – еще две тысячи за монету.

– Великолечно. Надеюсь, я смогу чеканить каждую монету самостоятельно?

– Разумеется, вы сможете изготовить сами столько монет, сколько сочтете нужным.

– Давайте я оставлю предоплату пять тысяч, чтобы мы с этим не затягивали. Мне, я так понимаю, надо прислать векторный файл с дизайном и размерами монеты?

– Совершенно верно. Но я не знаю, как оформить сделку: у меня нет бумаг.

– Ничего, слово кузнеца столь же весомо, как и слово купеческое. Но я попрошу вас дать мне что-то взамен. Что-то такое, что я верну вам, когда приеду за пресс-формой.

Мгновенно поняв ход моих мыслей, великан извлек из медной вазы розу из металла. И отдал это изящное изделие Алене.

– Надеюсь, этого достаточно?

– Более чем. Благодарю.

Пройдя метров сто по мокрой жиже из снега и промочив ноги, мы зашли в дом гончаров, который и был нашей главной целью. Вот уже несколько недель мы работали над своими первыми поделками. Алена уже закончила миниатюрную вазу с полосатым рисунком, который опоясывал горлышко, будто кольца Сатурна, – темно-зеленым, коралловым, темно-синим, лиловым, оттенками охры и мяты.

Мое же скромное изделие представляло собой обыкновенный подсвечник, который, признаться, я вылепил не без помощи Елизаветы, дочери гончара. Через неделю мы специальным инструментом прорезали на нем выпуклую полосатую фактуру. Сегодня мне предстояло покрыть свое творение амальгамой – эмульсией из белой глины и окислов металлов.

Вращая левой рукой крутящуюся подставку, правой я, словно станок с ЧПУ, медленно двигал кистью по ребристой поверхности своего подсвечника. После того как первый слой на удивление быстро просох, мне вручили губку для мытья посуды, и ее жесткой стороной я принялся натирать изделие, создавая эффект состаривания. Посмотрев на результат, я решил добавить этой вещи еще лет тридцать-сорок и принялся тереть ее еще усерднее. Готово.

Когда длинноволосый худощавый гончар Николай посмотрел на то, что получилось, мне показалось, он глубоко задумался. А затем взял предмет, похожий на миниатюрное шило с деревянной ручкой, и предложил написать

что-нибудь на поверхности нижнего блюда, которое служило подставкой всей конструкции. Идея родилась мгновенно, и в основании подсвечника образовались три слова: «ОГОНЬ ТВОЕЙ ДУШИ».

На этом сегодня можно было закончить. Пока я упражнялся с подсвечником, Алена слепила на электрическом гончарном круге с каким-то иностранным логотипом на боку новую мисочку – то ли для супа, то ли для салата.

– Николай, – обратился я к гончару, – как мне получить такой перелив красок, как здесь? – И я указал на удивительной красоты кувшин с беломраморными прожилками на коричнево-зеленой глазури.

– Все получится, друг мой, просто нужно после покраски обжечь твой подсвечник в печи, и там огонь сделает свое дело.

А дальше он произнес фразу, которую я почему-то помню до сих пор:

– Огонь – великий мастер.

Всю обратную дорогу мы ругались. Во мне все бурлило. Очень хотелось после лепки пойти в домик пекаря и вместе приготовить пиццу. Но Алена сказала, что там, скорее всего, много народу и вообще, ее ждет клиентка в маникюрном салоне. Я стоял в нерешительности.

– Ну хорошо, едем в сторону дома.

– Нет, если ты хочешь, пойдем.

– Но я же вижу – ты не хочешь, поэтому идем к машине.

– Ну, я и так дома готовлю, вам, мальчикам, не понять.

– Так я бы сам испек пиццу для нас. И потом – я проголодался, а ты не даешь мне делать, что я хочу.

– Но если ты хочешь, то почему мы идем к машине?

– Потому что ты не хочешь и мы уже промочили ноги.

– Так чего ты тупишь, пойдем за пищей.

– Послушай, у тебя трудности с принятием решений. Это то самое, что разрушает наши отношения. То хочу, то не хочу. Определись. Весь этот день я посвятил прежде всего тебе и твоему творчеству. Но сейчас настроение испорчено из-за ерунды. Зачем ты это делаешь?

– Ты великий манипулятор, хочешь, чтобы все было по-твоему!

– Да, хочу. И хочу, чтобы женщина подчинялась мужчине, у меня патриархат, и по-другому не будет. Не знаю, как там принято у тебя в семье, а у меня будет так, поскольку я считаю, что так лучше прежде всего для тебя самой!

Ситуация была накалена до предела. Тогда я быстрым движением сорвал с ее шапки пушистый помпон, пристегнутый на пуговицу. Эту смешную шапку со сменными помпонами мы купили в Кельне прошлой осенью, еще до санкций и обвала рубля.

– В знак того, что твое состояние сейчас непотребно, я срываю с тебя этот помпон и прицеплю его только тогда, когда ты успокоишься, – торжественно произнес я.

Она сразу перестала кричать. А потом озарилась улыбкой:

– Отдай помпон.

– Нет, не отдам.

Уже дома, после ужина, я незаметно прицепил пушистый шарик на его законное место. Возможно, это голод сделал меня таким агрессивным.

Надо думать, голод заставляет человека наступать другому и отнимать добычу. Сделал себе пометку изучить этот вопрос.

Оставшийся вечер я решил посвятить просмотру фильма 1996 года «Джерри Магуайер», пять раз номинированного на «Оскар», – я его очень люблю. Именно о нем я говорил Павлу, когда тот предложил создать электронное спортивное агентство. Ведь многомиллионные контракты игроков – это золотая жила. Они платят по 25% своим агентам, которые находят им выгодные контракты.

Наша идея была проста и очевидна. Создать сайт, где любящая команда сможет подобрать себе лучшего игрока или тренера без посредников. А игрок – найти команду с более выгодным контрактом, чем у него есть. Для этого планировалось сгенерировать инструмент, который позволит любому игроку заполнять собственный профиль по следующим параметрам:

- 1) о себе;
- 2) увлечения, интересы, хобби, семья;
- 3) этапы карьеры;
- 4) фото красивых моментов;

- 5) фото из прошлых рекламных кампаний (если есть);
- 6) видео лучших моментов в карьере;
- 7) подборка комментариев из СМИ;
- 8) личные новости игрока.

Гипотеза такова, что доступ к этим данным предоставляется всем и это интересно даже широкой публике. Однако стоимость игрока и контакты будут закрыты. И откроются только по специальному запросу. А переговорный момент мы могли бы взять на себя.

Понятия не имею, что из этого выйдет, но попробовать стоит. Ведь если не пробовать, ничего не узнаешь наверняка. Для начала мы решили запланировать встречу с товарищем Павла, который очень хорошо зарабатывал на торговле игроками баскетбольной лиги. А мне уже виделось, как мы будем представлять звезд моего любимого хоккея. Поглядим, куда приводят мечты. В любом случае по масштабу и суммам сделок это вполне укладывается в канву нашего миллиарда.

А пока ситуация была точь-в-точь, как ее описал Джерри Магуайер в своей знаменитой речи: «Клиент у нас только один, но зато большой клиент. Он вытащит нас из дерьма. Успех придет. Главное – в это верить».

Клиент по отелям был только один, зато крупный. Финансы стремительно таяли, и мне нужна была эта сделка. Поэтому, услышав вышеприведенную фразу, я поставил на паузу и записал то, что вы сейчас прочитали. Не то чтобы я люблю разыгрывать сцены из фильмов, но все же тут есть

нечто, что оценит любой будущий миллиардер. Когда спортивный агент Джерри безуспешно пытается пристроить игрока Рода Тидуэлла в крутую команду по регби «Аризонские кардиналы», будущая звезда футбола говорит: «Да, я лучше всех. Но у них есть куча денег и успех. У них есть кван?» – «„Кван“ – твое слово?» – «Да, мое. Пусть у этих придурков есть все, но квана у них нет». – «А что это?» – «Престиж, любовь и деньги. Все, ради чего стоит жить, это и есть кван-а-а-ан». – «Здорово».

На будущее выписываю в блокнот мысль отца главного героя по поводу торговли спортсменами: «Пока ты их не полюбишь, продать ты их не сможешь».

Блеск! Только ради этого стоило пересмотреть этот фильм. Да и вообще кино в выходной – это приятно. Можно расслабиться и ни о чем не думать.

Сегодня совсем другое состояние. Очень вкусная овсянка с бутербродами с сыром, ароматный чай из «Азбуки Вкуса». Алена поехала в Измайлово на выписку племянки из роддома и повезла в подарок картину с нежно-розовыми тюльпанами, которую недавно нарисовала.

Мне очень нравятся эти воскресные островки домашнего уюта и спокойствия, помогающие перебраться через бурные воды повседневности, в которых в последнее время мы идем

на пределе прочности наших мачт и парусов. Но стихия манит. Снова и снова, как настоящего моряка, пропитанного солью и грехами, меня зовут туманные дали и розовые закаты над пурпурной водой.

Все чаще замечаю, что стал жалеть время на соцсети. Лишнюю минуту предпочитаю потратить на написание чего-то стоящего, что оставит след в бесконечной смене эпох. Каждый раз, когда я мысленно благодарю кого-то из глубины времен, того, кто смог донести частичку себя до сегодняшнего момента, будь то Пушкин, Ремарк или Сент-Экзюпери, кажется, что в ответ мне кто-то улыбается. Спасибо им всем, кто создал меня с моим порядком мыслей и беспорядком противоречий.

Сейчас во мне звучно отзываются слова Джидду Кришнамурти из книги «Свобода от известного»: «Мудрость начинается с познания себя». И еще одна мысль: зависит от опыта вчерашнего дня ничем не лучше, чем жить по шаблонам тысячелетней давности.

Каждый новый день – это целая жизнь, и сегодняшнюю жизнь я посвящаю тебе и просмотру документального фильма Human, который пробирает до мурашек с первых минут. Его премьера состоялась на Генеральной Ассамблее ООН. Фильм состоит из нескольких частей и посвящен тому, как понимают жизнь и любовь с их радостями и невзгодами

простые люди по всему миру. Первый герой – чернокожий со скорбным лицом и глазами, полными слез благодарности. Он рассказывает свою историю. Как хорошо, что я понимаю по-английски без перевода, ведь одна только эта короткая история достойна того, чтобы годами учить иностранный язык.

В детстве этого человека мучил и нещадно избивал отец. Когда маленький мальчик сквозь боль и слезы кричал: «Папа, зачем ты причиняешь мне боль?!» – отец отвечал: «Потому что я люблю тебя». Так продолжалось годами, пока отец не умер. Спустя много лет этот человек сел в тюрьму за убийство женщины и ребенка. У него никого не осталось, и он страдал, угнетаемый своим страшным грехом и одиночеством. Но однажды к нему пришла женщина – мать и бабушка тех, кого он убил. Они стали проводить время вместе. Суровый на вид мужчина на экране не мог сдерживать слез, и они ручейками струились по рытвинам и шрамам на его лице, и знаете, ни один актер в мире никогда не смог бы повторить это. Он говорил простые вещи, с трудом подбирая слова: «Я не знал, что такое любовь. Эта прекрасная женщина показала мне ее. Я ведь никогда этого не знал. Все мои отпуска я проводил с ней, и она обращалась со мной, как с сыном. Великая женщина, о которой никто не знает. Я благодарю Господа, что он показал мне это».

Пока продолжался фильм, мне на почту пришло сообщение от одного из моих «спящих» проектов. Бывают спя-

щие вулканы, а у меня есть спящие проекты, запустить которые мне не хватило силы воли. Это было уведомление о заказе месячного запаса продовольствия с сайта Dobroedoff. Когда-то мы с Аленой проделали большую работу, составив полноценный и разнообразный продуктовый набор из непортящихся продуктов и полуфабрикатов, которые могли храниться без холодильника и обеспечить полноценное питание на целый месяц, за 990 рублей. В графе «Заказчик» стояла знакомая фамилия. Мой товарищ по учебному курсу «Самолет». У меня был только телефон его жены, Евгении Роньжиной, и я перезвонил ей. С первых дней тренинга у нас с Евгенией установились дружеские отношения. Она возглавляла многочисленное сообщество предпринимателей России, прошедших обучение в модном инфобизнесовом проекте «Бизнес Молодость», или просто БМ. Ее контакты и связи с крупными предпринимателями по всему миру были предметом интереса многих моих знакомых, но мне была очень симпатична она сама – как неординарная и яркая личность.

– Решили протестировать мой проект, о котором мы говорили полгода назад? – начал я.

– Привет-привет! Подожди, Вася вырывает трубку.

– Вот ты меня спалил, брат! – признался Василий.

– А что случилось?

– Да я уже год с тетей не созванивался. Она в деревне живет, под Чебоксарами. Хотел гостинцев отправить.

– Понимаю, самому это знакомо, – сказал я. – Вроде надо бы позвонить, но и поговорить особо не о чем. А как-то проявить заботу и что-то сделать хочется.

– Точно. Нужный у тебя проект, – похвалил Василий. – Я-то думал, он действующий. Надо по соцсетям о нем рассказать. Уверен, что пойдет.

– Мне тоже кажется, он нужный, – согласился я. – Но все как-то времени нет. Помню, запустил на один день, заказы пошли. Но некогда ездить на почту отправлять коробки. У меня всегда так: довожу дело до высокой готовности, а потом не знаю, как все это обслуживать.

– Ну ладно, что-нибудь придумаем. Поговорю со знакомыми, может, кому-то станет интересно. Это же явный соцпроект.

– Он таким и задумывался – посмотри на название.

– Заезжай в гости. Надо это все обсудить.

– И ты заглядывай на проспект Мира, всегда тебе рад.

Однажды Павел спросил:

– Неужели я сам всему виной? Эти войны, насилие и нищета – неужели это все во мне? Я молюсь, чтобы исправить это, и вот я уже не один, вместе у нас все получится.

Мы все часть этого мира. И все, что вам в нем не нравится, это часть вас самих, ибо вы – часть этого общества и волей-неволей признаете существующую тиранию и авторитет власти, а также знания, полученные из вторых

рук. Мы легко верим незнакомцам, которые говорят, что за тем холмом ничего хорошего нет, но единицы не верят никому на слово. Нужно постигать все самостоятельно, проникать всюду, куда зовет жизнь, и не верить никому, даже себе прежним, ведь уже сейчас мы не такие, как минуту назад.

В понедельник будет совещание. Пора двигаться вперед. Подвести итоги уходящего месяца и прояснить наше новое направление. Ясность помогает видеть горизонт событий. Спокойствие дает устойчивость и равновесие на натянутом канате жизни. Не верьте волнению, оно лишь поражение разума. Ошибиться невозможно, ибо ошибок не существует. Вы всегда получаете тот опыт, который подсознательно ищете. И в этом я убеждался сотни раз на своем примере. Танцевать на граблях нужно ровно столько, сколько вам это нужно. Разрешите себе быть несовершенным. Разрешите себе ошибаться. Как говорил основатель IBM Watson, успех – это обратная сторона неудачи.

Мне давно не давал покоя один потенциально выгодный проект по сертификации. А именно – все было согласовано, и пора было вступать в активную фазу разработки. И вдруг меня озарило, что проект мне не интересен и делать его я буду без огонька. Тогда я просто переслал все вводные данные Севе со следующим комментарием: «Сева, привет! Готовь прототип. Ты локомотив проекта сертификации. Изучи

данные материалы и состав mind map по аналогии, как делали для Rosprotein.

И я вернулся к просмотру фильма.

Не так давно я был на лекции БМ, где лейтмотивом стало делегирование. Вот как это работает. Ты сидишь на диване, и тебе не хватает энергии начать делать записи, рассылать письма, настраивать рекламные кампании и т. п. И ты обращаешься к тому, кто полон энергии сделать это за тебя. Делишься с ним своей энергией, которая пришла к тебе в виде денег от другой, более масштабной, точки приложения усилий, из-за которой ты и оказался сейчас лежащим пластом на диване. При этом ты восстанавливаешься, а кто-то получает возможность расти и развиваться. Не будьте эгоистами, делитесь задачами с другими, возможно, они сейчас только этого и ждут.

Пожалуй, ты, читатель, мой самый лучший учитель и психотерапевт. Иногда я часами сижу, вглядываясь в ничто. Смотрю на людей и предметы и не понимаю, что все это такое. Смотрю на свое отражение в зеркале и подмигиваю ему. Эта внутренняя фрустрация как анабиоз — на мгновения я отсоединяюсь ото всего.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.