

ВИТАЛИЙ СОЧНЕВ



ОТ БЕДНОСТИ
К БОГАТСТВУ

12+

Виталий Сочнев
От бедности к богатству

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Сочнев В. Н.

От бедности к богатству / В. Н. Сочнев — «ЛитРес: Самиздат»,
2018

ISBN 978-5-532-12253-6

Книга является беспристрастным и откровенным рассказом автора о своем опыте продвижения от бедности к богатству. Она не претендует на учебное пособие, но многие выводы, наблюдения и советы В. Сочнева вполне применимы в практике ведения бизнеса.

ISBN 978-5-532-12253-6

© Сочнев В. Н., 2018
© ЛитРес: Самиздат, 2018

ВИТАЛИЙ СОЧНЕВ

**ОТ БЕДНОСТИ
К БОГАТСТВУ**

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

Как бы высокопарно это не звучало, но каждый человек приходит на Землю со своей миссией – предназначением сделать жизнь лучше. Недаром народная мудрость утверждает:

–Если у человека есть цель, его жизнь имеет смысл.

Вы никогда не потерпите фиаско, занимаясь тем, к чему предназначены.

Ученые говорят, что чаще всего человек осознает свое предназначение годам к тридцати пяти. В это время на смену юношеским представлениям о жизни приходят взрослые, серьезные мысли.

Но не все способны распознать и почувствовать спящее в них предназначение. Кому-то так и суждено прожить жизнь, ничего выдающегося не сделав.

Возможно, в этом плане я – счастливый человек. Вопреки ошибкам и заблуждениям молодости, в свои тридцать с хвостиком я осознал:

– А ведь, действительно, у меня есть предназначение!

Так сложилось, что самым интересным делом для меня оказался бизнес. От него я испытываю невероятный драйв. Мне это нравится. Но, самое главное, собственное дело позволяет жить безбедно и счастливо.

Вот я и подумал: почему бы мне не поделиться своим опытом с поколением, которое еще только стоит на распутье и толком не подозревает, куда и в каком направлении двигаться.

У них есть два варианта: либо жить бедно, уныло и бледно без особой цели, как это делают сотни и тысячи известных и неизвестных мне молодых людей. Либо попытаться сделать что-нибудь пусть небольшое, но, с точки зрения устройства их жизни и судьбы, довольно значительное.

Одним словом, я решил рассказать о своем опыте жизни в бизнесе. К тому же на каком-то этапе я понял: общение с молодежью – это мое. Меня это увлекает. Это и есть моя миссия.

В образовательных целях я создал Школу профессионального ювелирного мастерства «Карат». О ней пойдет особый разговор в этой книге.

Но, кроме профессиональных навыков, я пытаюсь донести до своих студентов еще и базовые знания по ведению бизнеса и организации собственного дела.

Итак, моя книга посвящена предпринимательской деятельности. Сразу скажу, мой путь в этом направлении не всегда был безоблачен и гладок. Как и многие другие, я допускал ошибки, переживал трудности, о которых тоже готов рассказать.

Но кто-то из философов сказал, что трудности возвышают. Только человек, переживший трудности, способен на культуру мыслей и чувств. Зато теперь я считаю, что вправе учить молодежь на своем опыте, собственных достижениях и ошибках.

Кто-то может мне возразить:

–Зачем все это, если проводятся сотни курсов для начинающих предпринимателей?!

Иногда даже возникает иллюзия: записался на курсы, оплатил, сходил, послушал. Получи результат: ты – «крутой» бизнесмен.

На самом деле в действительности все выглядит не так просто.

Во-первых, при огромном многообразии различных курсов потенциальным слушателям трудно бывает определиться, куда именно идти. Есть много абстрактных курсов, типа «Теория

личностного роста», «Тренинги для предпринимателей» и другие, которые конкретных рекомендаций по созданию бизнеса не дают.

Во-вторых, курсы достаточно дорогостоящие. В большинстве случаев они рассчитаны на состоятельных, способных раскошелиться индивидуумов. А откуда, к примеру, найдутся средства у молодого человека, который только вступает в жизнь?!

В-третьих, такие курсы в большинстве своем проводят лекторы, которые чаще всего живого бизнеса и в глаза не видели. Никто не спорит, они проштудировали много литературы. Они владеют искусством хорошо поставленной речи, талантом убеждения. Но редко кто из них имеет за плечами собственный опыт предпринимательства. Возникает вопрос: а всегда ли абстрактные книжные советы подходят для реальной жизни? Может быть, лучше довериться практикам, таким как я, прошедшим путь от «А» до «Я»?!

Когда мне доводилось общаться с некоторыми такими лекторами, почему-то возникала ассоциация с тренером по каратэ, который берется обучать вас боевому искусству, но сам при этом не прошел ни одного испытания реальным боем. Окажется ли взаимодействие с таким тренером полезным для вас? Сомневаюсь.

Принимая во внимание, что я многое знаю о бизнесе не понаслышке, считаю, что у меня гораздо больше оснований доверительно поговорить с будущими бизнесменами и коммерсантами о том, какие подводные камни и препятствия поджидают их на пути создания собственного бизнеса.

Но, зато, какое удовольствие и удовлетворение они получают, если результаты их усилий окажутся жизнеспособными!

Другим возражением против моей книги может стать довод, что книг по организации бизнеса и без меня хватает. И это действительно так. Заходишь в книжный магазин, и глаза разбегаются от тысяч изданий, многие из которых, тем не менее, не пользуются спросом и годами пылятся на книжных полках.

Скажите, ну, как может молодой человек, только вступающий в жизнь и пытающийся найти себя в сколько-нибудь продуктивном деле, найти среди этих многотысячных изданий и тиражей ту единственную, «свою книгу», которая окажется ему полезной и поможет сдвинуться с мертвой точки?! Это практически нереально.

К тому же, чаще всего, бизнес-литература основана на зарубежном опыте. Во многих случаях это книги Роберта Кийосаки или Али Ма, создателя обширного бизнеса Алиэкспресс. Надо признать, это умные, талантливые люди. Читать их интересно и полезно.

Но всегда ли условия, в которых начинали свою предпринимательскую деятельность эти бизнесмены, соотносятся с нашей отечественной почвой?! Да и вряд ли молодой человек потянет на такой размах, как у названных уважаемых господ. Может, стоит начать с чего-то более простого, доступного, приближенного к реальной действительности?!

И тут я снова чувствую, что вправе давать советы своим молодым землякам-саратовцам и не только им, потому что прошел собственную школу организации многопланового успешного бизнеса.

Своей книгой мне хотелось бы также донести до своих потенциальных читателей мысль о том, что жизнь быстротечна. Временем нужно дорожить, заставить его работать на себя.

По духу мне очень близок немецкий психолог девятнадцатого века Артур Шопенгауэр. Ему принадлежит цитата, ставшая известным афоризмом:

– С точки зрения молодости жизнь есть бесконечно долгое будущее; с точки зрения старости – очень короткое прошлое.

Действительно, время мчится с космической скоростью. Надо спешить! Я не идеален и не всегда правильно проживал свою молодость. И если бы на моем пути вовремя не встретились мудрые люди, не были бы пережиты определенные обстоятельства, не попались бы те самые, нужные книги, возможно, все пошло бы иначе.

Но, к счастью, судьба дала мне шанс. Я считаю, что, занимаясь бизнесом, живу правильно и поступаю хорошо. И советую другим, не откладывая, последовать моему примеру.

В этой книге я хочу поделиться своими, проверенными временем знаниями со всеми, кто в этом заинтересован. Возможно, и они начнут жить хорошо. Моя главная цель – дать объективную информацию, рассказать о моей точке зрения на предпринимательство, коммерцию и бизнес.

Это позволит моим собеседникам напрасно не терять время, а мне – реализовать свое предназначение. Если из тысячи людей, хотя бы 5-10% под влиянием моей книги поменяют свой образ жизни, буду считать, что я уже сделал доброе дело.

Основываясь на анализе пройденного пути, я хотел бы предостеречь своих читателей от многих ошибок и заблуждений, которые, так или иначе, связывают с бизнесом. Одним из наиболее распространенных стереотипов в подходе к созданию собственного дела является точка зрения, что бизнес – это что-то сложное, тяжелое, неподъемное.

Не будем ничего упрощать. Действительно бизнес требует постоянного внимания, занимает много времени. Но все эти трудности – ничто по сравнению с тем результатом, который вы получите в процессе!

Я бы сказал так:

– В бизнесе есть шикарные вещи, надо только к этому прийти и получить от этого истинное удовольствие.

Я надеюсь, что мои честные и искренние признания коренным образом повлияют на мировоззрение определенного круга людей – мою целевую аудиторию.

Вряд ли книга окажется интересной и полезной всем. Она мало применима, скажем, для водителя трамвая или дворника, поскольку люди этих уважаемых профессий имеют дело с совершенно другими сущностями.

А вот для тех, кто пытается открыть собственное дело, реализовать коммерческие проекты, мой опыт, выводы и рекомендации окажутся в самый раз.

Впрочем, и в этом случае я не хотел бы быть навязчивым. Мои советы сродни кулинарным рецептам. Кому-то они очень понравятся, а кому-то не подойдут и вовсе.

Подытоживая сказанное, попробую еще раз сформулировать, какие цели я преследовал, работая над своей книгой:

– Поделиться опытом предпринимательства на примере собственной жизни.

– Повысить базовую экономическую и финансовую грамотность людей, стоящих на пороге стратапов.

– Предостеречь от наиболее типичных ошибок.

– Помочь молодым людям найти свой путь, изменить жизнь к лучшему.

А теперь о главном. Наблюдая за повседневной жизнью, я часто обращаюсь к афоризму американского психолога Эрика Берна:

– Бедность – временное явление, нищета – это образ жизни.

Я хочу, чтобы моя книга поменяла образ жизни людей, чтобы у них появилась возможность для перехода из категории нищеты – в бедность, из категории бедности – в богатство. Если я помогу кому-то в этом – я выполнил свою миссию.

УРОКИ «НЕЖНОГО» ВОЗРАСТА

Я – коренной волжанин. Родился в Саратове в теперь уже далеком «перестроечном» 83-м. Ничего особенно выдающегося о своем раннем детстве рассказать не могу. Скорее, оно было самым обыкновенным, как у сотен таких же пацанов – моих сверстников.

Мои юные годы проходили на самой типичной саратовской улице в четырехкомнатной, малогабаритной квартире стандартного многоэтажного дома.

На 57-ми квадратных метрах нас проживало одиннадцать человек. Три поколения – бабушка и дед, мама и ее братья Сергей и Николай с семьями. Я был представителем самой «молодой поросли». Комфортом и избыточными квадратными метрами в те годы страну не баловали, поэтому жили по поговорке «в тесноте, да не в обиде».

Своего отца помню плохо. Ситуация опять же совпадала с тысячами других случаев, имевших место почти в каждой второй российской семье. Отец крепко пил. А когда мне исполнилось пять, и вовсе исчез из моей жизни. Поэтому все вопросы содержания семьи и моего воспитания легли на плечи матери. В 80-х она, как и ее родители, работала на одном из саратовских заводов.

Но заводская биография внезапно оборвалась. Перестроечные процессы жестоко топтались по ее трудовой биографии. Завод закрыли, и практически все взрослые члены семьи оказались безработными. Маме ничего не оставалось, как сменить заводскую проходную на нелегкую судьбу российской «челночницы».

Из Саратова в Турцию и обратно, иногда за вещами на рынок в Москву. Примерно так выглядел в те годы типичный трафик рядовой представительницы челночного бизнеса с безразмерными, тяжелыми сумками «барахла», предназначенного на продажу. В душе я ее жалел, и, несмотря на «нежный» возраст (мне тогда было не более 14), помогал, чем мог.

Утро еще не наступило, а мы уже тащили огромные тюки с вещами на базар. Спать хотелось так, как хочется спать только в юности – крепко и безмятежно. Но я понимал, что рынок – это единственный способ прокормить семью. Жаловаться было некому, да и бесполезно. Поэтому вставал, брал и нес, молча, без возражений.

Да, я любил свою мать, хотя меня с натяжкой можно было назвать в те годы идеальным сыном. В семье, в силу объективных трудностей, времени на меня не хватало. И пробелы в воспитании с лихвой восполняли улица, двор, компания мальчишек-подростков, таких же, как я.

Надо сказать, это были далеко не ангельские дети. Мы злоупотребляли спиртным, курили, получали жестокие уроки жизни, на которые улица не скупилась. Многие из моих тогдашних «корешей» впоследствии спились, стали наркоманами, иные оказались за решеткой.

Что касается меня, я думаю, что от похожей участи меня во многом спасла семья. Она создала серьезный противовес рискованной дворовой среде.

Мне нравился наш семейный уклад. В доме все было общим, холодильник открыт для всех, готовили и питались сообща. Был в семье особый дух семейной солидарности. И, я уверен, сила семьи уберегла меня от печальной судьбы моих сверстников. Забегая вперед, скажу, что в конечном итоге я стал состоявшимся человеком с успешным бизнесом, с достойной профессией в руках, с чувством ответственности перед своими родными.

И отношение к семье у меня сформировалось устойчивое. Никогда не понимал и не пытался оправдать тех мужиков, часто довольно обеспеченных бизнесменов, которые бросали свои семьи, оставляя их ни с чем.

Все хорошее идет от семьи, от родителей. И не только на генетическом уровне, но и в силу совместного образа жизни, общих занятий и переживаний. К примеру, я почти уверен, что коммерческое начало передалось мне от матери.

Теперь, практически в возрасте Христа, я не только сам поддерживаю дух семейного единства, но и хотел бы, по возможности, передать его своим детям.

Один из главных уроков моей жизни: берегите семью, она для человека бесценна.

МУЖИК ХОРОШИЙ, ПОКА НЕ ВЫПЬЕТ...

Так принято говорить о сильно пьющих людях, подразумевая, что «крышу» в состоянии запоя у них сносит основательно.

К числу таких «хороших», но сильно пьющих относился и мой отец. Из детских воспоминаний о нем в памяти остался лишь парализующий страх от его пьяных выходов: то за нож схватиться, то с топором гоняется за мной и матерью. Так что детство мое прошло не без интриги.

Хотя, по рассказам матери, в молодости это был умный, образованный, талантливый человек. Имел математическое образование. Был отличным скульптором, создавал высокохудожественные вещи.

Он происходил из интеллигентной семьи, в которой было много умных, неординарных личностей. Дед был офицером, дядя, которого я знал только понаслышке, генеральным директором какого-то крупного учреждения.

Говорят, характер и способности человека можно проследить по почерку. Если это так, то мой отец должен был бы стать идеальным человеком, поскольку почерк у него каллиграфический.

Но природным данным не суждено было реализоваться: все хорошие задатки разрушил алкоголь. Да и кроме отца, были в его роду другие крепко пьющие родственники.

Внешне я похож на отца. Но дело не ограничивается лишь портретным сходством. Допускаю мысль: кроме внешности, на генетическом уровне мне передано и что-то из отцовских интеллектуальных качеств.

Но в отношении отца алкоголь конкретно сделал свое дело. Из мыслящего и талантливого интеллигента отец превратился в грубого, раздражительного, временами неадекватного типа. Он опустил, как принято говорить, достигнув дна, и никакого участия в нашей жизни не принимал.

Сейчас я довольно часто помогаю практически чужим людям справиться с алкоголизмом. Но, к сожалению, в то время помочь своему отцу я не мог. Были тому объективные обстоятельства. Главное из них – не наступил еще тот сознательный возраст, в котором я пребываю сейчас. А в юные годы я и сам нуждался в помощи. Поэтому вытащить отца из его тяжелого состояния я был не в силах.

Да и возможностей заняться его проблемами в тот период у меня не было. Семья переживала тяжелый период: нас основательно «кинули» в бизнесе. Нужно было думать, как выжить, как встать на ноги, заработать на жизнь, прокормиться. Одним словом, не до морально-этических проблем и сыновнего долга.

В свое время нам с мамой приходилось периодически убегать из собственной квартиры, чтобы скрыться от отцовских неадекватных выходов.

Но с наступлением зрелого возраста я понял: никаких обид на отца у меня нет. Я простил ему все. Сходил в церковь, поставил свечи за упокой его мятежной души. И отпустил ситуацию: зла не держу,

претензий не предъявляю, плохого не вспоминаю.

Горький опыт отца преподнес мне серьезный жизненный урок, главный смысл которого – я не хочу прожить такую жизнь, как он. Я сделаю все от меня зависящее, чтобы ни мой малолетний брат, которого я воспитываю, ни сын, который совсем недавно родился, не унаследовали пагубных привычек отцовского рода.

И все же... Иногда у меня появляется чувство, что отец окончательно не ушел из нашей жизни и какими-то едва уловимыми знаками напоминает о себе. Как бы то ни было, мой новорожденный сын очень похож на меня, а, значит, и на своего деда. Все трое мы – одно лицо. Тот же разрез глаз, та же родинка на лбу...

Иногда я думаю: может быть, действительно существует переселение душ. И с рождением моего сына душе отца дан второй шанс бытия, но на принципиально другом уровне: интересного, содержательного, в окружении любящих и понимающих людей.

НЕ БОЙТЕСЬ ЯРЛЫКОВ. ЯРЛЫК – НЕ ДИАГНОЗ

В школе я учился плохо. Откровенно говоря, перебивался с двойки на тройку, хотя отдельные предметы, особенно гуманитарные, любил. Мама, как могла, пыталась повысить мой образовательный уровень. Даже водила к частному преподавателю английского языка. Но ничего путного из этого не вышло. Иностраный язык я так и не освоил, а в самом простом слове мог допустить три-четыре ошибки.

Как хронический троечник, в школе я так и остался непонятым. Преподаватели не хотели и не пытались принимать таких нестандартных подростков, как я.

Это сейчас психологи пишут о том, что самые предприимчивые люди вырастают из троечников, середнячков. Не обремененные шаблонным мышлением, именно они способны выдвинуть и реализовать оригинальную идею, предложить нестандартное решение. Многие выдающиеся ученые, известные государственные и политические деятели показывали в школе результаты, не слишком отличающиеся в лучшую сторону от моих. Но никаких комплексов по этому поводу не испытывают.

Так думают сейчас. А тогда было принято следовать образовательным канонам и отвечать по шаблонам. Как в книжках написано, так и правильно. Все, кто в рамки общепринятых норм, утвержденных бюрократическими инструкциями, не укладывался, считались неспособными к обучению. Никто и не пытался разглядеть, а тем более раскрыть таланты в ребенке. Школа упорно навешивала на таких, как я, ярлыки бездарных и неспособных.

Не знаю, может быть, с годами школьная педагогика и сдвинулась в лучшую сторону. Но в перестроечные годы педагогический процесс не оставлял выбора. С нелестной репутацией троечника пришлось покинуть десятый класс. На том мои школьные «университеты» и закончились.

Единственное, что осталось у меня с той поры из приятных воспоминаний, так это прозвище «сочельник». Отчасти оно происходило от моей созвучной фамилии. Но хочется думать, что мои одноклассники, окрестившие меня столь лестным никнеймом, руководствовались не только этим. Согласитесь, плохого человека светлым рождественским праздником не обзовут.

Сегодня, оглядываясь на прошлое, с высоты прожитых лет хочу поддержать тех, кто был или находится сейчас в ситуации, сходной с моей. На самом деле, если вам говорят, что вы не такой как все, это добрый знак.

Значит, у вас есть шанс жить ярко, нестандартно, избегая скучных шаблонов.

Ярлык – это не клинический диагноз. Да и в конечном итоге он может оказаться ошибочным.

А ВОЗ И НЫНЕ ТАМ

Моя «любовь» со школой не сложилась. Школа не приняла меня, и я расстался с ней без всякого сожаления.

Но все же, мне хотелось верить, что за те почти двадцать лет, прошедшие с момента моего «исхождения» из школьных стен, хоть что-то в школьном образовании изменилось к лучшему.

Не тут-то было. Однажды я попал на родительское собрание в школу своего младшего брата. С раннего детства он остался без отца. И я принимаю самое активное участие в его воспитании.

Брат, вопреки большой разнице в возрасте, складом ума похож на меня. Я надеюсь, он станет достойным продолжателем семейного бизнеса. Он обладает хорошими организаторскими способностями.

Это и послужило основанием к тому, что мы отдали его учиться в приватную гимназию с экономическим уклоном.

Казалось бы, перед детьми, которых с детства учат основам бизнеса, экономики, открывается большое будущее. Где, как не в элитной школе, внимательно присмотрятся к детям, дадут им возможность в полной мере проявить свои способности?! – так рассуждали мы на семейном совете, выбирая подходящее учебное заведение.

Но состояние педагогики снова сильно разочаровало меня. Разбирая поведение моего брата, учительница, дама солидного возраста и видимо, консервативных взглядов на обучение, постоянно сетовала на то, что мой брат организует над исполнением задач других вместо того, чтобы работать самостоятельно. Он преуспевает в том, что умело использует способности своих товарищей. А, по ее мнению, все следует делать самому. И, если мой брат не изменит своего поведения, то ни на какую службу его не примут, подходящую работу он не найдет. Ему трудно будет трудоустроиться.

Для меня парадокс состоял в том, что специализированная школа-гимназия с претензией на эксклюзивность, предлагала своим учащимся только один путь – на биржу труда, в очередь за свободными вакансиями, чтобы в дальнейшем упорно трудиться, не отличаясь от тысяч таких же соискателей вакантных рабочих мест.

А как же предпринимательская инициатива?! Где внимание к созданию и развитию собственного бизнеса?! Может быть, эти самые организаторские способности, за которые сегодня жуют моего брата, в дальнейшем помогут ему, как и мне когда-то, найти свое место в жизни?!

Все, что я увидел: те же общепринятые, устоявшиеся догмы. Никакого желания заглянуть глубже. Возможно, в одном из этих детей живет коммерсант, организатор перспективного бизнеса, в другом – будущий физик, в третьем – художник. Но вместо этого – банальное нивелирование.

«Найдите себе достойную работу и хорошо работайте», – алгоритм образовательного процесса сводится лишь к этому. Стоит ли создавать специализированные гимназии с такими совдеповскими рекомендациями и подходами?!

–А воз и ныне там, – вспомнил я фразеологизм из басни Ивана Крылова. С тем и перевел своего брата в другое учебное заведение.

«ТЕХНАРЬ» ИЛИ ВЫХОД НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Но вернемся к моей истории. Итак, три двойки по химии, математики и русскому языку сделали свое дело. Школа безжалостно выбросила меня из своих стен как безнадежного.

Каких-то конкретных жизненных планов в тот момент у меня не было. Да и о каких судьбоносных намерениях могла идти речь, когда тебе всего пятнадцать?!

Все складывалось как-то само собой. Если попытаться вспомнить цепь событий, то их последовательность выглядела так:

Я ехал в троллейбусе. На улице Чернышевского увидел своего знакомого. Решил выйти. Поздоровались, поболтали о том о сем. Оказалось, рядом находится строительный колледж, а в нем открыт набор на подготовительные курсы. Записался на курсы, которые посещал недели две-три. Сдал экзамены. Оказался в колледже.

На первый взгляд, казалось, все произошло случайно.

Но в дальнейшем я начал задумываться, действительно ли это было простое стечение обстоятельств? Или это судьба дала шанс, обнадеживающе подмигнув мне:

– Не все так плохо, держись, Виталья!

Как бы там ни было, но именно с этого момента началась моя сознательная молодость – новый, интересный виток в моей жизни.

Я с удивлением открыл для себя, что учеба не всегда бывает скучным и бездушным процессом, а может стать живым и увлекательным делом. Процесс обучения в колледже был максимально приближен к жизни. Предметы – не абстрактные, а практически применимые.

Преподаватели также относились ко мне иначе, чем в школе. Во мне видели личность. А когда к тебе относятся с уважением, то и ты зеркально откликаешься по-другому. В тот момент мне хотелось проявить свои способности, показать возможности. Чего-то я добивался сам, в чем-то помогали сверстники.

Даже с причиной моих школьных бед – алгеброй и геометрией – дело пошло на лад. В результате репутация неисправимого троечника основательно пошатнулась и рухнула. Я перешел в категорию студентов, успевающих на «хорошо».

Перемены к лучшему давали мне возможность чувствовать себя намного увереннее даже по сравнению с теми, кому учеба давалась легко. Растущая во мне самодостаточность привлекала сокурсников. Я становился центром притяжения сил, душой компании.

Но, если быть до конца честным, мое влияние на ровесников далеко не всегда направлялось в достойное русло. Как и многие пацаны того времени, да и нынешнего тоже, мы по-прежнему много пили, курили, гуляли.

–Что за веселье без алкоголя?! – так рассуждали молодые парни в ту пору. Мы не представляли себе, где набраться смелости, чтобы общаться с девчонками без выпивки. Традиционно начинали с пива, заканчивали водкой. Свой образ жизни никто из нас не считал странным, неестественным. Так вели и ведут себя многие, если не большинство парней нашего возраста.

И все же на подсознательном уровне в моей голове все чаще мелькало: в том, как мы живем, что-то не так. Мир может быть более интересным. Он не ограничивается водкой, сигаретами и пьяной компанией. Должно быть что-то еще. Пока это были неосознанные проблески на уровне интуиции. Но им суждено было превратиться в твердые убеждения в моей последующей взрослой жизни.

Одно могу сказать определенно – колледж вывел меня на новый уровень.

Все это происходило на фоне устоявшегося общественного мнения: «кто в ВУЗ не попал, тот в жизни пропал».

Но сколько их, тех, кто получил высшее образование, и не нашел своей ниши, точки приложения сил и способностей.

В этом смысле колледж, который мы на молодежном сленге называли «технарем», давал определенные преимущества. Люди «с головой и руками», с конкретными умениями и навыками всегда востребованы. Поэтому оттенок пренебрежительного отношения к специальному профессиональному образованию, часто бытующий в обществе, считаю незаслуженным и несправедливым.

А еще не надо бояться жизненных перемен. Не стоит сожалеть, если ты куда-то не поступил или тебя куда-то тебя не взяли. Вполне вероятно, что судьба приготовила что-то более достойное и подходящее.

К тому же, обязательно найдутся люди, которые сумеют разглядеть в тебе то, чего не видят другие.

По крайней мере, мой жизненный опыт оказался таким.

О КРАСИВЫХ ДЕВОЧКАХ, РОЗОВЫХ МЕЧТАХ И СУРОВОЙ ПРАВДЕ ЖИЗНИ

Вряд ли хоть один откровенный юношеский рассказ обойдется без упоминания о девочках. Я – не исключение. На девчонок я начал заглядываться примерно в девятом классе. До этого они были просто одноклассницами. А к пятнадцати-шестнадцати годам превратились в объект, вызывающий интерес.

В классе особенно выделялись две. Назовем их Лена и Оксана. Ладненькие, стройные, далеко не глупые, они, безусловно, находились в центре внимания. Девчонки были подруж-

ками. Обе обладали яркой, привлекательной внешностью. На вопросы учителей о дальнейших планах после окончания школы не без девичьего кокетства отвечали:

– Поступаем в Академию права.

Надо сказать, что Академия права считалась в то время самым престижным ВУЗом города Саратова.

Наверное, многие мальчишки из нашего класса хотели бы подружиться с этими очаровательными в ту пору девочками. Но простые пацаны из 9 «В» их особенно не прельщали. Гораздо больший интерес вызывали парни из «учаги» – нагловатые, развязные, устойчиво пахнущие алкоголем.

Трудно постичь феномен: хорошим девочкам почему-то почти всегда нравятся плохие парни. Вот и наши героини оказались очарованными «крутыми саратовскими мачо». Возможно, наглое поведение воспринималось ими как проявление мужественности, брутальности, независимости.

Одним словом, к мечтам девушек о поступлении в Академию приплюсовалась еще одна – выйти замуж за мускулистых, как им тогда казалось, бруталов. Видимо, из двух желаний второе оказалось более сильным. Мечте суждено было реализоваться – они вышли замуж.

Я долго ничего о них не знал. Но некоторое время спустя мы встретились с бывшими одноклассницами. Встреча была случайной и произошла в странном месте – под забором трансформаторной подстанции. Там эти когда-то казавшиеся прекрасными девчонки, неухоженные и небрежно одетые, распивали пиво «из горла». Судя по неприглядному виду, жизнь в замужестве не очень-то удалась.

Ситуация меня шокировала. Сначала я находил в ней что-то забавное. Даже позволил себе отпустить пару стереотипных шуток типа: «Мечты сбываются», «Бойтесь своих мечт».

Но потом подумал: кто я, чтобы судить. Девушки оказались перед жизненным выбором, но, к сожалению, сделали его неправильно, неудачно. У одной муж умер от наркотиков. Жизнь второй одноклассницы тоже благополучной не назовешь.

А, поведи они себя по-другому, действительно могли бы сделать хорошую профессиональную карьеру. Могли бы, наконец, просто выйти замуж за достойных парней и стать хорошими женами и матерями. Но стоило повернуть не туда – и вот оно: забор, трансформаторная будка, недопитая бутылка пива...

А главное – никаких надежд на будущее.

Почему меня затронула история моих одноклассниц? Проблема выбора – довольно типичная для каждого человека. Как былинные богатыри из народных сказок, мы постоянно стоим на развилке дорог и выбираем, куда пойти: направо, налево или прямо. Каждое направление сулит свои плюсы и минусы. Мы живем в постоянном выборе: с кем дружить, кого любить, кем стать, работать или бездельничать, предпочесть дорогое или дешевое, делать или не делать, рисковать или выбрать спокойную жизнь. Каждый прожитый день таит в себе огромное число вопросов.

Всякий раз выбор может быть только индивидуальным. Я не вправе давать советы, как надо поступать. Призываю лишь к тому, чтобы на каждой такой развилке, прежде чем повернуть направо или налево, остановиться и серьезно подумать о последствиях. Куда приведет избранный путь? Ведь стоит один раз ошибиться, и исходный перекресток дорог на всю жизнь станет точкой невозврата.

КАК Я ОТКРЫЛ В СЕБЕ СПОСОБНОСТЬ УБЕЖДАТЬ

И снова память возвращает меня в лихие 90-е. Рынок только начинал подниматься, а бандитизм и засилье «братков» уже становились нестерпимыми. Казалось, не будет этому предела.

«Братки» с завидным постоянством появлялись на рынке и вели себя там по-хамски. Брали, все что хотели лишь на том основании, что были сильнее и не получали отпора.

Меня это возмущало. Но как противостоять силе, когда тебе всего пятнадцать и рассчитывать на чью-то помощь не приходится?!

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.