

СЕРГЕЙ ШАТАЛОВ

ЗА ДВЕРЬЮ

ЖИЗНЬ КАК РАБОТА НАД ОШИБКАМИ



ДОЛГИ · ОТНОШЕНИЯ · БИЗНЕС · ПАРТНЕРСТВО · УСПЕХ

Сергей Шаталов

За дверью. Жизнь как работа над ошибками

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63574521

ISBN 978-5-0051-9248-6

Аннотация

Меня зовут Сергей Шаталов, я прошел путь от кладовщика до предпринимателя. Вместо стартового капитала у меня были миллионные долги. Я занимался аферами, не работал и потерял семью. Но потом сумел выбраться из ямы. Как? Написал в этой книге.

Здесь нет историй в духе «вот какой я умный, красивый и богатый». И это не учебник по бизнесу. Хотел, чтобы книга была похожа на честный разговор, который дает сил в трудную минуту. Буду рад, если она поможет тебе.

Содержание

Пролог	5
Глава 1. Новый день	7
Глава 2. Детский бизнес, или Почему стоит взять бабушку в партнеры	11
«Время для творчества»	17
Глава 3. Шахматы и футбол	19
«Бизнес как шахматная партия»	23
Глава 4. Сила и слабость	27
Глава 5. Сладкая жизнь и голубой «Москвич»	31
«Почему девушкам со мной трудно?»	36
Глава 6. Провальное дело и долги	38
«Семь страхов предпринимателя»	43
Глава 7. «Бригада»	46
Глава 8. Дочки	49
Конец ознакомительного фрагмента.	53

За дверью Жизнь как работа над ошибками

Сергей Шаталов

Редактор Екатерина Нейфельд

Корректор Мария Столярова

Дизайнер обложки Иван Комаров

Благодарности:

Литературное агентство "Инкред"

© Сергей Шаталов, 2020

© Иван Комаров, дизайн обложки, 2020

ISBN 978-5-0051-9248-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Пролог

Я сцедил из фляги с самогоном последний стакан и выпил его залпом. Из глаз брызнули слезы. От крепости и горечи или от того, что расслабленное алкоголем тело перестало слезам сопротивляться. Мутная пелена затянула все: кухню с разрушенной стеной, комнату с ободранными обоями. Хотел сделать ремонт еще год назад, но квартиру смог только сломать и опустошить. На строительство и наведение порядка сил не нашел. То же самое с жизнью.

Я не хотел больше ее видеть. Качаясь, вышел из дома в темную, мокрую осень. Оказалось, что на улице снег. Наверное, было холодно, но я не чувствовал. Перешел через двор, в девятиэтажку напротив, подъезд оказался незапертым. Немного постоял на крыльце, рассматривая свои черные следы, оставленные на тонком слое снега, и черные окна своей квартиры.

Затем развернулся и стал медленно подниматься вверх, держась за перила. Чувствовал, что они гладкие. Тут ходили тысячи людей и полировали их своими ладонями. Иногда попадались сколы и трещины – наверное, задевали мебелью, которую заносили и выносили. И я сейчас несу свое тело вверх, как мебель. Хочу выбросить его с крыши.

Да, я хотел прыгнуть. Не было паники и сомнений. Спокойно поднялся, взломал замок, влез по холодной чердач-

ной лестнице, пошел к парапету. Остановился у края. В голову полезли страшные картинки: как мое тело лежит внизу, кровь на снегу, как рыдает мама, как дочери никогда не узнают отца... Страх не за себя, а за них, за то единственное, что у меня осталось в жизни и было дорого.

Я стоял, смотрел на город: с одной стороны пустой темный двор, с другой стороны дорога в огнях и движении. Я тоже хотел двигаться, хотел иметь цель и точки на маршруте. Но наделал ошибок и оказался как будто запертым в одиночестве в своем старом дворе на качелях: пытался толкаться вперед, но откатывался назад. Бесплезные движения и тошнота.

Пока я не знал, как выбраться из этого. Но точно понял, что шаг с крыши – это не лучший выход. Развернулся и пошел назад, постепенно ускоряясь. Из подъезда я уже выбежал. Было так же темно, так же холодно, тот же бардак дома. Ничего не изменилось, пока я постоял наверху.

Я упал на диван и тут же заснул. Без снов.

Глава 1. Новый день

Просыпаюсь от пятого или шестого будильника и уведомлений, которые сыплются из телефона как автоматная очередь. Отрываю тело от кровати и иду в ванну. Несколько секунд смотрю на себя в зеркало, пытаюсь сфокусироваться и осознать, какой сегодня день, который час, кому и что я должен.

Залезаю в пустую ванну и сижу там, без воды. Читаю новости, открываю письма. Отвечаю тем, кто заждался.

«Сергей Николаевич, двери отгрузили. Звонил вчерашний клиент...»

«Серега, в 9 вечера съёмки. Напомни сумму по договору...»

«Здравствуйте, хотим предложить Вам помещение...»

Очередной день догоняет меня, хватается за шкурку и накидывает задачи.

Меня зовут Сергей Шаталов, и я предприниматель. Десять лет назад я приехал «покорять Москву», а точнее – делать здесь бизнес. У нас с партнером было 300 тысяч в кармане и не было никаких связей. Мы ехали в пустоту, даже жить было негде.

Теперь, в 2020-м, мы построили розничную сеть «ESTET. Дверные технологии» – 27 салонов в Москве и Московской области. Плюс стали продавать лестницы под собственным брендом SHERWOOD.

Недавно, объединив силы, мы с товарищем открыли студию дизайна полного цикла «МЕТРЫ arsh. & int». Делаем проекты под ключ. Хотим, чтобы людям не нужно было бегать по разным магазинам: в одном покупать двери, в другом мебель. Хотим, чтобы они не мучились с поиском дизайнера и мастеров. Пришли к нам, подписали договор – и полностью решили вопрос обновления интерьера.

Жизнь в столице похожа на реалити-шоу. Здесь живут все звезды, и каждый день появляются новые. Мне хотелось стать частью этого мира, творческая жила пульсировала и требовала действий. Я открыл большую красивую студию и стал генеральным продюсером креативной группы «МО. people». Мы снимаем рекламу и клипы, которые вы точно видели.

На заработанные деньги делаю еще деньги: инвестирую в интересные проекты, в торговые площади, чтобы сдать их в аренду. Масштабным проектам нужны постоянные вложения, а я люблю масштаб.

Я мог бы собрать концертный зал, приклеить улыбку и кричать со сцены: «Успешный успех! Мотивационная мотивация!» Фотографироваться с фанатами, поднимая большой палец вверх. Посвистел в уши, надавил на эмоции – заработал несколько миллионов. Но так не пойдет. Давайте лучше я расскажу вам правду без шаблонных фраз и красивых ключей к успеху.

Миллионные долги, разрушенная семья, преследования

коллекторов и мысли о суициде — вот что у меня было к тридцати годам. Я выбрался из огромной задницы и по крупицам заработал все, о чем написал выше. Я не чей-то богатенький сынок, а простой пацан. У меня не было связей, капитала для старта, каких-то особенных знаний. Было дикое желание изменить свою жизнь и спортивная злость.

//

Я мог бы собрать концертный зал, приклеить улыбку и кричать со сцены: «Успешный успех! Мотивационная мотивация!» Фотографироваться с фанатами, поднимая большой палец вверх. Посвистел в уши, надавил на эмоции — заработал несколько миллионов.

Этой книгой я не хочу учить вас жизни и смотреть как бы сверху вниз. Хочу лишь рассказать свою историю и поделиться опытом. Ведь если вы хотите узнать, как делается порой бизнес в России, стоит послушать не теоретиков, а людей, которые своими руками и головой создали реальное дело. Которые производят товары и услуги, нужные людям каждый день. Которые дают работу другим. У которых в голове сбой обывательских настроек: не «мне должны», а «я

должен».

За каждым магазином, куда вы ходите, за каждым сервисом, которым вы пользуетесь, есть своя легенда: шаги, ошибки, разочарования и победы. Их создавали люди, каждый со своим характером, а тех людей окружали еще люди, ради которых они старались или которым пытались что-то доказать. Если найти кусочки этого пазла и сложить его, вы увидите цельную картину.

Отдельные советы могут быть неэффективны для вашего дела, отдельные поучительные рассказы тоже не объяснят устройства бизнес-механизмов, как там все движется и почему работает. Спрашивая «В чем твой секрет?», готовьтесь устроиться поудобнее и выслушать длинную историю...

Глава 2. Детский бизнес, или Почему стоит взять бабушку в партнеры

«Все идет из детства» – верное утверждение. Сейчас мы, скорее всего, продолжаем дела, которые начали, когда были мальчиками и девочками. Я вот с детства начал думать, как заработать для себя деньги. Сверстники брали их у родителей, а мне хотелось самостоятельности.

В десять лет я впервые устроился на работу, помогла мне в этом бабушка. Каждые каникулы приезжал к ней в гости в поселок недалеко от Казани. Общался с пацанами, которые были постарше на три – пять лет. Они летом шли работать на птицефабрику, и я тоже захотел. Не ради денег, а просто тянулся за ними, хотел почувствовать себя взрослым. В поселке же все просто делается: бабушка пошла к начальнику, попросила «возьми моего», и вот на следующий день я уже шел отрабатывать смену.

В первый рабочий день я сел в телегу развозить комбикорм. Старший управлял лошадей, а я скидывал мешки около курятников. Выполнял мелкие поручения, гонялся за курицами – в целом довольно весело проводил время. А после обеда мы были уже свободны. Заплатили мне тогда около сорока рублей. Не помню, что с ними сделал: может быть, по-

ложил в копилку, может быть, бабушке отдал. Но помню, что стащил с фабрики два мешка комбикорма, для своих кур.

Позже куры стали и моим первым бизнесом. Так вышло, что на халяву купил коробку цыплят. Привез бабушке, стал их откармливать комбикормом и травой. Траву сам косил, очень любил это дело. Дед научил меня править и точить косу, правильно обращаться с ней. Я выходил в поле и наслаждался этой работой: запахами, солнцем, напряжением мышц...

Так вот, откормили мы этих цыплят, зарезали, обципали и продали. Каждая тушка получилась примерно по 2300 грамм. Денег заработал прилично, гораздо больше, чем наемным рабочим на фабрике.

Я понял, что деньги появились у меня по схеме, которую стоит использовать: увидел возможность, взял ее, освоил навыки, которых не хватает, получил удовольствие от процесса, нашел покупателей, посчитал прибыль.

Умение замечать потребности людей помогает делать деньги.

Например, в селе было много рыбаков. Я ходил с ними порыбачить и попутно как можно больше узнавал об этом деле: где какое дно, какой поток, какая глубина и какая рыба в том или ином месте, как зависит клев от температуры, давления и других погодных условий. От разговоров с практиками перешел к изучению специальной литературы, фанатично погрузился в тему и скоро без подсказок знал, какие

брать с собой снасти.



Умение замечать потребности людей помогает делать деньги.

Рыбаки научили меня вязать сети и делать экраны. Я сообразил, что не каждому из мужиков хочется тратить на это силы и время, предложил сделать рыболовные приспособления за них. В ответ на предложение я получил клиентов, которые считали меня «своим» и были уверены, что все сделаю как надо.

Я никогда не любил учиться только ради получения знаний. В том смысле, что хотел видеть практическую пользу или результат от каждого усилия, от каждой потраченной на учебу минуты времени. Многие троечники получают плохие оценки не оттого, что они глупые, а оттого, что не видят смысла выполнять школьные задания.

Я поэтому не был отличником. Но однажды удивил учителя труда своим рвением на уроке по изготовлению складных деревянных стульчиков. Я внимательно слушал, задавал вопросы, старательно повторял все этапы. Потому что в голове уже созрел план...

Отец в то время работал плотником и столяром, я по-

просил его приносить мне деревянные заготовки. Из них я собрал 25 складных стульев и продал. Родители уносили мой товар на работу, там его быстро разбирали. На вырученные деньги купил приставку Sega. Dendy у меня уже была, но сменить Dendy на Sega – все равно что сменить «Жигули» на «Мерседес». Я был счастлив.

Продажа нужных людям вещей – верный способ заработать. Я пробовал продавать разные вещи, по мелочи. Бабушка помогала с реализацией, у нее было много знакомых. То есть она меня поддерживала в этом. Мы с ней были партнерами. Одно время, можно сказать, подельниками. В старших классах я начал гнать самогон и делать настойки. Все «свои» знали, куда идти за напитками.

Я не брезговал такими деньгами. Когда мне было четырнадцать, родители развелись. Я злился на них, хотел отделиться тоже, пытался начать самостоятельную жизнь. Для этого, естественно, нужны были собственные деньги. Добывал их как мог.

Позже думал: откуда у меня взялась эта тяга к предпринимательству? Почему голова стала работать именно так? У нас была обычная советская семья, где такие стремления не поощрялись. Жили на зарплату. Мама – инженер, папа работал на радиоприборном заводе. Когда рабочих сократили, подрабатывал ручным трудом: работал с деревом и техникой, чинил, мастерил. Я с детства наблюдал, как это делается. Позже мне это очень пригодилось, когда строил свои

магазины. От мамы унаследовал повышенное чувство ответственности.

Но главным идеалом и примером был для меня дед – Петр Андреевич Михайлов. Настоящий лидер, уравновешенный, мудрый. В войну он был летчиком, получил ранение, выжил после падения самолета. В 23 года он уже был председателем совхоза и потом до самой пенсии работал на руководящих должностях. Окружение соответствующее, в доме у бабушки с дедушкой всегда были солидные и уважаемые люди – я, видимо, впитывал их манеру держаться, их поведение.

Когда дед ушел на заслуженный отдых, то увлекся садоводством и быстро приобрел славу «местного Мичурина»: плоды у него получались самые крупные, на участке росли интересные растения. Соседи приходили, спрашивали, как у него это получается, а он с удовольствием давал советы, делился секретами и саженцами. А я знал, что за каждым богатым урожаем стоит, прежде всего, систематизированная ежедневная работа.

Как уже сказал, каждое лето я жил в их доме, и у нас с дедом был ритуал: по вечерам он писал мне план действий на завтра, а утром я начинал выполнять задачи из этого списка. Так научился ухаживать за любыми культурами, удобрять и прививать растения, косить траву и вязать снопы. Весь огород я перепахивал от и до. Мне нравились четкие задания, я видел взаимосвязь между приложенными усилиями и полученным результатом.

Я получал желаемый результат, когда уделял внимание и умственному, и физическому труду одновременно. Я не хотел концентрироваться на чем-то одном. И два моих главных детских увлечения тоже развивали голову и тело. Это шахматы и футбол.

«Время для творчества»

Провести время свободно не значит потратить его впустую. Пожалуй, иногда нужно позволить себе полное отключение. Подкопить энергию для любимых дел, чтобы потом мощно ворваться в жизнь с новыми идеями.

В современном мире многие процессы автоматизированы. Например, нам теперь не обязательно ходить в магазины. Появились разные маркетплейсы (это слово сейчас слышу чаще, чем мат на улице), и большинство жизненно необходимых товаров могут доставить на дом. Только многие люди не спешат освободить время и пользоваться услугой. Причины: непривычно, неудобно, нет удовольствия от покупки...

Мы можем проводить встречи с помощью видеозвонков, проводить совещания с помощью переписок в интернете. Пользоваться разными сервисами, которые будут планировать, напоминать, автоматически решать какие-то задачи. Представляете, сколько времени мы можем выиграть, чтобы заниматься любимыми делами и собственным развитием! Почему тогда не делаем этого? Опять аргументы «неудобно», «непривычно», «это не заменит живого общения».

Я и сам иногда не согласен менять старые методы на новые. И не призываю полностью переходить на такой образ

жизни «на удаленке». Но если мы хотим выделить время для увлечений, для того, что приносит нам удовольствие, перестроить свою жизнь частично стоит. Речь не только об использовании разных гаджетов, которые позволяют нам быстрее делать дела. Это лишь один из вариантов, где взять время. Важнее – как мы планируем свою жизнь, свой день, как мы расставляем приоритеты. Именно четкое следование своим планам даст нам больше всего свободных часов.

По природе каждый человек – творец. Не каждая работа приносит удовольствие и чувство, что мы создаем что-то новое и полезное. А если мы этого не чувствуем, то не удовлетворяем свою базовую потребность. Если не находим времени еще и на хобби – привет, депрессия.

Все свои увлечения я пытался превратить в заработок. Но через многие годы понял, что все-таки нужно оставлять что-то только для души. Ведь что нам дают хобби или увлечения? Мы снимаем напряжение, голова разгружается, мозги приходят в порядок, может прийти озарение в решении вопросов. Еще можно завести новые знакомства.

Человек не машина, увлечения для него – таблетка от безразличия к жизни. Люди мечтают чем-то заниматься, постоянно говорят об этом, но не начинают делать. Если мы говорим: «Начну завтра, через месяц через год», – в большинстве случаев это значит, что мы не начнем никогда. Надо начинать сегодня.

Глава 3. Шахматы и футбол

«Сергей, хочешь научу в шахматы играть?» – с этой фразы отца началось мое фанатичное увлечение, которое продолжается до сих пор. Хотя нет, не совсем с нее...

Отец достал из-под кровати доску в желто-коричневую клетку, она пахла пылью, деревом и лаком. Подцепил пальцем маленький крючок, фигуры со стуком посыпались на стол. Он стал медленно расставлять их, попутно объясняя, как они ходят. Рассказал правила и цель игры. Я кивнул и сходил пешкой. Через несколько ходов отец поставил моему королю шах и мат. «Давай еще раз!» Но я проиграл снова, потом опять. И еще несколько раз. На следующий день тоже проиграл. Разозлился до слез, что никак не могу выиграть. И вот с этого момента заболел игрой. Мне было лет четырнадцать.

Я пришел к школьному тренеру по шахматам и начал заниматься. Кроме того, что мы просто играли, а он комментировал все ходы, я изучал теорию игры. Из журналов по шахматам выписывал в тетрадь лучшие дебюты – начала партии, которые позволяли быстро распределить силы, учил их наизусть. Решал этюды – шахматные задачи, от простых до самых замысловатых. Расставлял фигуры, как нарисовано в журнале, смотрел на них и думал, какие сделать шаги, чтобы получить нужный результат. Наконец, скоро я поста-

вил отцу мат.

Начал играть на уровне с тренером, а потом регулярно выигрывать и у него. Тренер сказал, что у меня талант, и признался: «Большему я тебя научить не смогу. С завтрашнего дня передаю тебя другому, сильному учителю. Занимайся, и ты добьешься успехов».

Успехи пришли. Я получил первый разряд по шахматам и начал выполнять задания, чтобы получить звание кандидата в мастера спорта. Устраивал показательные выступления – играл с закрытыми глазами на двух досках одновременно. То есть два игрока находились у меня за спиной, переставляли фигуры и называли вслух свои ходы. Расположение фигур на досках я держал в голове, параллельно решал две задачи, не путая их друг с другом. Вот это гимнастика для мозгов, правда?

Естественно, когда в городе начались большие соревнования, меня включили в состав команды. Большой зал, полный парней, у всех такие умные и сосредоточенные лица. Слышно, как фигуры стучат по доске, как шепчутся наблюдатели. Я разволновался и к месту сражения шел на ватных ногах. Мой соперник выглядел совсем малышом. И мат он мне поставил такой же, «детский» – так называют комбинацию, когда белые выигрывают за три хода.

Мат в три хода! Команда была рядом и видела этот позор. Я выскочил оттуда, еле сдерживая слезы, и бежал, не разбирая дороги, через кусты. Хотел провалиться сквозь землю,

хотел забросить эти дурацкие шахматы куда подальше. Надоело, что после тренировок за мной ходит компания шпаны, они смеются и пытаются унижить. Раньше я думал, что умнее их, и гордо шел своей дорогой. Но какой же из меня умник, если меня может легко обыграть третьеклассник?

С такими мыслями я влетел домой и зарылся в подушки. Родители пытались узнать, что случилось, как все прошло. Но мне стыдно было рассказывать. Просил оставить меня в покое.

Когда я успокоился, то понял, что это волнение сыграло со мной злую шутку. Я перенервничал, поддался эмоциям, а для игры в шахматы нужна ясная голова. Доску я все-таки забросил обратно под диван. Но не в этот злополучный день, а чуть позже. Я же добился чего хотел – обыграл отца. Поставил галочку. Потом взял еще несколько высот в этом деле, доказал себе, что могу. И все, потерял интерес. Думал: «Ну да, дальше могу получить звание мастера спорта, гроссмейстера. И что? Что мне мне это даст в жизни? Я буду просто отлично играть в шахматы, не больше».

Если рассматривать эту игру как источник практической пользы, то я уже взял от нее все, что можно. Научился просчитывать ходы, моделировать поведение соперника и быть готовым к каждому из возможных вариантов. Я научился думать, прежде чем совершать действие, и каждый раз спрашивать себя, отвечает ли оно выбранной стратегии. Понял, что не стоит отчаиваться, когда приходится с чем-то расстать-

ся. Если подумать, принесение жертвы может открыть выигрышный ход.



**Если подумать, принесение жертвы
может открыть выигрышный ход.**

Шахматы – это целая философия жизни, где исход зависит от мастерства, темперамента, выбранной стратегии и скорости реакции. Что у новичка, что у мастера – есть одно поле для деятельности, одинаковый набор фигур и одни правила: 64 клетки и 32 фигуры, но они могут творить чудеса. Просто подумай, какие фигуры взять и какие ходы сделать. Каждый может выиграть. Даже «третьеклассник».

«Бизнес как шахматная партия»

Мое увлечение шахматами теперь перекликается с бизнесом. Вот примеры.

ШАХМАТЫ. *Недавно играл онлайн-партию, потерял несколько важных фигур. Оставалось 7 секунд. Многие игроки как поступают в этой ситуации? Выходят из игры: «Все равно уже ничего не выйдет!» У меня было чувство, что не все потеряно, начал быстро делать ходы. И выиграл!*

БИЗНЕС. *Решение не сдаваться не раз вытаскивало мои дела из патовой ситуации.*

ШАХМАТЫ. *Играется легче, когда посмотрю видео с играми гроссмейстеров. Вдохновляюсь.*

БИЗНЕС. *Так же примеры талантливых и масштабных предпринимателей дают понять: «Все в твоих руках».*

ШАХМАТЫ. *Бывает, останавливаешься на определенном уровне и дальше сдвинуться не можешь. Тогда решаю шахматные задачи, анализирую свои партии. Довожу до автоматизма ходы, нахожу новые решения – и продвигаюсь вперед уже в реальной игре.*

БИЗНЕС. *Когда упираешься в потолок в бизнесе, тоже помогает изучение нового. Свежие знания, общение, даже не связанные с твоим делом, рождают новые идеи.*

ШАХМАТЫ. *Играешь в быстрые шахматы – тренируешься быстро думать и принимать решения.*

БИЗНЕС. Предприниматели часто попадают в ответственные ситуации, когда нужно максимально сконцентрироваться и успеть «завоевать мир».

ШАХМАТЫ. Чтобы выиграть, нужно продумать стратегию, иногда рисковать и жертвовать фигурами ради победы либо проверенными тропами вести осторожную игру.

БИЗНЕС. Можно обыграть даже самого сильного конкурента, если ввести в заблуждение определенной тактикой – показаться проще, чем ты есть на самом деле, отвлечь от себя внимание.

ШАХМАТЫ. Невнимателен? Соперник воспользуется этим – съест твою фигуру или сделает опасный ход. Будешь тороплив и самоуверен – накажут неожиданным ударом.

БИЗНЕС. «Сейчас все быстро сделаю!» Весь такой на опыте, принимаешь поспешное решение – и можешь лишиться поддержки, репутации, выгодного контракта. Пропустишь важные строчки в договоре – и ушли твои денежки на оплату бесполезных вещей.

ШАХМАТЫ. Тронул фигуру – ходи. Это правило.

БИЗНЕС. Не отказывайся от своих слов и будь готов отвечать за свои решения.

* * *

Параллельно с шахматами я год занимался футболом, был

вратарем. Мне нравилась именно эта роль, она была особенной. Вся команда бежит, а вратарь тренируется отдельно. Носиться по полю – это не мое. Хотя, бывало, выходил на замену в нападение и забивал, мог, но это не то. Сосредоточенность, особенная ответственность игрока на воротах, чувство, что сзади тебя створка, которую нужно защитить, – это ни с чем не сравнимо. Выход один на один, удар – и мяч не в сетке, а в твоих руках. Команда кричит, радуется, трибуны режут, ты звезда!

В турнире «Кожаный мяч» мы заняли первое место по городу, и нас перевели в клубную команду «Тасма». Помню матч, когда мы представляли клуб на центральном стадионе Казани. Мы проиграли со счетом 1:0, я пропустил единственный гол и считал, что только я виноват в этом поражении. Но пацаны не сказали мне ни слова упрека. Да, был деловой разбор от тренера, а от них – ни одного косого взгляда. Сам подошел со словами, что подвел всех. Они ответили, что в командной игре не может быть кто-то один виноват в поражении: защитники пропустили соперников в зону ворот, нападающие тоже ответных голов не забили – все хороши.

//

**Только если каждый хорошо
сделает свою работу, команда
придет к общей цели.**

Тогда понял для себя многое. Понял, что такое хорошая команда, как в коллективе все зависят друг от друга. У каждого своя зона ответственности, и только если каждый хорошо сделает свою работу, команда придет к общей цели. В бизнесе все то же самое. Неслучайно тимбилдинги – мероприятия на сплочение коллектива – проходят в формате спортивных игр. Командный спорт вытаскивает из человека сильные и слабые стороны, учит работать вместе.

Глава 4. Сила и слабость

А я – сильный или слабый человек? Хотел понять это в детстве. Я был тихим и скромным мальчиком, не любил учиться в школе, но фанатично учился всему, что мне было интересно. Перепробовал десяток разных занятий: рыбалку, футбол, шахматы, моделирование, плотничество... Но как только достигал определенных успехов – все бросал.

Кем ты хочешь стать, когда вырастешь? Я ненавидел этот вопрос. Я не знал, кем хочу стать. У меня получалось все, за что брался, но каждая моя страсть быстро перегорала. Это ветреность или поиск себя?

Я стоял в подъезде чужого дома, худой, с огромным прыщом на носу, смотрел в окно и думал об этом. Стоял, наверное, уже третий час подряд, почти не шевелясь. Прогуливал школу. Мама рассчитывала на меня, думала, что я буду ее опорой и поддержкой, когда отец уйдет окончательно. Хватит ли у меня сил? Хочу ли я быть главой семьи? Злился на них обоих.

Может быть, мне надо было выпустить пар. Может, мода повлияла. Короче, я решил пойти в качалку.

Качалка в девяностые – это старый спортзал, чаще всего в подвале. Там стоит разное железо, и ты его тягаешь. Душно и сурово. Я пришел туда шестнадцатилетним пацаном, у которого из-под футболки выпирают не мышцы, а кости, и на-

бросился на станки.

//

Кем ты хочешь стать, когда
вырастешь? Я ненавидел этот
вопрос.

Тело откликнулось, стало набирать силу и форму. Помню первый момент, когда оно мне послужило. Мама послала на рынок за сахаром. Я решил купить сразу мешок – 50 килограмм песка. Купил, положил мешок на плечо и спокойно нес его пятнадцать минут до дома. Шел не спеша, семечки грыз.

Спасибо школьному учителю физкультуры, он освободил меня от общих занятий и давал позаниматься самостоятельно. В школьном спортзале, в углу, тоже стояла штанга и лежали гантели. Я ходил туда и на переменах, хотелось дотронуться до станка, пару раз толкнуть, выпустить энергию.

Продолжил заниматься на первом и втором курсе института, захотелось более серьезных результатов, нарастить мышечную массу. Это сейчас куча пищевых добавок, спортивного питания хорошего качества, а тогда доставали из-под полы порошок непонятного состава или просто творог жрали пачками.

С препаратами за первый месяц занятий в институте я набрал силу и 11 килограмм веса. Ко второму году занятий делал шесть раз полный присед с железом в 200 килограмм, 110 килограмм жал от груди, жим стоя – 100 килограмм, становую тягу делал под 200 кило, тоже шесть раз. Для восемнадцатилетнего парня это серьезные веса.

Очень приятные ощущения, когда в зале собираешь все блины, чувствуешь, как гриф гнется, максимальное напряжение всего тела... Хотел участвовать в юношеских соревнованиях по тяжелой атлетике. Готовил форму, сушился, изучал сплит-системы, питание. И тренировался, тренировался без выходных. Пока однажды из зала не уехал на скорой. Вызывали в тот день врачей три раза, никак не могли меня откачать. Делали уколы, а давление не спадало. Было плохо, не мог встать. Третья бригада увезла в больницу.

С тех пор у меня начались проблемы со здоровьем, с давлением. Мог идти и вдруг начать падать, все плыло перед глазами, ноги подкашивались. Занятия, естественно, пришлось прекратить. На соревнования так и не попал.

//

...тренировался, тренировался без выходных. Пока однажды из зала не уехал на скорой.

Кто виноват? Мой фанатизм. Желание как можно быстрее увидеть результат. Отсутствие наставника. Вернее, тренер-то у нас был номинальный. Я на его глазах гробил здоровье, но его это, видимо, забавляло. Он просто наблюдал. Наверное, хотел посмотреть, что будет, если я нагружу себя еще и еще.

Это сейчас спорт и здоровый образ жизни – целая индустрия. Приходишь в зал, и перед началом занятий тебя обследуют, дают советы, чем именно заниматься, с какой интенсивностью. Инструктор будет вести и направлять, всячески помогать тебе достичь цели. Грамотные специалисты есть даже в маленьких городах. А в девяностые мы были предоставлены сами себе. Штанги, гантели, гири и безумное соревнование на тему «кто круче».

Глава 5. Сладкая жизнь и голубой «Москвич»

Железо тягал не только в зале. Представьте холодильник, из которого летом продают мороженое. Вот такую штуку мы с товарищем каждый день ставили на крышу автомобиля, а потом затаскивали на второй этаж. В шесть утра вставали, опять вытаскивали из квартиры холодильник, ехали за мороженым, загружали и везли на точку продавать.

Я стал считать себя бизнесменом. Занимался мороженым и газетами. Газеты, журналы, открытки, мелкую канцелярию продавали в продуктовых магазинах. Арендовали закуток, ставили подставки, раскладывали товар и ловили покупателей на входе. Мама решила попробовать этот нехитрый бизнес, я подхватил идею, стал жить по распорядку: «утром товар – вечером деньги».

//

**За удовольствие люди были готовы
платить даже в голодные годы.**

Газеты продавались стабильно, но выручка с них была

небольшой. А вот за удовольствие люди были готовы платить даже в голодные годы. Я купил два холодильника и зонтики, договорился с администрацией района и организовал продажу мороженого на улице.

Точки выбрал с высокой проходимостью. Один холодильник поставил напротив Энергоинститута: в одну сторону был постоянный поток студентов, в другую люди шли на пляж – и тем, и другим постоянно хотелось мороженого. Один холодильник стоял за городом, где у меня вообще не было конкурентов и я мог сделать наценку в триста процентов.

Зарабатывать получалось хорошо. Если месячная зарплата в то время была в районе тысячи рублей, то я делал пятьсот чистыми в день, в особо жаркие дни выручка доходила до двух тысяч. Три месяца я занимался мороженым, а жить на эти деньги спокойно мог до следующего лета, плюс стабильная выручка от газет. Мог. Но жил по-другому.

Тогда я был студентом Энергоинститута, но учеба была мне совсем не интересна. Профессию я не выбирал, пошел куда сказали. Тетя спонсировала, хотела, чтобы я получил образование. А я думал: «Что мне может дать этот институт? У меня бизнес, делаю реальные деньги, личная жизнь бурлит. Какие пары, какие лекции?» Нет, кое-чему студенческое время меня все-таки научило: пить по-взрослому, изворачиваться и давать взятки. Благодаря им я проболтался кое-как на первом и втором курсе, потом два года учился на третьем, два года на четвертом, потом бросил. До сих пор где-то там

в кабинетах лежит мой аттестат.

Деньги, которые поднимал на мороженом, тратил на веселье и красивую жизнь: водил одноклассников по ресторанам, всех угощал. Пили, гуляли, пропускали занятия. Все, что заработал, мог в этот же вечер потратить. Хотел произвести впечатление на девчонок, ради мимолетного удовольствия разбрасывался деньгами.

//

Если месячная зарплата в то время была в районе 1000 рублей, то я делал 500 чистыми в день, в особо жаркие дни выручка доходила до 2000.

Но однажды меня зацепило сильнее обычного. На дне рождения познакомился с девушкой. Алена. С первой минуты, как говорят в романах, между нами пробежала искра, и с тех пор мы не расставались. Через несколько дней уже жили вместе, я ушел из дома к ней. У нас были эмоциональные отношения, я продолжал вести бесшабашную жизнь. Хотел легких денег, хотел ездить на тачке, мутить дела, ходить в рестораны.

Я тратил деньги, не считая, поэтому не мог скопить на ма-

шину. Когда она мне понадобилась, занял шесть тысяч. Так, на чужие деньги, у меня появилась первая тачка – старый голубой «Москвич». В нем не было аккумулятора, не хватало еще каких-то запчастей, но он ездил. Брал я его для того, чтобы возить товар, мы с товарищем открыли продуктовую точку. Но нам не хватило дисциплины, чтобы сделать этот бизнес, точку быстро закрыли. А на «Москвиче» я катался, пока он окончательно не встал. Бросил его во дворах.

Еще не отдав деньги за «Москвич», занял двадцать тысяч на следующую машину, получше. Зеленая «шестерка» прослужила мне год, прежде чем умерла. За нее опять не смог расплатиться. Так меня начало засасывать в черную дыру, но я еще не догадывался об этом. «Пфф, копейки!» – я легко относился к жизни, думал, что все разрулю.

С такой мыслью – «я никому ничего не должен» – шел тогда по жизни. Мы с Аленой прожили вместе почти шесть лет. Я вел себя эгоистично. Думал: «Мне всего двадцать лет, хочу видеть мир, попробовать жизнь со всех сторон». Пропадал с друзьями. Однажды меня захлестнуло чувство вины, и я предложил ей пожениться. Думал, что так, насильно, исправлю свое поведение.

Быстро организовал свадьбу, опять занял денег. Все сделал как надо: родственники и друзья весело гуляли, были довольны. Только вот нам с ней надо было не жениться, а расходиться. После штампа в паспорте ничего не изменилось. У нас исчезло близкое общение. Я стал встречаться с дру-

гими женщинами, пока она ждала меня дома. Сходили к семейному психологу, но это не помогло. Я опять стал уходить из дома, не ночевал,пил. Однажды двадцать дней не появлялся: не приходил, даже не звонил. Какими показывают в фильмах плохих мужей – вот таким я и был. Почему она не уходила? Наверное, любила и придумывала оправдания любым моим поступкам.

В конце концов решил поговорить прямо. Позвонил: «Давай встретимся, я так больше не могу, хочу все рассказать». Глядя в глаза, признался ей в изменах и попытался объяснить, что не готов к семейной жизни. Это был неприятный разговор. И разрывать болезненные отношения тоже всегда непросто. Люди мучают друг друга, но привыкли к сильным эмоциям. Кажется, пустота хуже страданий.

«Почему девушкам со мной трудно?»

Я не подпускаю к себе близко, и дело не в том, что с окружающими людьми что-то не так. Дело во мне.

Чтобы разглядеть человека, нужно время. Мы часто торопимся, не готовы тратить много времени на что бы то ни было, даже на развитие отношений. Что-то не понравится – сразу в штыки. Если честно, я тоже такой человек, и, наверное, в этом главная причина, почему со мной трудно. Головой понимаю, что нужно быть спокойнее и терпеливее, но уже привык к быстрым реакциям.

Хорошо понимаю, что идеальных людей не бывает. Но начинаю искать, сравнивать и выбирать, как в бизнесе. Хочу получить лучшее с наименьшими «затратами». Возможно, мне, как и многим, слишком нравится процесс выбора, когда мы уверены, что следующий кандидат будет лучше.

У меня несладкий характер. Я не играю по правилам девушек, не поддаюсь манипуляциям. Ценю спокойствие.

Возможно, моя ошибка в том, что я искал уже готовых «королев» – тех, кто уже себя «слепил» и теперь так позиционирует. Но случайные фотографии и первый взгляд далеко не всегда позволяют оценить внутренний мир человека. Лучше, когда мы сами превращаем девушку в свою королеву. Ей может стать любая.

Хочу, чтобы девушка сильно держала на энергетическом уровне. Хочу красивую изнутри. Чтобы ее манера общения, поведение, позиция в жизни, интересы были как у настоящей леди.

Хотя в молодости мне нравились девушки легкого поведения. Потому что довольно часто вместе с сексуальной раскрепощенностью они имеют и внутреннюю свободу, что было для меня особенно привлекательно. Я был одним из тех парней, кто считал количество партнерш...

Крепкая и долгая любовь невозможна без дружбы. А я такой друг, который чувствует себя комфортно один. Вернее, на некотором расстоянии. Если приму дружбу, то это на долгие годы.

Пока я думал на эту тему, написал сообщение одной девушке, к которой часто относился поверхностно. Признал это «вслух». И в ответ увидел то, чего всегда ждал. Увидел теплое отношение, человек открылся. Вывод: изменения надо начинать с себя? ##

Глава 6. Провальное дело и долги

Я в пустоте находился недолго. Через месяц после развода познакомился в чате с Ольгой – двадцатилетней красивой брюнеткой, студенткой. Она родила мне детей, она мотивировала вырасти в того, кто я есть сейчас, через боль. Но об этом чуть позже. Сначала хочу объяснить, что привело меня, счастливого молодого отца, предприимчивого человека с головой и талантами ночью на крышу. Что в жизни пошло не так? До сих пор отматываю воспоминания и ищу эти болевые точки...

* * *

Поскольку мороженое было сезонным бизнесом, думал, чем еще заняться. Решил открыть агентство по трудоустройству – быть посредником между работодателями и соискателями. В стране был кризис, потенциальных клиентов – море, я был уверен, что получится прибыльное дело.

У меня была тысяча рублей, на них решил открываться. Плюс взял еще кредит. Взял человека в помощники, без лишних раздумий и расчетов принялся за работу. Нашел офис в Казани около речного порта, оплатил аренду, оформил документы, и деньги кончились. Мебель и технику взял в кредит. Хотел, чтобы фирма выглядела солидно и сразу была «упакована». Тогда кредиты давали всем подряд, у банков не возникло вопросов, чем будет расплачиваться студент без

дохода. Они тоже пользовались кризисом и хорошо считали прибыль от процентов и пени.

Все началось хорошо. Помню первый рабочий день: пустой офис, мы с сотрудником сидим в углу, на полу, там же стоит компьютер, который притащили из дома, по полу разложены бланки и документы. Еще не привезли мебель, еще не начали принимать людей, но работали мы почти целые сутки без перерыва: регистрировали кассу, готовили бумаги для первых клиентов, составляли объявления. Когда все было готово и я пришел в офис впервые после запуска, то увидел толпу людей – очередь стояла по всему коридору. «А-а-а, классно!»

Схема была такая. Два раза в неделю мы давали в газеты реальные и выдуманные вакансии. Человек думал, что приходит устраиваться на работу, а попадал к нам. Он должен был заплатить 50 рублей за анкету, чтобы мы предлагали ее разным работодателям. Когда мы помогали человеку найти работу, то брали еще процент с его первой зарплаты. А мы действительно помогали, это не было обманом. Пусть вакансии выдумывали, но не на пустом месте. Пытались предугадать, какие специалисты могут понадобиться предприятиям завтра, чтобы данные на них у нас были сегодня.

//

Идея с агентством была хорошая, но у меня она провалилась.

Двадцать-тридцать человек в день обращались в агентство и платили по 50 рублей. То есть по тысяче-полторы прибыли в день только от анкет, плюс доход от трудоустроенных. Мы были в числе первых, кто предлагал в Казани такие услуги, на миллионный город агентств было не больше двадцати. С тех пор их число росло, подобные фирмы или частные специалисты работают до сих пор, в том числе с топ-менеджерами. Схема простая и потому живучая. Специалисты, конечно, доработали ее, расширили спектр услуг и подняли цены.

Говорю это к тому, что идея с агентством была хорошая, но у меня она провалилась.

Тысяча рублей в день кажется хорошей прибылью, но я набрал целый штат сотрудников, этого хватало только на зарплату. Мой личный заработок начинался тогда, когда реально помогали клиентам с работой, меня кормил процент от выполненных обязательств. Я был молодой, неопытный, не просил советов у бывалых. Не было в таком доступе, как сейчас, интернета, чтобы почитать, посмотреть что-то по бизнесу. Я не знал многих схем и не использовал все воз-

возможности, только учился общаться с людьми.

В итоге трудоустройств было не так много, как хотелось. А еще я тратил много сил и времени на клиентов, которые не хотели платить проценты по договору. Ездил, искал их, пытался поговорить. Если не получалось, встречался с работодателями, добивался, чтобы удерживали процент от зарплаты и перечисляли нам, выполняли условия. Понял, что не вытягиваю. Еще и платежи по кредиту каждый месяц...

Когда прибыль была хорошей, я не торопился раздать долги. Считал, что должен себя похвалить за работу, и тратил эти деньги на удовольствия. «Бизнесмен я или нет? Если да, то должен жить красиво!» – примерно такие мысли мной двигали, когда оставлял очередную тысячу в ресторане.

Хотя считал себя бизнесменом, но в то время я даже близко не был предпринимателем, мозги работали неправильно. Я думал только о прибыли: как достать денег прямо сейчас. Не о системных ошибках, не о том, как их исправить, не о стратегии. Поэтому единственное, что я придумал, чтобы временно выправить ситуацию, – нашел партнера.

Разговаривали с соседкой о том, чем занимаюсь, она интересовалась. Когда предложил объединиться, она вложила деньги, начали работать вместе, дела улучшились. Но заработок выходил не таким, как она ожидала, через какое-то время я снова остался один. Около двух лет возился с агентством, в итоге закрыл. Само по себе оно не выплыло, а я мало что делал как собственник бизнеса, чтобы его спасти.

//

Когда прибыль была хорошей,
я не торопился раздать долги.
Считал, что должен себя похвалить
за работу и тратил эти деньги
на удовольствия.

Единственное, что осталось от агентства, – телефонный аппарат. Стильная, особенно по тем временам, тяжеленькая трубка. Пятнадцать лет она кочевала со мной везде, по всем городам, где я работал. Сейчас телефон стоит в бухгалтерии ESTET, в Москве. Он рабочий. Все знают его историю.

Но не многие знают, как я его ненавидел. По кредитам не платил, плюс набрал еще денег – во всех банках, где дали, у разных родственников и знакомых. Скоро начались звонки с требованиями заплатить по счетам. Недовольные знакомые, дружеское отношение которых таяло каждый день, банковские работники, коллекторы, бандиты – если раздавался звонок, вероятнее всего, это был кто-то из них. Я начал прятать телефон и прятаться от людей...

«Семь страхов предпринимателя»

Предприниматели кажутся смелыми людьми. Знаете что... Так и есть! :) Но смелые не значит бесстрашные. Просто желание действовать – сильнее страхов. И когда ты очень занят, бояться некогда. Когда я начинал свои дела, то не думал о последствиях, не рассуждал – фигачил, и все.

Когда набираешься опыта и набиваешь шишки, то становишься осторожнее и медленнее. У опытных предпринимателей появляется, наверное, даже больше страхов, чем у новичков. С одной стороны, они стимулируют бороться, а с другой – сковывают. Поговорил с товарищами на эту тему, почитал, что пишут в интернете. В итоге составил топ-7 страхов предпринимателей и подумал, насколько они коснулись меня лично...

Страх начала

Человек боится нового и преувеличивает возможные проблемы. Но меня этот страх обошел стороной в начале пути. Наверное, поэтому я и нахватал долгов. Мне, наоборот, рисовались радужные картины. Сейчас, когда знаю реальный путь, переживаний больше, чем тогда, в начале.

Страх «У меня не хватит на это мозгов»

Я бросил вуз, не любил учиться. Когда все учились, я уже

пробовал зарабатывать деньги. Наличие дипломов не показатель для меня. Возникла потребность что-то знать или уметь сейчас – берешь и изучаешь. Практика и набитые шишки повышают компетентность.

Страх неопределенности

О-о-о-о, это мне и нравится! Что никаких, на фиг, нет гарантий. Можешь в любой момент остаться без денег. Риск дает силы и стимулирует мозги.

Страх ответственности

Именно предпринимательство меня научило ответственности во всем, и в личных делах тоже. Да, конечно, бывает, что я делаю что-то на отвали, но делаю это осознанно: значит, так хочу. В ключевых вопросах осознаю повышенную ответственность перед людьми, которые со мной работают, им нужна стабильность.

Страх отсутствия личной жизни

Тот вопрос, с которым я до сих пор не разобрался... Меня пока не пугает отсутствие полноценной личной жизни. Наоборот, нравится, что я взрослый и самостоятельный, независимый даже от бытовых дел. Наличие бизнеса никак не мешает нормальным отношениям, если мы к ним стремимся сами, а не прячемся в вечных делах.

Страх осуждения, чужого мнения

Если скажу, что на чужое мнение мне наплевать, – это будет очень грубо? Главное, чтобы мои дела не портили напрямую чью-то жизнь, на все остальное – не обращаю

внимания. А слухов и мнений про меня ходило и ходит достаточно, даже внутри коллектива. Но люди ведь многого не знают, поэтому не могут судить объективно. Есть люди, которых я уважаю и к мнению которых прислушиваюсь.

Страх успеха

Кто-то к успеху стремится, кто-то – боится. У меня был период, когда кружилась голова от того, что бизнес набирал обороты. А что будет дальше? Для чего развиваться, когда от этого становится страшно? Но именно это и манит одновременно. Стоит осознать, что у развития нет пределов и нужно просто получать удовольствие!

Глава 7. «Бригада»

Первый бизнес, заброшенный институт, женщины, гулянки, долги – вот моя жизнь в нулевых. Но, должен признать, это не полная картина. Помните популярный сериал тех времен «Бригада»? Когда мне было двадцать два, осознанно пришел в похожую компанию и был «в теме» долгие годы. Я хотел решать важные дела, весь такой загадочный и стильный.

Несколько раз попадал в «маски-шоу», когда клали всех подряд на асфальт. Сапогом прижимали голову к асфальту или сугробу, пинали по телу, но мы были за идею и отступать не собирались. Иногда я думал, где окажусь в следующий раз. Может быть, на кладбище? Или в тюрьме.

Я увидел страну в самые разные времена. У нас на глазах она развалилась: перевороты и бунты были не только у Белого дома, но и на улицах. Когда я был маленький, не особо понимал, что происходит, какая за этим история. Видел внешнее. Ходили с монтажками, делили территорию, буквально асфальт делили.

Однажды видел, как во дворе пацаны встали стенка на стенку и начали кидаться камнями. Крики, мат, кровь... Я тогда испугался, заплакал. Мама быстро увела: «Не бойся, ребята просто дерутся, тебя не тронут». Меня почему-то правда не трогали, но я видел, как к детям постоянно при-

ставали, отбирали деньги, вещи. За мной тоже ходили, пытались словами унижить. Наверное, правильно реагировал, а может, просто повезло – не били и не грабили.

//

Я увидел страну в самые разные времена. У нас на глазах она развалилась: перевороты и бунты были не только у Белого дома, но и на улицах.

В каждом дворе стояли «представители» и вербовали в группировки. Некоторых группировки буквально воспитали. Сурово, но это лучше, чем отсутствие каких бы то ни было понятий. Молодежь думала о своих словах и действиях, потому что все знали: можно огрести по полной, если что не так.

К середине двухтысячных годов суровых разборок стало меньше, люди стали заниматься больше бизнесом. Не хотели терять то, что с трудом добывали, поэтому стали разговаривать и договариваться. Это не значит, что силовые разборки совсем прекратились. Было такое – пырнули ножом в живот. Удачно для меня – полежал в больнице и вышел. Несколько сантиметров погрешности – и я бы сейчас не писал эту кни-

гу...

Когда спрашивают, был ли я в армии, отвечаю: «Нет, не был. Но я был в другом месте, где тоже были порядки, и пожестче». Это была школа жизни. Те, кто прошел ее с умом, благодарны за эти уроки.

Затронул эту тему вскользь, чтобы создалось общее представление о моей жизни. Все помню, ничего не забыл.

Глава 8. Дочки

Дети. Они появились в моей жизни рано. С их матерью, Ольгой, познакомился в чате. Ей было двадцать лет, она жила обычной жизнью девушки-студентки, которая приехала в большой город. Жила в общежитии и не планировала оставаться в Казани, когда учеба закончится. Мы начали встречаться, я ревновал. Она красивая девушка, из тех, кто ни к чему и ни к кому не привязываются сильно.

У нее и семья была такая: когда приезжали к ним, родители могли даже не выйти, общались сухо. Возвращались – не спрашивали у дочери, как доехала. Меня не пугало это, хотел жить с ней, что бы ни было. Но тревогу чувствовал. Настоял на том, что хочу детей. О свадьбе разговора не шло.

К тому моменту мое агентство прогорело. Денег на запуск нового бизнеса не было. Я нахватал долгов, которые не отдавал.

Ольга забеременела, я повез ее на первое УЗИ, и тут зазвонил телефон. Машинально взял трубку. «Пора возвращать долги», – фраза звучала как в плохом фильме ужасов. Разговор был жестким, от слов человека на том конце провода мне стало дурно: поднялось давление, накатила паника. Я остановился и пытался успокоиться. От вопросов отмахнулся: «Все нормально». Но сам понимал, что не нормально, что пока не знаю, как выбираться из этой ситуации. Крутил

в голове эти мысли всю дорогу до больницы и в очереди сидел молча, погруженный в себя. Даже не заметил, как Оля зашла в кабинет. В реальность меня вернул голос врача:

– Молодой человек, вы будущий отец? Зайдите.

– Что случилось?!

– Посмотрите на экран.

– Я не понимаю. Что с ребенком? Где он?

– Не с ребенком, а с детьми. Вот они, две точки. У вас будет двойня.

Холодный пот окатил меня второй раз за день. Что это? Радость или страх? Непонятно. Неожиданно. Мы не разговаривали по пути домой. А потом до квартиры шли гуськом друг за другом: я впереди, а она смотрела мне в затылок. В тишине запикали кнопки мобильного:

– Алло, мам, есть новости. У нас будет двойня.

Моя мама тоже замолчала в трубку...

* * *

Мы стали жить в квартире, где до развода жили мои родители. Хотел подготовиться к появлению детей, сделать ремонт: ободрал старые обои, сломал стену. Это был один из тех дней, когда казалось, что я все решу, все будет хорошо. В такие дни начинал что-то делать.

Я нигде не работал. Начинал карьеру как сам себе начальник, как свободная птица, и работать на дядю было для ме-

ня «не по понятиям». Откуда брал деньги? После того, как остался без бизнеса, занимался разными аферами.

Ну, например. Услышал, что человеку нужна какая-то труднодоступная и не совсем чистая услуга. Допустим, перебить номера на машине. Общался, входил в доверие и говорил ему: «Могу помочь. Есть люди, которые решат этот вопрос, сейчас созвонюсь». При человеке делал звонок, с серьезным лицом. Говорил: «Все узнал, это решается так и так. Надо тридцать тысяч, я передам их. Завтра встречаетесь». Деньги всегда отдавали, не подозревая меня в обмане.

Как только деньги оказывались на руках, подстраивал звонок клиентам от третьих лиц, где клиенты говорили лишнего и «сдавали» всю операцию. Со страшными глазами я встречался с человеком, которому обещал помочь: «Ты чего наговорил? Люди отказались с тобой работать и деньги не вернут. Тебе еще повезло, легко отделался, их лучше не злить». Человек не то что не требовал деньги обратно, а начинал извиняться и был уверен, что сам виноват.

С помощью таких схем, которых я провернул много, можно было раздать долги, сделать ремонт, начать еще один бизнес, нормальный. Но я в какой-то дикой эйфории все спускал. У нас была компания пацанов: брали напрокат крутые тачки и гоняли, заваливались в рестораны и шиковали. Кто-то играл в карты и другие азартные игры. Мне предлагали покер, говорили, что с моим талантом проворачивать психологические аферы из меня выйдет крутой игрок. Но я до сих

пор не умею в него играть.

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.