

МУРАД АЛИСКЕРОВ



БИЗНЕС-РОМАН

ЖИЗНЕСМЕН

ПРИНЦИПЫ КАК ПУТЬ
К ВАШЕМУ КАПИТАЛУ

Мурад Сидярович Алискеров

Жизнесмен. Принципы как путь к вашему капиталу

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68721168

SelfPub; 2023

Аннотация

Что вас ждет в бизнесе – успех или провал? Автор книги не дает ответов на этот вопрос. Зато каждый читатель получит список проверенных «ингредиентов» для создания своего неповторимого делового «блюда». Без шаблонов и копипаста, без пошаговых инструкций, порой с юмором, аллегорично и всегда искренне автор показывает изнанку бизнеса. В начале своего становления он десятки раз наблюдал, как тонут компании. Сегодня, собрав воедино и проанализировав промахи прошлого, он, как успешный бизнесмен, развивает свой бизнес и воплощает проекты в различных сферах. «Жизнесмен» – это книга об ошибках, о возможностях, о характере и капитале.

Содержание

Пролог	5
Почему я написал эту книгу?	11
Откуда взялся мой опыт	13
Предисловие	14
Глава 1	17
Глава 2	23
Глава 3	27
Глава 4	31
Глава 5	38
Глава 6	42
Глава 7	45
Глава 8	47
Глава 9	53
Глава 10	57
Глава 11	61
Глава 12	66
Глава 13	71
Глава 14	78
Глава 15	82
Глава 16	86
Глава 17	92
Глава 18	95
Глава 19	101

Глава 20	108
Конец ознакомительного фрагмента.	118

Мурад Алискеров

Жизнесмен. Принципы как

путь к вашему капиталу

Пролог

Пока пишется эта книга, десятки проектов с моим участием твердо стоят на ногах, приносят прибыль и пользу людям. Почти столько же амбициозных начинаний, имевших почву для развития, на моих глазах перестали существовать. Рынок их просто смолот вместе с моими надеждами и деньгами. Это был горький опыт и одновременно серьезная пища для размышления...



Бизнес сегодня диктует большинство правил, на которых основываются взаимодействия между людьми. Он кормит миллиарды из них и направляет прогресс.

К сожалению, в нашей государственной системе образования этому не уделяется достаточного внимания. Концептуального подхода с наличием серьезных институтов анализа современной деловой среды и обучения бизнесу практически нет.

Сложившаяся доктрина негативно отражается на предпринимательстве в целом. Молодое бизнес-сообщество про-

бует само организовать без понимания фундаментальных основ и современных тенденций. Его представители блуждают в поисках среди затертых до дыр шаблонов из прошлого или волочатся за новоявленными миссиями концепции «успешного успеха».

Полагаясь порой просто на удачу, юные предприниматели бросают в рыночную «кофемолку» незрелые зерна своей деятельности, превращая их в бесполезную пыль. Вследствие этого 99% начинаний терпят крах в первые пять лет существования.

Многие при этом ищут инструменты для построения и правильного ведения своего дела. Однако образовательная система не покрывает даже часть этого спроса. На таком информационном дефиците успешно греют руки так называемый «коучинг» и бизнес литература.

Чтение книг по бизнесу сегодня становится популярным занятием перспективной молодежи. Несомненно, в ней много полезного, но самостоятельное постижение бизнес-науки имеет ряд подводных камней. Это может оказаться серьезным препятствием для тех, кто не имеет достаточного практического опыта.

«Вы сможете все! Главное – поставить цель и двигаться к ней. Шрамы от неудач – это уникальный экспириенс, не обращайтесь внимания на промахи. Делайте как написано, и все будет в шоколаде. А если не получится, значит вы что-то упустили».

Вот так в большинстве случаев выглядит сегодня популярная бизнес-литература. Отчасти такой постановкой и обусловлена ее популярность. Ведь людям всегда хочется верить, что есть непыльная тропинка в обход препятствий, по которым черепашьями шагами плетутся остальные.

Именно такой путь, улавливая диапазон человеческих желаний, предлагают авторы в большинстве книг. В них есть четкие, вполне выполнимые инструкции по достижению цели. Они приводятся в виде рабочих схем, подкрепленных примерами успешных кейсов. Добавить в эту концепцию немного мотивации – и, как говорится, можно седлать коней в путь.

Эту модель повествования предпочитает подавляющее большинство авторов. С небольшим отличием в подаче материала и поправкой на выбранную тему. Наверное, поэтому после прочтения нескольких книг по бизнесу, в каждой следующей находишь все меньше нового.

К сожалению, некоторые читатели воспринимают заключенные в этих книгах схемы как универсальные системы достижения успеха. На самом деле все сложнее.

Тот, кто решил заняться бизнесом, должен понять, что путь к успеху индивидуален как отпечаток пальца. Поэтому успешный бизнес сложно построить по книжным шаблонам.

Как невозможно войти дважды в одну реку, так невозможно добиться успеха, повторив последовательность шагов одного блестящего дела. Даже если придерживаться предло-

женного плана, «вода», в которую предприниматель попытается войти, будет совершенно иной.

Еще одним «сыром в мышеловке» может стать тот факт, что в качестве примеров зачастую берутся автобиографии незаурядных людей, порой даже гениев. Считать, что каждый способен пройти путь Эдисона или Форда, даже досконально изучив их биографию и подходы к бизнесу, – глупо.

Если некто, вооружившись схемами из книг и мотивацией от коучеров, со словами «А чем я хуже?» начинает серьезный бизнес, то исход его предрешен.

Грандиозные свершения и судьбы великих, посеянные в почву юношеских амбиций, подбивают сразу ввязываться в большие дела. Без малейшего опыта, просто начитавшись книг выходить «на ринг» в тяжелом весе.

Если бы люди знали, что даже самые успешные бизнесмены, за редким исключением, начинали с малого. И только потом, получая опыт в процессе неудач, двигались дальше и добивались больших высот

Припомните, попадалась ли вам на глаза книга «Как я не смог начать свое дело» или «Как запороть бизнес»? А может, вам встречался бестселлер «Гении банкротства»? Думаю, нет, вряд ли такие издания будут популярны. Дело в том, что большая часть книг пишется или на пути к успеху, или уже с его высот.

Однако, если бы писали не только успешные бизнесмены, то истории Джобса, Маска и подобных им были бы погребены

ны под миллионами эпитафий неудавшимся бизнес-проектам неизвестных хозяев. Соответственно, если не быть «избранным», чисто математически гораздо больше шансов пополнить печальный список последних.

Почему я написал эту книгу?

Представьте себе видеоролик, в котором спасатели пытаются достать со дна пропасти груды металла с телом хозяина внутри. Прежде чем скатиться по крутому склону, бесформенная жестянка была красивым автомобилем производства известной компании.

Чуть раньше вы получили инсайдерский «слив», из которого узнали, что компания-производитель машины, пытаясь опередить конкурентов, выпустила модель практически без краш-тестов. То есть автомобиль не прошел должной проверки. К сожалению, водитель об этом не знал. Обнародовав такую информацию, вы могли бы предотвратить трагедию. Будут ли вас мучить мысли об этом?

А теперь допустим, что товар не автомобиль, а бизнес-концепция, которую некто доходчиво «втирает» читателям со страниц книги, разошедшейся огромным тиражом. Хороший дизайн, приятный слог, броское название, но та же проблема – на практике не «обкатано». Сколько проектов, двигаясь по таким книгам-навигаторам, может улететь в условную пропасть, учитывая несостоятельность большинства из них в практическом применении...

У меня нет инсайдерской информации о конкретных минусах каждой книги, но есть практический опыт работы с множеством проектов, опиравшихся на такие концепции. Я

хочу поделиться им, чтобы меня не мучили угрызения совести при виде обломков очередного скатывающегося с горы начинания, падение которого можно было предотвратить.

Не подумайте, что данное чтиво способно «бодигардить» все промахи на вашем пути. Так или иначе каждый бизнесмен обязательно наберет свой практический опыт, основанный на просчетах и неудачах. Его не заменят ни стратегии, ни советы, ни книги. Нет беззаботного пути к успеху по проложенной тропинке через зеленую лужайку. Тот, кто считает иначе, может стать дичью, попавшейся в первый же капкан по дороге к достижениям.

Откуда взялся мой опыт

В основе моего опыта лежит концепция исламского инвестирования. Она предполагает разделение рисков с владельцами. Соответственно, чтобы не потерять деньги, нужно отбирать проекты не просто полагаясь на чутье, а разбирая их на молекулы.

Когда вкладываешь деньги инвесторов в десятки проектов абсолютно разного направления, от бургеров до нефтепереработки, приобретаешь огромный опыт. Учитывая, что проекты находятся на различных этапах реализации, в иной конкурентной среде и над ними работают разные команды, можно сказать, что опыт в какой-то степени уникален.

Кроме того, если я теряю чужие деньги, поставив не на ту «лошадь», это может быть расценено как халатность, и все убытки лягут на мои плечи. Поэтому каждое вложение для меня подобно трюку с головой в пасти хищника.

Я надеюсь, что опыт, которым я поделился в этой книге, не только поможет вам не упасть, но и даст необходимые инструменты для неповторимого и особенного восхождения на вершины успеха.

Приятного чтения!

Предисловие

Бизнес – это путь вверх к поставленным целям, самая популярная из которых – благосостояние. Красивый дом, дорогой автомобиль, отдых в экзотических странах. Ради таких бонусов даже самые неискушенные обыватели готовы обратиться к предпринимательской деятельности.

К сожалению, многие думают, что достаточно арендовать помещение под очередной магазин или общепит, и деньги польются рекой. Останется только, попивая кофе, подсчитывать прибыль онлайн.

Мало кто в начале пути задумывается, что деньги приносит не каждый бизнес, а только успешный. Однако, чтобы привести к успеху даже небольшое начинание, не обойтись без упорства и кропотливого труда.

Поэтому фантазии оставьте для мелодрам. Чем выше они вас занесут, тем неприятней будет приземляться. Нужно внимательно все изучить, взвесить и лишь потом двигаться. Оптимально для этого сочетать в себе сапера с миноискателем для точного анализа и хоккейного форварда для прорыва.

Это знание пришло ко мне с опытом, в основу которого легло множество ситуаций и ошибок юности. Несмотря на боль, с которой обрушивалась порой реальность на мои плечи, преодоление таких жизненных сложностей сформиро-

ровало во мне необходимые для будущих поединков «мускулы»

Гусеница, едва переродившись в бабочку, должна прикладывать усилия, чтобы выбраться из кокона. Но лишь в борьбе за выход из плена своей оболочки ее крылья приобретают силу, способную поднять тельце в воздух. Эти усилия настолько важны, что если помочь бабочке выбраться, то она никогда не будет летать и, скорее всего, погибнет.

Путь человека еще сложнее, ведь он обладает разумом. Ему недостаточно сформироваться физически, он должен развивать интеллект и закалять характер.

В этой книге вы познакомитесь с тем, как закалялся я — Мурад Алискеров, какие жизненные уроки получил на своем пути из детства в молодость.

Это не автобиография в привычном понимании слова. Я не считаю себя неординарной личностью, чей жизненный путь будет интересен широкому кругу читателей. Тут немного другое.

В формате автобиографических зарисовок вы познакомитесь с конкретными ситуациями, которые учили меня правилам и наделяли качествами будущего успешного бизнесмена. Среди множества фрагментов жизни я выбрал именно эти, потому что они формировали мое мировосприятие.

Большинство судьбоносных решений, которые привели меня к победам и достижениям сегодняшнего дня, я принял, основываясь на фундаменте, заложенном именно в этих важ-

ных эпизодах своей молодости.

Каждый посыл, усвоенный мной после очередной жизненной ситуации, я попробовал сформулировать как отдельное правило, чтобы не пришлось гадать почему, образно говоря, кирпич, упавший на голову мальчика, сделал его умней, а не наоборот.

В этом и состоит цель: максимально доступно рассказать, какие постулаты стали константами в моей жизни и в каких ситуациях они выводились.

Глава 1

Как не стать «Роналдо»

Мне хотелось бы начать свою историю именно с этого эпизода...

Наивный мальчик десяти лет шел по одной из улиц Махачкалы с секции любимой игры – футбола. Направляясь домой, он путешествовал в мыслях, представляя, как скоро станет именитым футболистом. Как будет забивать фантастической красоты голы под гул многотысячных трибун и главное – как родители будут гордиться им.

Запыхавшийся мальчишка поднялся на четвертый этаж бывшего общежития, где он жил в двухкомнатной квартире с родителями и младшей сестрой.

Открыв входную дверь, он услышал громкие возгласы, доносившиеся из зала, и поторопился войти.

Несколько посторонних мужчин, стоя в комнате, кричали на его родителей, позволяя себе ругань и угрозы. Мать сидела на стуле опустив голову, отец стоял перед ними, молча слушая, как провинившийся.

Увидев мальчика, мама тут же отправила его в другую комнату, где уже сидела сестра, и захлопнула дверь. Сердце его тревожно билось. Будучи еще ребенком, юный мечтатель просто растерялся. Все его грезы о футбольном будущем, как

впрочем и другие чаяния, остались в другом мире, там, куда он больше не вернется.

Крики незваных гостей продолжались еще какое-то время, затем стихли. Хлопнула входная дверь. Мальчик вышел из комнаты и стал расспрашивать родителей о случившемся.

Вы, конечно, догадались, что этим мальчиком был я. Только-только формирующий мировоззрение, неоперившийся птенец, наивный и абсолютно не готовый к подобным ситуациям. На тот момент я умел разве что хорошо решать математические уравнения и справляться с «терками» дворово-пацанского уровня без старшебратской помощи.

Внезапно постигшая семью беда оказалась последствием деловой активности моей тети, которая кинула людей на деньги. Схема была простая: под предлогом помощи в оформлении различных документов, в том числе «зеленки» из-под полы, она собрала у людей большую сумму денег и скрылась. Когда горе-вкладчики в незаконное оформление своей недвижимости спохватились, ее и след простыл.

После недолгих размышлений махинаторы решили, что единственный способ вернуть свои средства – повесить их на ближайших родственников беглянки.

По злополучному стечению обстоятельств, из всей родни предприимчивой тетки в городе проживал только ее брат – мой отец. Узнав наш адрес, вся эта кипящая негодованием братия заявила с угрозами к нам домой. Ничего не подозревавшие об афере родители вот так внезапно оказались в

крайне неприятной ситуации.

Их попытки оправдаться никто из «пришельцев» не слушал. Разумные доводы о степени ответственности воспринимались как нелепые и смешные отговорки перед единственным возможным и неминуемым решением – вернуть все до копейки!

Скромное материальное состояние моей семьи, подтверждаемое фактом проживания в общежитии, никого не волновал. «Пришельцы», как манифестанты, шумно размахивающие транспарантами и готовые к погромам, могли спозаранку долбить в нашу дверь до треска замка.

Положение усугублялось тем, что никто из них не обязывал себя доказывать ни сам факт передачи денег тете, ни их количество, требуемое к возврату. Никаких документов, подтверждающих сделку, естественно, не было. Фактически прохожий с улицы мог прийти и начать требовать придуманный долг.

Вот так в жизни нашей семьи началась черная полоса кричащих гостей-незнакомцев. Мы с сестрой уже знали: когда приходят «чужие дяди», надо уйти в спальню и запереться.

Иногда приходили не хозяева денег, а так называемые рэкетирь, «выбивающие» средства у должников. Выбивать у нас было нечего, но они могли увезти папу. Мой отец, невысокий и сухощавый, на фоне этих жлобов выглядел как мальчишка, и всегда было страшно за него. Они могли приехать в 2 часа ночи и сигналить под окнами. Мы уже знали, что

это к нам. Отец выходил поговорить и не возвращался порой несколько дней.

После таких вынужденных поездок он еще умудрялся нас приободрять, мол, все в порядке, ничего не случилось. Я до сих пор не знаю, куда отца забирали и что там происходило. Единственное, на нем никогда не было следов побоев, хотя каждая такая «прогулка» безусловно убивала отца морально.

Вспоминая это время, я не перестаю удивляться его стойкости. Даже в самые трудные моменты отец держал себя в руках. Не унывал, замыкаясь в себе, не бил посуду, психуя, не геройствовал, бросаясь на рожон от безысходности. Он просто был главой семьи, оказавшейся в трудном положении, и не терял при этом мужское лицо. Пожалуй, именно этот образ отца запечатлелся в моей памяти как наиболее яркий.

ПРАВИЛО 1. *В любой, даже самой сложной ситуации, основной козырь – это самообладание. Потеряв его, ты перестаешь что-либо контролировать и влиять на происходящее. Самообладание отца научило меня не опускать руки кроме как для опоры на них, чтобы подняться с колен.*

К сожалению, искать защиту в милиции оказалось бесполезным занятием. Были те самые лихие 90-е, когда сильные попирали закон с молчаливого согласия правоохранителей, которые не чурались греть на этом руки.

Поэтому следующие два года весь наш семейный бюджет уходил в эту внезапно образовавшуюся яму долгов. Туда же отправились родительские сбережения на черный день, зе-

мельный участок и даже квартира, которую отец всеми возможными способами выпрашивал, мотаясь по инстанциям и обивая пороги хакимов. Так получилось, что именно в этот плачевный для семьи период нам выдали положенную жилплощадь. Мы успели перевезти в нее только шкаф с книгами. Их у нас было немало, мама любила читать.

Квартира досталась самому наглому из «потерпевших» от рук тети. Абсолютно беспардонное существо чуть старше тридцати лет по имени Асхаб, любившее расхаживать в туфлях по нашей общажной двушке и материться.

Однажды он появился в отсутствие родителей. Обычно при стуке в дверь, по наказу мамы, я ставил стул, смотрел в глазок и не открывал незнакомым людям. Но в этот раз я, почему-то забыв инструкцию, сразу отпер дверь. Он ворвался как к себе домой и сильно напугал нас сестрой.

Позже мама сказала ему, что Господь видит все и не оставит его поступок без внимания. Я мечтал поскорее вырасти, только чтобы начистить его мерзкую физиономию.

Он вынудил нас отдать ему квартиру, потом продал ее и купил себе авто. А спустя полгода до нас дошло известие, что он разбил машину, попав в серьезную аварию с последствиями для здоровья. Карающее ДТП помимо прочего лишило его то ли уха, то ли глаза, уже не помню.

Такое положение дел семьи, затянувшееся на два долгих года, скорректировало мое мышление не в пользу беззаботно-радужного восприятия жизни. Это был своеобразный

экспресс-курс, в ходе которого я преждевременно познакомился с некоторыми принципами взрослой жизни, допустимыми по понятиям местной социальной доктрины.

Еще в этот период я узнал, что родственники способны подставить, милиция – не помочь, а сильные и в мире взрослых не прочь притеснить слабых.

Также я познакомился с силой денег. Деньги могли защитить нас от этих людей, позволить жить в новой просторной квартире и уберечь всех от ненависти друг к другу.

Уже тогда я решил, что они обязательно у меня будут, это всего лишь вопрос времени. Я приложу все усилия, чтобы никогда больше не становиться заложником такой ситуации.

Глава 2

Или отлично, или никак

Параллельно со всеми этими событиями шла своим чередом моя школьная жизнь. Я был прилежным учеником средней махачкалинской школы, с хорошей успеваемостью.

Не в пример домашним событиям, в стенах школы положение дел зависело от меня самого. Тут я брал реванш за бессилие в деле избавления семьи от денежной кабалы, самостоятельно разбираясь с тем, что было в моих руках. Хлопот с учебой родителям я не доставлял.

Однажды вечером после школы, закончив домашнее задание, я решил похвастать полученными днем оценками. С этой целью, собирая портфель, я нарочито долго теребил в руках дневник, то открывая и всматриваясь в него, то размахивая перед лицом как опахалом. Заметив «представление», папа подозвал меня к себе и со словами «А ну-ка, посмотрим, что ты принес сегодня домой», заглянул в графу оценок дня. Там, к моей гордости, красовались две пятерки и четверка по природоведению.

«Молодец, сынок», – похвалил отец, а затем, немного подумав, добавил: «А четверку надо исправить». Я не знаю, чем его не устроила моя четверка, но он был тревожно серьезен.

«Скажи учителю, что ты подготовился и хочешь пересдать на пять». Я последовал совету отца и к следующему уроку вместе с текущим заданием подготовил и прошлое.

Учитель против пересдачи не возражал и, прослушав ответ на оба урока, поставил две пятерки. Это был не только радостный, но и очень важный день в моей жизни. С того момента у меня сформировалось устойчивое отношение к оценкам: подготовиться на «отлично» – это показатель отношения к любому делу, за которое ты берешься. Поэтому до сих пор в моей личной шкале есть оценка «пять», и есть все остальные.

Папа и сегодня не может дать ответ, почему тогда настоял на пересдаче, но она изменила мой взгляд на подготовку к урокам, добавив к ним пару ковшов усердия.

Мой отец учился в сельской школе и не был отличником. Тогда в «негородских» учебных заведениях были и альтернативные методы повышения успеваемости. По рассказам отца, в сделках «оценки бартером», за разменную монету сходилили орехи, мед и, естественно, бараны. Учитывая такую возможность, напрашивается вывод, что его отношение к собственной учебе было менее щепетильным. Несмотря на это, его слова мотивировали меня стать круглым отличником.

Я готовился ко всем урокам как следует и вечно тянул руку. Порой давал по несколько решений задач, хотя этого не требовалось, подсказывал запинаящимся у доски и даже ис-

правлял учителей. Со стыдом признаю, что это был чистой воды выпендрейж, но я мог себе его позволить.

Были, конечно, и предметы, которые давались мне нелегко. Вообще я тяготел к точным наукам, в особенности к математике. Чем меньше имел отношение к этой дисциплине школьный предмет, тем меньше у меня было желание им заниматься. Самым «не моим», как ни странно, был урок рисования. Не знаю, являлось ли это следствием неумения рисовать, или неумение стало следствием нелюбви, но наиболее «потные» из моих пятерок стояли именно в альбоме.

Иногда, чтобы не ронять планку отличника, приходилось ухищряться. Помню, как обращался к учителю с просьбой помочь нарисовать сложную часть под предлогом, что именно она мне плохо дается. А потом еще одну и какую-нибудь заковыристую деталь. Вот таким методом каши из топора благополучно дорисовывалось задание на твердую четверку. С учетом моего статуса круглого отличника ставили пять.

Используя свои преимущества, я находил пути достижения цели даже в среде, к которой не был приспособлен. Однако в моем классе не только я усвоил это правило. Был у нас один второгодник, рослый, физически крепкий и нахальный мальчик. Так вот он, не будучи приспособлен к получению знаний, умело использовал свои преимущества.

Если точнее, он мог прямо на контрольной втихаря передать свои задачи нескольким ребятам. Еще до начала ответственного урока он в ультимативной форме разъяснял, кто и

как будет ему помогать. Взамен узурпатор был готов взять на себя роль защитника от обидчиков на межклассном уровне.

Несмотря на то что ребята из параллельных классов не представляли особой угрозы, отказать ему многие побаивались. В отличие от моей «каши из топора» этот метод «насилованного делегирования» был менее дружелюбным.

Будучи отличником, я тоже оказывался в списке его потенциальных субподрядчиков, но был тверд в своем нежелании потакать этой схеме. Я бы легко справился со всеми его заданиями, но понимание, что меня заставляют, вызывало бурю внутреннего несогласия, а пример стойкости отца давал смелость сказать «нет». Из этой ситуации я тоже вынес важный урок.

ПРАВИЛО 2. *Уверенное отстаивание своих принципов при неравном по силе противодействии приводит к неприятностям. Однако подчинение силе в перспективе имеет куда более плачевные последствия. Поэтому повиновение – неэффективный и недальновидный способ защиты от притеснения.*

Глава 3

Герой-трубочист

К старшим классам отец решил, что пора приобщать меня к физическому труду и стал время от времени брать с собой на работу. Для меня было важно приносить пользу семье любым возможным способом, и я не капризничал, несмотря на то, что в отцовском ремесле было мало романтики, ведь он был сантехником.

Поначалу я помогал ему в расклейке объявлений в нашем районе и на окрестных улицах, где часто ходили люди. Обычно по выходным, рано утром, когда город еще дремал в свободном распорядке нерабочего дня, я уже орудовал клеем, оставляя бумажные «заплатки» на видных местах.

Текст, написанный отцом от руки, можно было отнести к маркетинговому шаблону «Как не следует составлять объявления». Орудую почерком из медицинских справок, он пытался поместить весь перечень сантехнических услуг на куске тетрадного листа размером с горчичник. Читать такое на замызганной остановке или пыльном столбе могли разве что маньяки в поисках жертв, а это была не наша целевая аудитория. С его разрешения я переписал рекламный текст, значительно укоротив его, увеличив цифры домашнего телефона и добавив слоган: «Быстро, хорошо и надежно».

В моем утреннем боекомплекте было около двадцати таких заготовленных объявлений, клей ПВА и тряпочка. В 6 утра выходного дня с этим арсеналом и нежеланием встретить кого-либо из школы я выходил на «липкое» дело.

Как герой на тайной миссии, не соответствующей его статусу, я торопился и действовал украдкой из-за стеснения быть застуканным за сомнительным занятием. Меня смущало, что знакомые застанут отличника и школьного активиста за расклейкой объявлений о предоставлении сантехнических услуг. Афишировать, что мой отец – сантехник, не хотелось. Я не считал эту профессию из разряда тех, которыми можно похвастать. В среде моих школьных друзей это было «не круто».

Следующим этапом стали поездки с папой на заказы. Первое время помощник из меня был никудышный, разве что подать и принести нужное отцу. Но потихоньку я приноровился и годам к 14-ти уже стал выполнять определенную часть работы. Мы занимались всем, что касалось водопровода и канализации внутри дома. Основные заказы были по установке и замене моек и унитазов. Однако нередко приходилось обновлять всю систему труб в жилище, и это могло занять около месяца.

Иногда после изнурительной работы на протяжении нескольких дней, когда дело уже близилось к завершению, начиналось то, что я потом называл «сага о тяжелых временах». Чаще всего эта постановка разыгрывалась, как ни

странно, хозяевами богатых квартир и домов.

Обычно под занавес сантехнической кутерьмы заказчик выходил на сцену с сольной партией о трудной жизни. В ней, шаг за шагом, обнажалась трагическая реальность, в которой владельцы сказочных по тем временам хором представляли жертвами обстоятельств, не имеющими возможность оплатить труд сантехника. История о непередаваемом словами собственном благородстве, приведшем их к временному безденежью, сводилась к тому, что с оплатой придется подождать.

Не пойти им навстречу значило проявить бесчеловечность, а попытки уличить их в бессовестности могли обойтись слишком дорого. Приходилось отцу неделями выпрашивать заработанное у «бедных» господ, простаивая у ворот ценой в нашу квартиру.

Оказалось, именно поэтому папа брал меня чаще в богатые дома, в которых эта «песня» звучала с завидным постоянством, надеясь, что хозяевам будет совестно не заплатить за труд ребенка. Но это тоже порой не срабатывало.

Так я познакомился с еще одним свойством денег – делать своих хозяев рабами.

ПРАВИЛО 3. *У зарабатывания денег должна быть цель, отличная от накопления благ ради роскоши и статуса. Бесцельное же приумножение богатств приводит к алчности и скупости. Или человек воспринимает деньги как прикладной инструмент, заставляя служить цели, или он*

сам устраивается к ним на службу, опускаясь до мелочности и крохоборства.

Глава 4

Геометрический «замес»

Было немало поучительных эпизодов, связанных с моей учебой в школе, однако история, игнорируя привычный ход времени, перескакивала к тем моментам, в которых я усвоил уроки, отозвавшиеся полезным резонансом на моей жизненной перспективе.

Дни учебы подошли к концу, и в весну моего статистического совершеннолетия я был на пороге новых свершений.

За углом завтрашнего дня ждал апогей школьных притязаний круглого отличника – золотая медаль. Получить ее помешало событие, приведшее меня в кабинет мэра города Махачкалы Саида Амирова.

Он расположился в своем кресле. Перед мэром за столом сидели министр образования республики Дагестан, директор одной из махачкалинских средних школ и я – новоиспеченный выпускник.

Саид Джапарович лично вручал медали отличникам, но торжественное событие прошло без меня. За неделю до него мне вlepили тройку по геометрии на выпускном экзамене и хотели оставить без золотой медали. Волей случая моему отцу удалось попасть на прием к главе города, который, выслушав его, решил разобраться в ситуации.

Внимательно слушая беседу мэра и министра, я время от времени поглядывал на директора школы. Было интересно наблюдать его трансформацию. Тут за столом он был похож на Гулливера, который из школьной «Лилипутии» попал в страну великанов и «сдулся». Грустно опустив взгляд, он что-то высматривал в пустоте стола.

Положение и вправду было неприятным для него. Директор знал, что экзамен у меня принимался с инквизиторским пристрастием, потому что моя семья не имела возможности «позолотить» нужные ручки. Я был полон решимости отстаивать свою правоту перед людьми, которые могли легко низложить его высокий статус до «солдатской похлебки».

Итак, бывший градоначальник еще раз пересмотрел лежавшие перед ним грамоты отличника учебы и победителя различных олимпиад с 9-го по 11-й классы. Затем, обращаясь к директору школы, спросил:

– Это ваша подпись на грамотах?

– Да, – ответил директор.

– Получается, что вы сами себе противоречите! Три года мальчик доказывает, что является отличником, и вы подписываетесь под этим, а теперь ставите «удовлетворительно» и лишаете медали. Как это понять?

Директор так и не смог доходчиво объяснить, как ученик, войдя на экзамен отличником, вышел с тройкой. Я молча ждал продолжения. Во всех предполагаемых мною сценариях развития встречи мне приходилось объяснять неправоту

мерность удовлетворительной оценки. Естественно, речь была готова и выверена до предлогов. Я много раз ее прокручивал в голове, то представляя хладнокровным и декларируя факты, то эмоционально жестикулируя в праведном гневе. В итоге меня просто попросили выйти, и встреча продолжилась при закрытых дверях.

Возможности высказаться не представилось, хотя я был основательно «заряжен». Несмотря на то, что в кабинете находились люди недостижимые на тот момент для меня по статусу, я был решительно настроен забрать положенную мне медаль. Неважно, кто будет моим оппонентом, директор школы или даже министр.

Тем не менее, ожидая в коридоре итогов разговора я безумно волновался. Представлял множество вариантов развития ситуации, в том числе, как моя медаль помашет мне рукой, и я побежденный отправлюсь домой ни с чем.

Спустя время, дверь кабинета открылась, ко мне подошел директор и сказал: «У тебя пересдача завтра утром». Его ухмылка не предвещала ничего приятного.

Это было очень подло с его стороны назначить пересдачу на завтра. И дело даже не во времени на подготовку. Утро следующего дня я должен был провести в кругу одноклассников, встречая рассвет на берегу Каспия после выпускного вечера. Такая в махачкалинских школах сложилась традиция. Естественно, будучи директором, он об этом знал.

Презрительно посмотрев на меня и многообещающе

хлопнув по плечу, он добавил: «У вас, вроде, выпускной сегодня, но ты особо не гуляй там». В этот момент для меня не было ненавистней человека на планете, чем он.

Школьный выпускной бывает один раз в жизни. Теперь я не смогу полноценно его отпраздновать с друзьями и преподавателями. Наверное, это должно было меня расстроить, но я чувствовал совсем другое. Меня обуревала злость. Я был готов вообще не появляться на «вечере», лишь бы выучить все и бросить в лицо директора экзаменационный листок с жирной красной пятеркой.

Да, вечеринкой и рассветом на море пришлось пожертвовать.

Утром меня ждал серьезный «поединок».

На следующий день после собрания в кабинете мэра я, пропустив выпускной вечер, заряженный теоремами и формулами, пришел в школу на пересдачу.

По пути в кабинет директора со мной демонстративно не поздоровались завуч и классный руководитель. Это было очень неприятно, учитывая, что с обеими у меня всегда были хорошие отношения. Я был дисциплинированным, успевающим учащимся, гордостью учителей – и вдруг на раз все поменялось. В их понимании надо было не выпендриваться, отдать деньги, забрать медаль и дуть дальше. А раз не хочешь, то пеняй на себя.

Это уже позже я понял, что, нарушая привычный уклад дел или понятий, в котором комфортно живет остальным,

нужно быть готовым к ответной реакции, причем не всегда разумной и справедливой.

Спустя полчаса после моего появления в школе я уже тащил билет из кучки бумажек, рассыпанных по столу перед экзаменатором. Теорию всех билетов я знал на зубок, поэтому, оставив устную часть, сразу взялся за задачи.

Позади меня, согласно инста-сленгу, сидела группа авторитетных «хейтеров». Среди них был сам министр образования и директор школы. Не знаю почему, но меня это вдохновляло. Чем больше они пренебрегали экзаменационным этикетом, громко беседуя и даже отпуская двусмысленные реплики в мой адрес, тем больше я старался сосредоточить внимание на задании. Подготовка к ответу на билет заняла чуть больше пятнадцати минут, и меня попросили пройти к доске для ответа.

Почетные гости внимательно послушали, как я отчеканил теорию, и затем по школьной доске поползли формулы моих измышлений по решению задачи. Я достаточно быстро вывел ответ под откровенно недовольное лицо министра и принялся за обратное доказательство, которое обычно давалось как дополнительное условие, не обязательное к решению. За этим делом меня застал приступ отложенного волнения, который привнес пару грубых ошибок в мои начертания, и доказательство зашло в тупик.

Процесс прервал министр:

– Ну вот видишь? А еще претендуешь на медаль... Я став-

лю тебе двойку, больше ты не заслужил.

Я попытался оправдаться, объясняя, что это всего лишь дополнительное задание и ошибку можно исправить, но он был непреклонен.

– Оставь, ты показал, что недостоин медали...

При этих словах у меня ком застрял в горле и от обиды на- вернулись слезы на глаза. Я был не готов услышать такое, выполнив оба задания и запнувшись на дополнительном. Меня просто потрясла эта несправедливость

Я вышел из класса, бросив на ходу, что так и передам тем, кто ходатайствовал за меня перед мэром. Уже на выходе из школы меня окликнул запыхавшийся директор. Подойдя, он сказал, что-бы я не обращал внимания на слова министра и завтра пришел за медалью.

В итоге на следующий день мне вручили аттестат круглого отличника и почему-то серебряную медаль. Директор пожал мою руку, сказав, что у меня есть стержень, и пожелал успехов. Я не стал говорить, где я видел его пожелания, но уверен, это читалось на моем лице.

Еще долго меня не покидал образ растерянного мальчишки у доски, получившего не заслуженную пощечину. Обескураженный и потерявший веру в себя, он не мог найти слов, чтобы защититься от вопиющей несправедливости. Проведя ночь за книгами и настроенный на отличную пересдачу, он не был к этому готов.

ПРАВИЛО 4. *Даже сделав все необходимое для получе-*

ния хорошего результата, нужно быть готовым к худшему, допуская вероятность, что все пойдет не по плану. В таком случае неучтенные вами события, даже перевернув все с ног на голову, не смогут выбить из-под вас почву, лишая способности адекватно реагировать.

Глава 5

Джунгли ФЭФа, или парень с немодным портфелем

Поработав немного с репетитором, я легко справился со вступительным экзаменом в университет.

Экономический факультет ДГУ, как и юрфак, был местом, где богатые папочки «образовывали» своих эпатажных наследников. Каких только персонажей тут не было. И конечно, в этом изобилии экзотических «фруктов» каждый старался выпендриться на максимальное количество лайков. Делалось это в основном на уровне того, что сразу бросается в глаза, то есть внешнего вида и поведения.

Вследствие этого среднестатистический экономист моего потока представлял из себя безвкусно одетого в дорогие наряды хамовитого эгоцентрика с одной тетрадкой на все случаи жизни, причем вне зависимости от пола, а фундамент его самомнения был очень высок.

Даже шутка ходила, что только студенты «эконома» могут при одинаковом росте смотреть друг на друга сверху вниз.

Тех, кто собирался корпеть над успеваемостью, в этой толпе было видно издали. Эдакие спартанцы с передовой лекционных залов, передвигающиеся между кабинетами по эффективным траекториям и при этом переключаясь из

руки в руку кипу книг и тетрадок.

Они были отдельной компанией, акции которой резко возрастали в цене ближе к сессии. Но во внеучебной жизни факультета с ее коридорными годеканами от них было мало проку. Мобилы, крутые тачки, планы на заграничные поездки и перспективы бархатного трудоустройства с ними не обсудишь.

Я был как раз в их числе, и, признаться, давалось это не так легко, по крайней мере сначала. Дело в том, что концентрироваться на учебе среди формирующихся вокруг по интересам и родословной аристократических каст было сложно.

Соблазн влиться в эту «богемскую рапсодию» был велик. Однако совмещать хорошую успеваемость с негласными кодексами золотой молодежи было невыполнимой задачей...

Что касается получения знаний, то факультет не испытывал дефицита квалифицированных преподавателей. Большинство лекторов хорошо знали свое дело, а состояло оно не только в хорошей подаче лекционного материала, но и в распределении бурляще-клокочущей студенческой биомассы на стереотипные группы.

В наработанных годах «сенсорах» факультетской профессуры над каждым из нас красовалась табличка с коротким названием, определяющим нашу принадлежность к той или иной категории.

«Учи́лы», «кошельки», «невидимки» и другие братства,

большинство из которых к сессии превращалось в гурьбу «толкачей» и «попрошак», были для них всего лишь очередной партией сортировочного материала.

Всех, кто в течение семестра пропускал, нахамил и не доуважил, ожидал заплаченный родителями тур унижительных скитаний по пересдачам. В этот круиз попал и я, напортачив на первой же зимней сессии.

«Алискеров, ты самый умный, что ли? Забери свою гармошку и до свидания, придешь на пересдачу». Так звучала реплика экзаменатора, попросившего меня за дверь. Гармошкой он называл шпаргалку, которую я кропотливо готовил в ночь перед экзаменом, положившись на байку о том, что на первой сессии все нормальные списывают, а дураки учат по восемьдесят билетов, напрочь забывая на экзамене добрую треть из них.

Учитывая, что экзаменов было немало и каждый требовал внимания, я посчитал, что лучше сконцентрироваться на профильных дисциплинах, а на остальные пойти в бумажном всеоружии, положившись на ловкость рук и невнимательность экзаменаторов.

Покупать экзамен я не собирался, поэтому подготовился к пересдаче как следует. Сдав его со второго раза на «хорошо», я зарекся шпаргалить.

ПРАВИЛО 5. *Если ты собираешься добиться результата, нарушая правила подобно карточному шулеру, то помни, что ты менее достоин победы, чем тот, кто гото-*

*вится, полагаясь на собственные силы, и не прибегает к бес-
совестным махинациям. Даже если это сойдет тебе с рук,
то только по кредиту судьбы, которая рано или поздно за-
берет свое, лишив желаемого там, где ты заслуживал его
больше остальных.*

Глава 6

«Растопчем тебя вдвоем»

Отдельной частью университетской жизни были «бакланки», разборки и подобные им проявления играющих по молодости гормонов. Негласный кодекс горца, обязывающий возвращать в подрастающем поколении принципы воинов-джигитов, добавлял масла в огонь.

Однако в отличие от благородных предков молодежь могла начать выяснять отношения по куда более меркантильным вопросам. Защита чести или правоты были самыми редкими поводами пободаться, чаще – банальное столкновение интересов или первобытное демонстрация собственной силы.

К тому времени я тренировался в клубе «Скорпион», где на гремучей смеси тайского бокса и кикбоксинга заваривали чемпионов мирового класса и просто терпких пацанов, которые в уличных драках разминались перед тренировками. После такой школы в «непонятках» факультетского уровня я чувствовал себя достаточно комфортно.

Случилось так, что на одной из лекций мы что-то не поделили с однокурсником. Как это обычно бывает, слово за слово, и градус общения стремительно пошел вверх. Вспомнив, что следующая пара – физкультура, я предложил перенести

горячую беседу в более удобную локацию спорткомплекса.

Занятия по физкультуре проходили одновременно у всего потока. По пути на пару я отошел в сторонку от движущейся внутрь здания толпы студентов так, чтобы меня было видно. Спустя какое-то время мой визави уверенно двигался в мою сторону в сопровождении еще одного парня.

Видя, что он меня заметил, я прошел чуть дальше в глубь аллеи, чтобы во время «общения» не бросаться в глаза тем, кто не при делах. Это было опрометчиво с моей стороны – не придать значения появлению лишней фигуры в нашей «партии».

Обычно при видимой равноценности соперников вмешиваться в разборки один на один считалось недостойным поступком, если, конечно, вы не разнимающий. Однако что-то внутри подсказывало, что меня ждет сюрприз.

Интуиция не подвела, мои догадки подтвердились в первых же словах однокурсника:

– Че ты там понтовался, сейчас мы растопчем тебя тут вдвоем...

– Я думал, ты сам можешь за себя постоять? Но если нет, тогда попробуйте вдвоем! Даже если получится, вы же не будете всегда ходить вместе? Ты же понимаешь, что на этом история не закончится...

Моя реакция явно обескуражила его. Он попытался достойно ответить, но было видно, что избивение вдвоем уже не рассматривается как основной вариант. Разговор пошел в

более конструктивном русле и закончился компромиссным рукопожатием.

ПРАВИЛО 6. *Того, кто, чувствуя превосходство в силе, угрожает и готов учинить расправу, можно спустить на землю, пояснив, что победа в этом бою всего лишь разожжет огонь следующих баталлий. В них у вас есть свои преимущества, и вы готовы идти до конца. Таким образом, поставив оппонента перед фактом неминуемых последствий, вы лишите его чувства безнаказанности и заставите отступить.*

Для меня это был не первый и далеко не последний случай, когда я, полагаясь на чью-то порядочность, мог сесть в лужу. Мне не раз по жизни приходилось осознавать, что план действий, рассчитанный на благородство или хотя бы человечность конкурентов, часто оказывается ущербным.

Глава 7

Игры без разума

Авторитет студента эконома никуда не дел необходимость помогать отцу. Как раз перед поступлением мне удалось заработать кругленькую сумму и приобрести персональный компьютер.

Провозглашенная цель приобретения – учебная необходимость – четко выдерживалась до наступления ночи, а после мой ПК превращался в кипящий котел боевых действий онлайн-овых игр. Излюбленной рубиловой была *Dota* – командная битва героев с набором магических способностей в стандартной локации.

В универе я не отставал по предметам, был на хорошем счету у факультетских светил и считал, что могу себе позволить виртуальные развлечения. При этом мой дружелюбный внутренний голос, потакающий желаниям, уверенно заявлял, что так я развиваю тактико-стратегические навыки.

Очнулся я от его баек уже хронически недосыпающим, бледнолицым геймером, потерявшим океан времени и жизненной энергии в баталиях графических зверушек. Я мог, надув артерии, в голос ругаться, гневно отписываясь в чат тиммейтам на другом конце игровой сети, из-за несуществующих в реальности событий.

В какой-то отрезвляющий момент до меня дошло, что для юноши с серьезными целями в жизни примерять на себя ночного гейм-странника настораживающе глупо. Эти нервные возгласы с бросанием мыши и бессонница под адреналином негодования вовсе не были похожи на отвлечение или расслабление.

Самое важное, что в глазах родителей я выглядел крайне несерьезно, каждую ночь перевоплощаясь в киберзомби. В один прекрасный момент меня будто молния шарахнула от осознания того, сколько времени я спустил в урну.

К сожалению, некому было дать мне хорошего подзатыльника, напрочь лишив желания рубиться в игры с «незнакомцами по несчастью».

ПРАВИЛО 7. Разум оправдывает собственные желания, приводя весомые аргументы даже к самым пагубным из них. Будь критичен к самому себе, соизмеряя каждое действие с жизненными целями и задачами. Цени свое время, и свои замыслы, которым суждено воплотиться в жизнь, только если ты не погребешь их под кучей бестолковых занятий.

Глава 8

Пять минут как безработный

К выпускным экзаменам в университете я в числе немногих был претендентом на красный диплом. Последние два года учебы превратились в гонку по коридорам знаний, полную экшена, в которой лучшие студенты потока пожирали гранит науки как «пакманы», чтобы в финале сразиться с экзаменационным боссом.

Никаких отговорок в негласном кодексе клана успевающих прописано не было. Пропустил по болезни, недопонял, не тот билет достался – все это ваши личные проблемы. Чтобы держаться в авангарде пелотона отличников, сохраняй заданный темп или дуй назад в мажоризированную дивизию.

Справедливости ради отмечу, что в этой гонке больше остальных примерял на себя желтую майку лидера. Я был полностью сконцентрирован на учебе благодаря относительно затишью в семейных неурядицах и штилю на личном фронте, который прозябал в моем намеренном бездействии, опиравшемся на желание сначала твердо стать на ноги.

«Морским волком» вузовского общения между лагами я не стал, но и цели были совсем иные. В отличие от многих сокурсников, которые учились ради диплома, я точно знал, зачем пришел в университет – стать специалистом, в кото-

ром будет нуждаться любое профильное учреждение.

Окончить ВУЗ не значит стать успешным или востребованным. И если тебя не ждет теплое кресло в семейном бизнесе или должность в госаппарате по блату, то за место под солнцем придется побороться, используя собственные «мушкетеры», а их в коридорах не нарастишь.

Те, кто понимал это как и я, поставили себе цель, и включились в «гонку» так, что к выпускным экзаменам учебная программа едва справлялась с нашими аппетитами.

И вот, в конце июня последнего года учебы электричка с багажом моих знаний уверенно неслась по накатанным рельсам итоговой сессии, останавливаясь на экзаменационных станциях только для того, чтобы забрать очередную пятерку по предзаказу.

На одном из последних экзаменов, по-моему, это была экономика предприятий, в аудитории вместе с преподавателями присутствовал молодой человек. Он внимательно слушал наши ответы и делал заметки в небольшой блокнот. На вид парень был чуть старше нас, но держался очень уверенно, создавая впечатление персонажа Флеминговской бондианы.

В конце экзамена заведующий кафедрой попросил остаться тех, кто сдал на «отлично», и представил загадочного гостя по имени Камиль как сотрудника банка, отбирающего лучших студентов для прохождения практики и дальнейшего трудоустройства.

Студскаут пришел не просто выбрать отличников по итогам сдачи, он припас для нас свое задание по профилю экзамена, связанное с банковскими картами для пенсионеров. Я отвечал одним из последних, заморочившись несколькими вариантами решения его задачи.

Когда я сел отвечать, то испытывал смешанные чувства: с одной стороны, уверенность в своем решении задачи, с другой – небольшое раздражение, что напротив меня не сидел профессор, а почти мой сверстник, который, возможно, и сам недавно выпустился из вузовских застенков.

«Очередной пристроенный родителями богатенький буратино отбирает послушных агентов в банковский сектор», – подумалось мне тогда. Я еще не знал, насколько ошибся, и какую роль сыграет этот человек в моей жизни. Поэтому с высоты задетого самолюбия стал изъяснять план решения задачи подобно дорогостоящему специалисту на аутсорсе, дающему платные рекомендации. Внезапно это сработало.

По результатам экзаменационного афтерпати я оказался единственным, кто получил заветное предложение устроиться в управление по работе с частными клиентами банка «Экспресс». Тогда в Махачкале это было одно из лучших финансовых учреждений в плане обслуживания клиентов, и для меня, уже пять минут как безработного выпускника, приглашение пришлось как ложка к обеду из старой поговорки.

Заслуженные лавры в обмен на лишения, которым я себя

подвергал, полностью отдавшись учебе, как Зюскиндовский парфюмер своим изысканиям. Полное погружение в учебу стало моей отдушиной и отличительной чертой. Даже те однокурсники, которые на финишной прямой шли со мной буквально ноздря в ноздрю, позволяли себе избирательность в предметах и лайт-режимы в начале каждого семестра.

Мне же, пахавшему на всех фронтах, было тяжело сохранять мотивацию, особенно после сессии, когда менее старательные студенты получали в зачетку ту же пятерку, что и я. Но была вера в то, что поток информационной руды из книжных шахт, которым я бесперебойно снабжал свое серое вещество, откроет мне нечто особенное. То, что ускользнуло от остальных, щадящих силы и посмеивающихся над моими стахановскими порывами. И я дождался того времени, когда разница в нашем подходе к учебе дала о себе знать.

ПРАВИЛО 8. Готовясь к суровой войне компетенций, заряжай как следует револьвер своих знаний, так, чтобы каждая ячейка в барабанах, соответствующая определенным аспектам и навыкам, содержала полноценный боеприпас. Чем меньше пробелов в рулетке твоего оружия, тем больше вероятность, что в нужный момент за щелчком последует выстрел, который поразит цель.

Однако на пути моего скорого трудоустройства стояло одно «но».

К этому времени каждый аспект своей жизни я старался выстроить симметрично канонам Ислама – религии, проник-

шей в мое сердце с первых аятов, которые мама читала нам с сестрой в детстве.

Опасаясь, что работа в банке так или иначе сопряжена с «запретным» в религии, я решил обратиться за советом к имаму махачкалинской джума-мечети.

При этом часть меня бунтовала, шествуя по проспектам разума с транспарантами «Что еще ты хочешь от жизни?», «Какой еще совет имама?»

Действительно, перспективная высокооплачиваемая работа по профилю сама нашла меня прямо в дверях университета, а я вел себя как чванливый остолоп. Наверное, именно так это выглядело со стороны, но вера в то, что все подвластно Господу и не может быть пользы в пренебрежении его запретами, привела меня через пару дней после предложения Камиля в кабинет имама.

В ночь перед встречей мне приснился сон, в начале которого я возился с тухлой рыбой, а всю оставшуюся часть никак не мог избавиться от неприятного запаха, пропитавшего меня насквозь.

Правильно вплести этот сюжет в сценарий моих насущных дел сразу не удалось, хотя я пытался. Дело не в моем суевении, просто обращаясь ко Всевышнему с мольбами указать правильный путь, меньше всего хотелось пропустить ниспосланный «дорожный знак».

Послушав подробный рассказ о причине моего визита, имам стал разъяснять те подводные камни, с которыми

столкнется работник банка, не сведущий в религии, и чем, согласно шариату, это для него может обернуться.

«Риба – это один из тяжких грехов, Мурад, который, к сожалению, широко распространился сегодня», – сказал алим.

Услышав слово «риба», я тут же вспомнил сон, и меня как ньютоновским яблоком по голове шарахнуло, расставив все по местам.

«Рыба в моем сне – это указание на риба, участие в делах с процентами, то самое ростовщичество, связавшись с которым хоть раз очень трудно потом избавиться от ”запаха”».

Сомнений не осталось, и от выгодного на первый взгляд предложения пришлось отказаться. Созвонившись с Камилем, я объяснил ситуацию, и он, как ни странно, понял меня с полуслова.

Родителям, которые уже знали о приглашении на стажировку в «Экспресс», пришлось наговорить на несостоявшееся место работы, мол, большая ответственность и не сошлись по размерам зарплаты. Я не хотел столкнуться с непониманием со стороны отца, который не всегда разделял мою религиозную категоричность.

Глава 9

На безрыбье и стажер впрок

Потеряв такого крупного работодателя, как «Экспресс», я временно устроился в республиканское отделение федеральной антимонопольной службы (ФАС).

Место в учреждении с такими серьезными полномочиями подвернулось благодаря отцовскому знакомству с начальником этой организации, в чьем доме он однажды занимался «трубоделием».

В ответ на просьбу отца «пристроить по возможности» чиновник взял меня на стажировку в управление с неопределенным испытательным сроком, причем без всяких, ожидаемых мною краснодипломных рукоплесканий.

Не об этом, конечно, я мечтал, зачитываясь учебной литературой до полуночи и расходуя мел у доски больше преподавателей, но каждый этап так или иначе важен.

И вот я без проблем влился в процессы отдела по контролю финансовых рынков, ведь это было моей специальностью, и, несмотря на выданный до лучших времен «мандат» стажера, тут же зарылся в бумаги. Коллеги по цеху сначала старались не обращать внимания на мой энтузиазм, но вскоре их стал раздражать снующий между отделами гибрид Суперсона и Эркюля Пуаро.

Как шумящий насос, брошенный в болото, назойливо распространяет вибрации по всему водоему, так и я расшатывал сложившиеся устои ведомства, пытаюсь подгонять пинками его вялотекущие процессы.

Это было госучреждение не в лучшем смысле слова. Структуру взаимодействий и методы работы можно было легко выставить в музей с припиской «до н. э.». Все настолько отстало от жизни, что на попытку дозвона из этой «локации» мейнстрим оказался бы «вне зоны доступа». И что самое печальное – всех все устраивало. Мои же планы с этим никак не сопрягались.

В то время как остальные довольствовались поиском нарушений формата «легкое безобразие», мне грезилось, что я как именитый ганфайтер Дикого Запада буду бросать вызовы серьезным соперникам и стану грозой организованной преступности финансовых учреждений.

Поэтому хотелось сразу взяться за «пухленькое» юрлицо. И тут, как одно из самых активных в регионе финансовых учреждений, под руку попался банк «Экспресс».

Другие республиканские банки не так оживленно вели свои дела и, судя по бумагам, порой занимались инопланетной деятельностью, повышая обороты за счет клиентов-марсиан, существующих в отчетах, но не числящихся среди обитателей Земли. Наказывать их за нарушения антимонопольного законодательства было бы сродни бичеванию солдата на поле боя по уставу внешнего вида.

«Экспресс» же на фоне этих иллюзионистов был эталонным амбалом сектора, и новоиспеченный стажер-шериф решил за него взяться. Запрашивая кипы документов, я стал ковыряться в организме банка, выискивая признаки нарушений нормальной жизнедеятельности. Пытаясь обнаружить скрытые платежи и комиссии, навязывание дополнительных услуг и прочее, я досконально изучил структуру деятельности большой финансовой организации и повысил свои навыки.

Я мог за месяц проделать огромную работу и найти кучу нарушений, если бы они были, но вот найти свою фамилию среди тех, кто получает зарплату, мне не удавалось первые полгода. И вот в канун новогодних выходных я наконец получил 2500 рублей в качестве внеочередной премии по щедрости власть имущих. Алкоголик за убийство микробов перегаром в общественном транспорте мог бы рассчитывать на большее, но для меня первая получка носила скорее сакральный характер, нежели соразмерная оплата труда.

Поделиться деньгами с мамой не получилось. Она наотрез отказалась взять даже маленькую часть, посоветовав потратить первый заработок на что-то приятное для души. Помню, что так и поступил, но не помню, как именно душеугодничал на два с половиной косаря.

Спустя время я узнал, что эти деньги поступили в кассу управления из кармана моего отца. Видя, как я ответственно подхожу к работе, приношу домой кипы бумаг, штудирую

законы и зарываюсь в отчетах, отец пожалел меня и, договорившись с начальством, устроил новогоднюю премию из семейного бюджета.

ПРАВИЛО 9. *Если помимо нашей воли происходит отклонение от намеченной цели, самое правильное, что можно сделать – продолжать двигаться, извлекая максимум пользы. Это как в игре «змейка», когда эффективный маршрут до очередного кусочка «еды» проходит не по прямой, а зигзагами, гарантирующими твою дальнейшую безопасность.*

Глава 10

Здравствуйте, господин директор

Второе рабочее полугодие в ФАС выдалось еще более трудоемким, я все также пахал в обмен на опыт. В этих условиях труда, без шуршащего стимула, своеобразной мотивацией помимо накапливаемых знаний для меня служила возможность требовать отчеты у серьезных организаций, сурово постукивая пальцем по столу. Этот огонек согревал мое тщеславие, пока однажды не разжег пожар, с которым пришлось справляться.

Как у стажера, у меня не было своего рабочего места, и мне обычно доставался стол очередного отпускника или, за неимением оно, закуток в чужом отделе. Кочуя по управлению как чингизид по степям, я знакомился с коллегами и узнавал о других направлениях работы нашего ведомства.

В один из дней мне случилось обрабатывать в отделе, где знакомый сотрудник просматривал документацию по тендерам махачкалинских школ на предмет нарушений. Мне стало интересно, как обстоят дела на этот счет в моей родной школе, и я поинтересовался у приятеля.

Оказалось, что в одном из конкурсов на предоставление услуг учебному заведению тендер получила организация, где работал родственник директора школы. К тому времени я

уже пристрастился к полномочиям, которые давал надзорный орган, и фанател от чувства, когда передо мной отчитывались сотрудники топ-компаний. Поэтому, оживив в памяти свои школьные злоключения с медалью, решил, что самое время напомнить о них уважаемому директору.

Мы с коллегой договорились, что он пригласит его в управление, а я сыграю свою роль и поквитаюсь с тем, кто вручил круглому отличнику серебряную медаль и лишил выпускного вечера.

Нарушение было такого характера, что при определенном стечении обстоятельств нерадивому руководителю могло серьезно влететь, но была и альтернатива – спустить дело на тормозах.

К тому моменту, когда мы с приятелем в назначенный срок ожидали прихода директора, я больше склонялся к первому варианту. Все было в памяти: и фраза «А ты особо не отдыхай там» и презрительные взгляды на пересдаче, и мое сокрушенное состояние у доски. У меня чесался мозг от осознания, что сейчас войдет директор и мы переиграем эту пьесу, поменявшись ролями.

Судьба преподнесла мне возможность свершить правосудие, разложив передо мной орудия мести и самого обидчика на блюдечке в придачу. Этот подарок, стоящий множества зарплат, уж точно не был случайностью, учитывая хотя бы тот факт, что я как Жорж Милославский удачно зашел именно в этот отдел в момент школьных проверок.

Когда директор школы пришел, мой напарник по сценарию встретил его и привел в один из кабинетов. Они сели напротив друг друга за стол, во главе которого, в кресле, расположился я. Естественно, мы поздоровались, и он узнал меня. Факт моего присутствия при решении такого щепетильного вопроса вырисовывал мрачные перспективы для директора, и осознание этого читалось на его лице.

Коллега обозначил проблему, пояснив, что есть подозрение в нарушении проведения тендера, и стал понемногу наседать на директора. Тот начал отпираться, но было видно, что принципиально отстаивать абсолютную чистоту дела у него не выйдет. Оставалось дожидаться удобного момента для моего бенефиса, в котором я планировал как конница стремительно ворваться в бой с фланга и разнести в пух и прах позицию обороняющихся. Долго ждать не пришлось. Понимая, что наш ФАС в обоих смыслах этого слова может очень сильно усложнить его жизнь, директор сдался на милость победителей. Уже через десять минут, понурый и грустный, он односложно отвечал на выпады коллеги, все больше кивая и соглашаясь.

Но, неожиданно для себя, наблюдая за этой картиной со стороны, я вдруг понял, что не хочу мести. Что между мной и людьми, которые, пользуясь положением, пытались укачать выпускнику на его беззащитность, должна быть разница. Это был идеальный момент «охоты» для Шерхана, но не для Маугли. Я больше не хотел наказывать директора.

Я вмешался в разговор, но уже совершенно с другой целью. Обратившись к коллеге с просьбой быть лояльнее к руководителю моей школы, я стер траурные нотки с лица директора.

Последний явно не ожидал от меня такого и, зацепившись за спасательный круг, стал вспоминать положительные моменты школьной жизни и нахваливать замечательного ученика Мурада. Таким образом моя конница, ворвавшись между воюющими сторонами, прервала бой.

Благодаря внезапному прозрению, я поступил вопреки желанию поквитаться с давним обидчиком. Именно это вскоре стало причиной избавления от злобы и внутреннего негодования, которое столько лет находилось во мне.

ПРАВИЛО 10. *Пытаясь избавиться от неприятных чувств, мы мстим, чтобы заставить виновников ощутить то же самое, но это редко приносит ожидаемые плоды. Если вы порядочный человек, то вред, причиненный обидчику, не принесет вам великой радости. В этом и заключается благородство: получив возможность отомстить и показав ее притеснителю, вслед за этим проявить к нему милосердие.*

Глава 11

«Беспроводная» помощь другу

У меня был приятель по имени Юсуп из тех, с кем можно кашу сварить. В один из вечеров он позвонил мне. По голосу было заметно, что он слегка встревожен. Оказалось, необходимо мое содействие в одном щепетильном вопросе.

Нужно было перевезти девушку из пункта А в пункт Б, и, несмотря на полное согласие «объекта» на транспортировку, предлагаемая миссия имела откровенно авантюрный характер.

Щепетильная часть вопроса состояла в том, что девушка была замужем, и отправной точкой являлось супружеское гнездо.

История благородного порыва моего приятеля, начавшаяся со слов «Брат, нужно помочь одному хорошему человеку...», повествовала о семейном насилии, невыносимых условиях жизни и безысходности. Все это обрушилось на бедную девушку вместе с замужеством, как скрытые платежи при оформлении кредита.

Друг предложил мне помочь молодой особе в ее душекричащем марш-броске из брачного терема, и я согласился.

Определяющим фактом для принятия решения стала ее беременность, которая в моих глазах превращала пьяные де-

боши мужа с рукоприкладством в тошнотворное свинство. История настолько взбудоражила меня, что в своем порыве помочь я даже не стал интересоваться у друга деталями событий, предшествовавших такому положению дел.

В тот же вечер мы забрали девушку и отвезли в дом его родителей, при этом, в целях сохранения репутации беглянки, нас сопровождала его мать. Меньше всего хотелось оказать пострадавшей медвежью услугу, бросив тень на ее честь, в виде сомнительных катаний в автомобиле с двумя парнями.

Идея взять с собой маму казалась нам верхом предусмотрительности, которая не должна была оставить сомнений в благородности наших побуждений.

На тот момент у меня почему-то не возникло вопросов об оправданности нашего участия в этом деле при бездействии ближайших родственников девушки.

Я, подобно рыцарю, у которого при виде вопиющей несправедливости «упало забрало», выпрыгнул на эмоциях из привычных, взвешенных скриптов своих действий.

Но бессознательность, особенно в серьезных вопросах, часто приводит к нежелательным последствиям. Не прошло и двух дней, как друг снова связался со мной, приглашая на роль секунданта...

Оказалось, что девушка, оклемавшись от спонтанности своего решения, вышла на связь с супругом, чтобы выслушать его извинения и просьбы вернуться.

Муж, в свою очередь, в промежутках между этажами

нецензурной брани, выведал все о благородных разбойниках, позарившихся на его «собственность». Затем, воспылав желанием поквитаться с похитителями, он набрал номер моего приятеля, и беседа у них сразу не задалась.

И вот, спустя некоторое время, мы пришли на «стрелку», вооружившись «газострелялкой» и парой сомнительных аргументов в защиту своей позиции. Там нас уже ждал благоверный агрессор с двумя типичными персонажами дагестанских разборок.

После фиктивного салама сразу понеслось. Супруг нашей наивной подопечной, не страдавший деликатностью, начал разговор с брани. Приятель остудил его, намекнув, что при таком векторе диалога вряд ли кто-то останется в плюсе, что мы и сами горазды на «выяснения» со всеми вытекающими последствиями, поэтому хорошо бы сначала определиться, стоит ли доводить до этого.

– Ты че бычишься? Нормально выскажи свои претензии...

– А ты не знаешь мои претензии!? Какое право ты имеешь забирать мою жену из дома?

– Никто ее из дома не забирал, как ты выразился...

Продолжая разговор, они неспешно отошли в сторонку, оставив меня с двумя оппонентами, стоявшими напротив, как спартанцы в локации Фермопилы.

Брачный террорист, отходя, все так же импульсивно жестикулировал, погружая меня в саспенс резко вылетающими

из общей тональности нотами выкриков.

Чтобы понять, чем мне грозит потасовка отстранившейся пары, учитывая численный перевес в оставшейся на месте группе, я оценивающе присматривался к своим «конвоирам».

Тот, что покоренастее, то и дело опускал руку в карман ветровки и теребил там что-то, явно металлическое. Другой, на вид моих габаритов, не сводил взгляд с основных действующих лиц, двигая при этом только одной частью тела. Даже с красноречием Набокова я бы не смог передать шарм жующего жевачку, движения его челюстей с атипичным прикусом и демонстративными харчками в природу.

Пока вдали от нас продолжалась эмоциональная беседа, я, включив доктора Стрэнджа, просчитывал варианты развития событий, пытаюсь нащупать победоносную цепь манипуляций, которая позволит мне оформить техничный геймерский «дабл-килл».

Как назло, в голове крутился сплошной треш, в финале которого я трясся на заднем сидении оголтело мчащегося в больницу автомобиля, вгоняя салон в красноту из зияющего в животе огнестрела.

Только сейчас, откуда-то из глубины меня, подобно титрам в конце фильма, поползли в голову доводы рассудка, осуждающего все происходящее. Что ты делаешь? Как вообще тут оказался? Великий решатель чужих проблем, безотказный друг и гладиатор уличных потасовок задумался и

мысленно взялся за голову. Пылающий огонь погас, вернув мне здравый смысл в момент кульминации театральной постановки, где я в роли Меркуцио ищу себе оправдания.

Тем временем пара стала потихоньку возвращаться. Оказалось, что приятелю удалось подобрать нужные слова, чтобы остудить негодования супруга и даже заручиться его намерением пересмотреть методы семейного общения.

– Все нормально, разобрались, – бросил он мне по пути к машине. На этой короткой фразе ситуация исчерпала себя, а я получил очередной урок.

ПРАВИЛО 11. Иногда эмоциональность ситуации с презрением тычет в нашу рассудительность, призывая к немедленным действиям. Ей хочется, чтобы мы отбросили мелочность взвешиваний «за» и «против» и героически ринулись в бой. Не слушайте ее. Она первая покинет вас ровно в тот момент, когда в гуще событий вы начнете понимать, что наломали дров.

Глава 12

Экспресс-дежавю

В июле 2008-го исполнялся год моей стажировки в анти-монопольной «банде». Меня все больше преследовало ощущение, что в этой локации я все «расшарил» и пора бы уже сниматься с якоря.

Последние несколько месяцев меня преследовали навязчивые мысли о работе в «Экспрессе». Он был бы идеальным пространством для моих нереализованных амбиций, с хорошей перспективой для роста и главное – отвечающим актуальным вызовам времени.

Я грезил о таком трудоустройстве все университетские годы, и отказаться от упоительного для моих желаний места оказалось нелегко. Но, к счастью, я уже умел говорить себе «нет», и сомнений в правильности такого выбора не возникло.

Однако ничто из вышеперечисленного не умаляло моего нежелания горбатиться на ФАС, к тому же во всю эту ситуацию печальным постскриптумом влетело августовское признание мне должности сторожа с минимальным окладом.

Но пока я, предвкушая коронацию, взвешивал богатырские перспективы подобно Илье Муромцу на распутье, абсолютно новый сценарий материализовался звонком на мо-

бильный.

«Салам алейкум, Мурад! Это Камиль беспокоит, если помнишь такого...»

Камиль «экспрессовский», сам того не зная, уже был внесен в список контактов на моем телефоне. Мы побеседовали, и я получил координаты для следующего хода в партии. «Экспресс» решил выпускать беспроцентные карты для мусульман, толерантно назвав их «специальные», и мне предложили взяться за данное направление.

Для вчерашнего выпускника без опыта работы было неожиданно второй раз подряд получить приглашение в ведущий банк республики.

Я понимал, что нужно предварительно пройти собеседование, но прежде чем отправиться на него, дав положительный ответ Камиллю, решил удостовериться, что это не уловка «лукавого», который посчитал, что я уже не так принципиален, как год назад.

И второе предложение отправилось туда же, куда и первое – в комнату ожиданий, до моего разговора с имамом. Уже на следующий день все в том же кабинете я рассказывал признанному ученому о новом приглашении в «Экспресс», не упуская ни одной детали.

Понимая, что банк не лучшее место работы для мусульманина, я не знал, каков будет ответ. Ни один человек, встречая меня то в мечети, то в заведении, занимающимся ростовщицеством, не станет выяснять, в чем заключается моя работа.

Любителей осуждать ближнего своего во все времена хватает.

Имам задумался на некоторое время, а потом сказал:

«Если ты сможешь заниматься только ”мусульманскими” картами, не впускаясь в другие банковские операции, то я вижу благо в этом, и не только для тебя. Надо использовать любой шанс, чтобы избавить хоть небольшое количество людей от необходимости связываться с рибом.

Пусть Аллах поможет тебе в этом. Если мы сами не начнем изменять ситуацию к лучшему, никто за нас это не делает».

Заучив слова имама как кодекс «Бусидо», я сразу же позвонил Камиллю и объявил о готовности к собеседованию. Через пару дней отутюженный, гладковыбритый ФАСовский «стражник» шагнул по коридору одного из офисов банка в направлении заветного кабинета.

Вопреки прописным порядкам учреждения, беседовал со мной один из членов правления банка. Оказалось, что Камиль уже зарекомендовал меня как атипичный продукт ФЭФа со знаком «плюс» и щепетильным отношением к религии.

По пути на встречу я, в привычной себе манере, проговаривал реплики из предстоящей беседы. Несмотря на то, что речь должна была пойти о моем соответствии предлагаемой работе, у меня имелись и свои принципиальные условия для работодателей.

Собеседник многое обо мне уже знал, и это сэкономило уйму времени. Я был «на уровне» в течение всех пяти минут беседы, в конце которой мне, ожидаемо, предоставили возможность высказать свои пожелания:

– Я буду заниматься только «специальными картами», и мне бы хотелось посещать намаз в мечети, не отпрашиваясь для этого, – отрезал я, всем видом показывая принципиальность обоих вопросов.

– Обычно пожелания бывают связаны с размером зарплаты, – ответил собеседующий меня с улыбкой на лице, симболизирующей, что мои условия выполнимы.

– Мы определили тебе место в отделе работы с частными клиентами, так что с завтрашнего дня можешь приступить к стажировке. Получать будешь семь тысяч рублей в месяц, это не много, но такой у нас стандарт для стажеров.

Знал бы он о моем годовом жаловании на федеральной службе, мог бы сэкономить почти две трети оплаты, не лишив меня при этом ни радости, ни мотивации.

По итогам собеседования ФАС потеряло в моем лице образованного, энергичного и, главное, копеечного сторожа. А я приобрел работу своей студенческой мечты, и буквально на крыльях несясь домой, чтобы обрадовать родителей.

Следующий день предвещал мне судьбоносный трансфер между казенными домами в пользу моего дипломного профиля, и это приятно щекотало мне нервы.

Я мечтал о месте, где мои знания будут полезны и по до-

стоинству оценены. Где, не я буду подгонять, а меня, и не останется времени для поединков в «Контр Страйк» между отделами. Что-бы не выискивать себе дела с утра, бродя по «зевающим» кабинетам, а гнуться под ними, как ослик под хурджами среди таких же стремяг.

Отказываясь от работы в «Экспрессе», я был искренне намерен не связываться с греховным, хотя понимал, что это наплевать на всю университетскую учебу. Какого ротшильда я пять лет «грыз» банковское дело, чтобы отфутболить лучший банк в регионе, который буквально пришел за мной на экзамен? Тот же самый банк второй раз обращается к студенту с новым предложением, учитывающим его религиозные интересы. Какие после этого могут остаться сомнения?

ПРАВИЛО 12. *Помни слова священного хадиса: «Кто оставит что-либо ради Господа, тому Он воздаст лучшим». Всевышний — гарант своих обещаний.*

Глава 13

Первый пот, или метод Ахбердиевича

Начало трудовой в «Экспрессе» выдалось отрезвляющим. Меня пристроили в обособленный отдел, где пятнадцать человек разного профиля и специализации, заточенные на частного клиента, раскидывали мозгами на ворк-площадке в сорок квадратных метров. Работа кипела как в шашлычной на колесах.

Как единственный сотрудник сектора по развитию исламского банкинга, я был вынужден опираться лишь на собственные силы. Мне предстояла серьезная работа по поиску желающих открыть специальные карты, произведенные на свет еще до моего трудоустройства в банк, в количестве 4900 штук.

«Не так уж и много», – сказал я себе, и решил начать с производства рекламных флаеров, из которых желающие смогли бы понять в общих чертах, что такое специальная карта и что в ней особенного.

По этим картам мало кто «ориентировался» даже в самом банке, не говоря уже о клиентах, поэтому каждый пункт приходилось тщательно выводить самому, а потом еще конвертировать в удобоваримый для обывателя текст на реклам-

ной листовке.

Все бы ничего, но была одна загвоздка. Система активности сотрудников строилась таким образом, что даже для получения дополнительного карандаша необходимо было писать служебную записку, которая потом проходила несколько этапов согласования.

Первую записку я настроичил куратору нашего отдела Тимуру Ахбердиевичу по поводу необходимости создать рекламные флаеры.

Спустя некоторое время она вернулась ко мне с припиской «исправить». Я пользовался шаблоном при написании, поэтому был удивлен такому повороту событий. Поколдовав над ней еще часок, я снова отправил ее на рассмотрение начальнику. Не прошло и минуты, как она вновь оказалась у меня с новой пометкой «доработать».

Я не совсем понял, чем не устроил первый вариант, а после возврата второго был раздражен как зубной нерв, в который тычут инструментом. В этот раз, взявшись за текст с пристрастием, я буквально выкручивал руки каждой букве. Мне, отличнику с претензией на незаурядную грамотность, было неприятно начинать с такого комообразующего блина.

По третьему варианту жалоб не поступило и я, успокоившись, заинтересовался у коллеги, с какой радости написанная по шаблону, грамотная «служебка» может дважды возвращаться к автору? Причем во второй раз так стремительно, будто Ахбердиевич ждал, как цербер, чтобы наброситься

на нее в поисках оплошностей.

«Не принимай близко к сердцу, первые две он просто не читал...» – ответил сосед по столу.

Оказалось, я стал адептом оригинального метода повышения качества написания служебных записок, с которым ранее знакомились все новички отдела. Я тогда еще не знал историю Лорда Уинстона, чей доклад трижды возвращался от госсекретаря США Генри Киссинджера с замечанием: «Это лучшее, на что вы способны?»

И когда Уинстон после третьего возврата, возмущившись, вспылал: «Да, черт возьми, это лучшее, на что я способен!», – Киссинджер ответил: «Отлично, пожалуй, на этот раз я его прочту».

Сам метод конечно, достоин внимания, но не в моем положении со сжатыми сроками и тысячами новехоньких бесхозных карт.

У меня горели задачи по флаерам, и этот бадминтон со служебной запиской был некстати.

Подождав немного, я заглянул к начальнику узнать о судьбе «служебки». Оказалось, что она отправилась дальше в свой долгий путь по кабинетам в конечную, «дозволяющую» инстанцию.

По стандартной системе для организаций с большим штатом сотрудников, этот путь состоял не меньше, чем из трех ступеней: курирующий начальник – общий отдел – стол профильного зама. Затем, с подписью или без нее, снова в об-

щий отдел и назад к отправителю. На каждом этапе сообщение могло задержаться на неопределенный срок, по обстоятельствам, порой не имеющим ничего общего с рабочими вопросами.

Учитывая новизну подотчетного мне направления, писать записки предполагалось часто и, встраивая их в эту черепашую эстафету, я рисковал затянуть продвижение карт так, что последние четыре оформлял бы уже на всадников апокалипсиса.

Об этой специфике я узнал от коллег и, пользуясь опытом «подталкивания системы», который я применял еще в ФАС, решил на авось проверить и банковскую механику процессов на «сейсмоустойчивость». Пришлось пешком сопровождать свои электронные послания, продвигая их по инстанциям.

В таком режиме всю первую неделю я носился по кабинетам, как агент почтовой услуги «лично в руки». Зато со следующей недели мне уже не приходилось никого подгонять, и «служебки» по моим вопросам ходили экспресс-доставкой, без моей помощи. Никто уже не хотел слушать ропот Мурада, бегающего по кабинетам и продвигающего свои записки. В итоге, спустя совсем ничего по банковским меркам, на мой стол легли 15 тысяч флаеров.

Емко и красноречиво обращенные к благоразумию исповедующих мусульман и причесанные по текущему писку дизайнера, они одновременно радовали мой глаз и напрягали мозг.

Последнее происходило потому, что их финальная локация находилась далеко за пределами моего стола, в тысячах рук потенциальных приобретателей карт, и логистика этого путешествия пока плохо складывалась в голове.

В моем положении рассчитывать на серьезные аппаратные ресурсы в помощь было рано. Потому стратегию распространения карт обмозговывал сам на сам.

Первыми на мушке моего таргетинга были имамы городских мечетей, чьи координаты я любезно попросил в Духовном управлении мусульман республики. Обзванивая каждого из них, я объяснял, как важно дать верующим возможность приобретать карты без начисления процентов, защищая их от риба.

С имамами проблем не возникло, многие сами решили оформить «специальную» карту, чтобы на практике убедиться в дозволенности этого продукта и его удобстве. Так я почувствовал, что справлюсь с задачей за пару месяцев. Надо только дать людям «ключи от квартиры, где карты лежат». Именно имамы, как никто другой, ясно понимали тяжесть греха, к которому были вынуждены время от времени прибегать верующие, и именно этим было обусловлено их большое желание активно помочь в развитии такого направления.

Теперь дело было за флаерами. Приятное соседство нашего офиса с центральной городской мечетью натолкнуло на мысль раздавать их прихожанам после пятничной молитвы. Учитывая, что рузман в джума-мечети посещали около

20 тысяч мусульман, я уже строил планы на заказ следующей партии рекламно-раздаточного материала. Когда в первый пятничный день я раздал всего пару сотен флаеров, мои светлые представления о рабочих перспективах потекли как грим по лицу клоуна в сорокоградусную жару.

Я понял, что, если продолжу таким образом сбывать рекламную продукцию, этих 15 тысяч хватит еще моим внукам, и раздачу флаеров придется внести в завещание.

В следующую пятницу несколько друзей по моей личной просьбе включились вместе со мной в раздачу. Эффективность возросла, но до желаемых цифр было еще далеко. Я не мог понять, почему так...

ПРАВИЛО 13. *Наши представления о том, как будут развиваться дела, – это салат, основной ингредиент которого – «ощущение», в лучшем случае слегка приправленное логикой.*

У этого блюда с реальностью мало общего. Полагаясь на свои впечатления, мы склонны рисовать картину событий в более приятных для нас тонах. Чтобы избежать этого, полагайтесь на анализ фактов и аргументированную аналитику.

Дела пошли чуть лучше, когда наши листовки были размещены во всех офисах банка, и менеджеры активно предлагали их клиентам после моего обещания ходатайствовать о премировании при хороших показателях оформления «специальных» карт.

Спустя месяц активной работы я уже был на хорошем счету у начальства, и в конце сентября меня назначили куратором своего направления во всех офисах. Я уже мог требовать отчеты по продвижению новых карт у сотрудников и рекомендовать те или иные активности, направленные на улучшение показателей.

Глава 14

Чужой среди своих

Продвижение карт шло медленнее, чем я предполагал, однако мне казалось, что это всего лишь вопрос времени, и скоро наступит период, когда множество людей, узнав о возможности «безгрешно» пользоваться банковскими услугами, начнут массово оформлять «специальные» карты.

Нулевыми пациентами прогнозируемой мною «эпидемии» я по-прежнему считал людей, сведущих в религии, которым важно не замарать себя связью с процентами, даже в виде начислений на остаточные суммы банковской карты.

Работая в этом направлении, я пришел на встречу с одним известным в религиозных кругах республики человеком. Были определенные надежды, что через него мои пластиковые подопечные смогут приобрести популярность. Не прошло и пяти минут, как он прервал мои разъяснения, попросив рассказать и о других имеющихся в банке картах. Я стал их перечислять, останавливаясь на процентном содержании как неприемлемой для мусульман части, обозначая конкурентное преимущество «исламской» карты, как вдруг он снова остановил меня следующими словами:

«Я хочу, чтобы мне оформили карту с максимально возможными процентными начислениями».

Ку-клукс-клановец, забежавший в кабинет, удивил бы меня меньше, чем эта фраза из уст такого собеседника. Самый высокий процент? Жаль тогда не было мема «Да что ты, черт поberi, такое несешь?!»

Пока мои мысли, заикаясь, формировали правильную реакцию на происходящее, он разглагольствовал, поясняя, почему не видит в этом ничего предосудительного.

Когда я говорил с имамами по поводу новых карт, наименьшая заинтересованность обуславливалась нехваткой времени или необходимостью согласования через ДУМД. А этот религиозно образованный человек бесцеремонно выдал мне «фрейзеровский» хук слева, отправив на настил мои иллюзии о потенциале «специальных» карт.

Я вышел от него обескураженным, и дело было не в человеческом разочаровании. До меня вдруг отчетливо дошло, что я торгую не эксклюзивным «товаром» с перспективой на массовый спрос, а странным продуктом, который, подобно неологизмам Маяковского, возможно, так и не приживется в народе.

Вспоминались недоумевающие взгляды некоторых людей в ответ на предложение открыть беспроцентную карту. Они, наверное, видели в нас аферистов, пытающихся «залечить» их, экономящих для банка положенные им начисления.

Я несколько дней ходил в прострации. Обнаружение процентофила в системе, где у каждого на это обязан быть антитод, обесточило меня, как Редухорку после ветра.

К счастью, в это же время состоялась рабочая встреча представителей нашего банка с муфтием Дагестана Ахмад-хаджи Абдулаевым. Я был включен в делегацию как куратор своего направления. Муфтий тепло встретил нас. Его слова вернули мне оптимизм и веру в пользу развития нового направления.

«Как хорошо, что кто-то взялся за эту работу. Очень полезное дело, как раз на злобу дня».

Слушая его, я будто грелся в лучах понимания, проникаясь заново осознанием ценности своих стараний. Беседа получилась очень содержательной, и под занавес муфтий поделился историей о женщине, попавшей в управление мусульман со злободневным для своей семьи вопросом.

Ей срочно был нужен новый холодильник, так как старый полностью себя изжил. Это была малоимущая семья, с грудным малышом, чьи смеси быстро портились на жаре, как, впрочем, и все остальные продукты. Женщина спрашивала, можно ли приобрести технику в кредит, потому что в долг взять было просто не у кого. Муфтий поделился, что ее вопрос был улажен, но хорошо бы было дать таким людям возможность решать бытовые проблемы, не прибегая к кредитам.

Трогательная была история, но на тот момент я не осознавал, насколько важный посыл в ней заложен.

Сосредоточившись на «специальных» картах, я не задумывался о том, что это только начало пути, а муфтий смот-

рел гораздо дальше. Только спустя годы, вспомнив эти слова, я понял, что он еще тогда указал мне направление, в котором следует двигаться.

ПРАВИЛО 14. *В словах умудренных жизненным опытом людей бывают заложены смыслы, важность которых в привычном течении нашего развития мы можем осознать лишь со временем. Их мысли как телескопы, направленные за пределы галактики, видят скрытое от глаз большинства. Прислушивайтесь к их советам, и, возможно, они помогут вам в достижении ваших целей.*

Глава 15

Плюс пять тысяч от мужчины в черном

Несмотря на труды, мне не удалось до конца года обзавестись пятью тысячами картовладельцев. Очевидно, я переоценил желание земляков не связываться с процентами или их понимание тяжести такой связи. Так или иначе предстояла большая просветительская работа и сопутствующая ей «пахота». В новом году я был настроен взобраться на этот снежношапковый пятитысячник.

В январе наступившего 2009 года состоялось традиционное совещание управленцев банка со стандартной темой «По итогам... и о планах...». Все проходило согласно регламенту за исключением поведения одного «элемента», расположившегося в сторонке от президиума собрания. Это был абсолютно не вписывающийся в место, будто с прогулки заглянувший на чай к другу, андрескодэбл мэн, лет 45-ти. Он действовал мне на нервы, панибратски задавая вопросы и прерывая руководителей отделов посреди доклада.

Дошла очередь и до меня. Я изрядно потрудился над отчетом и был готов блеснуть речью, даже не заглядывая в лежащую перед собой папку, напичканную текстами, графиками и аналитикой действий моего отдела за прошедшее по-

лугодие. Но панибратство моего «раздражителя» никуда не делось, и он прервал меня, как и остальных:

– Удалось выполнить план? – вклинился незнакомец.

– К сожалению, нет, но в этом году, думаю, справимся, – парировал я.

– Я верю. Это перспективное направление, и, думаю, цифру надо удвоить. Вижу, что для этого есть потенциал...

В ответ я разродился натянутой улыбкой, ожидая, что это будет наименьшей реакцией на шутку среди собравшихся. Однако ни коллективного смеха, ни даже улыбок после его слов не последовало. Не знаю, на чем было основано его видение, что можно оформить 10 тысяч карт, но, если бы у моей папки был рот, она бы также не согласилась с ним.

Первая мысль была спросить его об этом, но что-то мне подсказывало, подобно Джарвису в костюме Айронмэна, что лучший вариант ответа – мы постараемся. Так мой ответ и прозвучал, после чего слово передали следующему руководителю.

Я просидел все мероприятие с неприятным осадком и думал о том, чтобы оно поскорее закончилось. По завершении, при выходе из зала Ахбердиевич попросил меня заглянуть к нему в кабинет, потолковать. Я и сам намеревался уточнить у него, насколько серьезно стоит отнестись к новым цифрам плана, и кто этот мужик, дружелюбно накинувший мне пять тонн клиентов, которых я должен материализовать из небытия.

– Это шеф, и он всегда такой. Твой план на год теперь десять тысяч карт, так что настройся на эту цифру.

Обсуждение указаний шефа было наказуемым. Оказалось, я мог и утроить себе задачу, если бы стал интересоваться логикой удвоения. Так что чудом избежав третьего наряда вне очереди, мне стоило на радостях саксофонить в мажоре, параллельно прикидывая новую схему работы с поправкой на дубликацию цифр.

Ахбердиевич поделился, что справиться с задачами шефа можно только прыгнув выше головы, потому как они всегда опережают твои показатели на несколько позиций.

«...Так он их ставит, чутко определяя ориентировочный максимум своих сотрудников...»

Эти слова заставили меня задуматься, и я увидел поведение шефа на совещании в новом свете. Он останавливал докладчиков, уловив суть, и вопросами бил в слабые зоны, а затем поднимал планку выше и делал это лаконично и четко. А самое главное – он улавливал потенциал сотрудников и ставил достигаемые задачи, близкие к пределу их возможностей, чтобы сотрудник был устремлен к цели и не терял мотивацию. Это было круто.

ПРАВИЛО 15. *Задавать цель нужно так, чтобы работник мог приблизиться к ее выполнению, но не достичь и тем более переплюнуть. Она должна всегда быть как искусственный кролик для борзых на бегах, которые, преследуя движущуюся мишень, соревнуются в скорости, не замедля-*

ясь даже тогда, когда преодолена финишная черта. Следовательно, это будет не установленная на заданной высоте планка, а некий подвижный ориентир, отстраняющийся от преследователей соразмерно их устремлениям.

Глава 16

Короля на постриг

В 2010 году случилась моя первая «ходка». Но не спешите мысленно пририсовывать мне блатные купола и кресты, речь всего лишь о первом опыте собственного бизнеса.

Осознанное желание открыть свое дело обычно приходит, когда твои потребности и возможности вступают в конфликт, и это разногласие не уместается в рамках фиксированной заработной платы. В такой момент ты понимаешь, что пора зарабатывать собственные деньги без приписки «ЗП» и аромата чужой бухгалтерии.

Так случилось и со мной, в конце 2009 года идея собственного бизнеса засела во мне как Дульсинея в голове синьора из Ламанчи. Однако, когда твоя платежеспособность – это ежемесячная суeta с тысячными купюрами в притирку к срокам, собственный бизнес видится как небесный журавль.

В виду последнего угли моих предпринимательских желаний пару месяцев тлели в дырявом бюджете мангала, пока не случился газолиновый впрыск в топку в виде годовой премии, составлявшей 70 тысяч рублей.

Эта смешная по деловым меркам сумма смогла открыть во мне предпринимательскую жилку и мотивировать на поиск соразмерных с ее нищенством идей для бизнеса.

Я начал искать свободные ниши, попадающие под исламские нормы ведения предпринимательской деятельности. Мне хотелось, чтобы первое дело младшего Алискерова стало эталонным шариатским дилингом.

Одним из критериев успешного бизнеса является наличие в нем решения проблем определенной категории граждан. Взяв эту аксиому за основу, я стал выяснять конкретные проблемы земляков, в решение которых я мог замахнуться с проектом в четыре нуля рублевой наличности.

Была идея снять помещение под рукастого «шаурмастера» и рулонить рубленное мясо в лавашах, но мне никогда не нравились поповские затеи, где все, кто не первый – очередные подражатели.

Была еще пара корявых, но вполне жизнеспособных, на мой взгляд, задумок, однако реальная идея обнаружила себя совершенно случайно в парикмахерской, куда я забрел поправить свою уже редющую понемногу шевелюру.

Простояв около часа в очереди к единственному парикмахеру – мужчине, я задумался, не тот ли это случай, когда прямо под моим носом заваривалось прибыльное дело. Пока мои кудри в ужасе созерцали работу машинки, половинящей их собратьев скользящим движением поперек ножниц, где-то под их корнями шла бурная деятельность серого вещества. Сидя в кресле, под шум механического палача, я причесал свою внезапную идею до мысленного эскиза на холсте, вставил его в рамки своих возможностей, и сложилась картина,

которую вполне можно было сбыть.

Многие дагестанцы чурались вторжения в личное пространство посторонних женских рук, поэтому у мужских мастеров «ножничного дела» с клиентами не было проблем.

При определенных условиях можно было хорошенько присесть на эту нишу, открыв чисто «мужерукую» парикмахерскую для готовой целевой аудитории.

Тогда ничего еще не предвещало наступивший годами позже барбершоповый бум, разве что неухоженные бороды некоторых представителей молодежи, и мне показалось, что именно на этом деле я смогу хорошенько заработать.

Теперь все свободное от экспрессовской суеты время я тратил на организацию нового детища, благодаря которому собирался одновременно стричь людей и деньги.

В первой главе хрестоматии по запуску бизнеса, если таковая имеется, жирным шрифтом должно быть написано: «Правильно выбери локацию». Идеально расположение в центре улья целевой аудитории, ну или хотя бы рядом с ним.

Поиск такого места занял немало времени, но в итоге я арендовал помещение за 35 тысяч рядом с одной из самых больших мечетей города, на улице Малыгина.

В моем понимании среди прихожан мечетей было наименьшее количество любителей женского мастера, который шампунит им голову шаловливо снующими в шевелюре дамскими пальчиками. Поэтому я считал, что локация подобрана идеально.

Пришлось кинуть клич во всевозможные ресурсы в поисках засидевшегося без дела юного Эдварда Руки-ножницы. Из тех, кто приходил на собеседование, только пара человек имела опыт стригущего рукоприкладства к чужой голове. Я стал тестировать их спонтанно изобретенной процедурой трипл-каттинга. Ничего общего с карточным финтом у этого теста не было: мы просили соискателей постричь клиенту сначала одну сторону головы на определенный манер, затем вторую иначе, а потом и вовсе побрить налысо. Подопытными стали мои друзья, любезно согласившиеся на головную «уборку» по акции «Лук лайк Стэтхэм».

Так мы выбрали юнгу на отплывающий в мое денежное будущее «корабль», нареченный харизматичным именем «Джигит». Теперь осталось раздобыть только опытного морского волка, который успешно поведет судно по волнам клиентской наличности.

Вскоре мне удалось найти бывалого парикмахера с претензиями к своему текущему рабочему положению. Чтобы мотивировать его к скорейшей телепортации в «Джигит», пришлось ускорить процесс рукопожатия, пообещав ему компенсацию нерыбных дней на борту «шхуны» энной суммой из собственного кармана.

Оставшихся денег едва хватило на самое необходимое для запуска оборудование, пару стеллажей да пару графинов компота из кураги, которые мы командой распили, как только отшвартовались. Синдбад, в спешке отчаливший от ост-

рова Великанов, был и то более собран, чем я перед путешествием в мир собственного бизнеса.

Мысль поскорее стать независимым и деловым меня пьянила. Облачиться в статус полноценного бизнесмена, чье дело приносит стабильный доход, это как входить в узкий круг членов элитного гольф-клуба. Именно эта идея престижа занимала мою голову больше, чем необходимые аналитические расчеты. По сути, все, на что я полагался – соседство с мечетью и собственные (как мне казалось, зрелые) умозаключения.

Мне казалось, что вопрос с успешностью моего бизнеса уже решен фактом соседства с целевой аудиторией. Я представлял, как прихожане толпятся у входа в парикмахерскую, занимая очередь на час-другой вперед.

Но первый же месяц работы безжалостно вытряхнул из меня все романтические чаяния. В сухом остатке прибыли я наскреб 7 тысяч рублей. Смехотворность этой суммы выбила из-под меня бизнес-трон и вернула назад в шкуру банковского клерка. Я осознал, что опирался на впечатления вместо фактов и был занят обретением статуса больше, чем реальным анализом. Вот так вместо коронации у меня случился постриг.

Дальше дела пошли не лучше, я то и дело компенсировал сотрудникам отсутствие клиентов из своего кармана. Прибыль, растущая по месяцам в черепашной прогрессии, заставила меня объясняться с арендодателем, которой пошел мне

навстречу и согласился на этом этапе просто половинить со мной выручку.

После того как я раскрутил акции по скидкам для клиентов, ситуация немного выровнялась, но до выхода в весомый плюс мне было примерно как до туманности Андромеды.

В итоге я почти год тащил свой *hair*-бизнес, а в конце получил утешительный приз от хозяина – он предложил выкупить заведение за те же потраченные мной 70 тысяч рублей. Взвесив все за и против, я согласился. Если бы я вместо своих умозрительных идей занялся подсчетом цифр, так называемой математикой дела, то понял бы, что зарабатывать сумму, соответствующую запросам своих амбиций после вычета аренды, оплаты сотрудников и прочих расходов, будет крайне тяжело. Возможно, это охладило бы мой пыл в отношении данной идеи.

ПРАВИЛО 16. *Бизнесмен – не особенный статус или привилегированное положение, это умение эффективно действовать в условиях ограниченных возможностей. Хороший бизнесмен умеет анализировать все факторы, влияющие на ход дела, и просчитывает результат в диапазоне, максимально близком к реальному исходу событий. Мечтания и денежно-прибыльные ожидания никак не помогают делу, а лишь препятствуют адекватной оценке ситуации.*

Глава 17

Выстрел в спину от секунданта

К концу весны 2010-го я наконец-то сосредоточился на основном направлении своей деятельности, а дела обстояли так, что карты оформлялись медленнее, чем российские паспорта в ДНР. Их удвоившееся по плану количество настораживало меня, хоть пали ими салютом в честь Дня Победы.

Чтобы как-то наверстать упущенное, мы разработали и провели экспресс-кампанию по ознакомлению с нашим продуктом большого количества людей, в рамках которой на разных площадках презентовали спецкарты.

На этих встречах вырисовывался пул лояльных клиентов, основу которого по-прежнему составляли верующие мусульмане, брезгливо сторонящиеся процентных карт, несмотря на дискомфорт манипуляций с наличными.

Среди таких были дагестанцы, отправляющиеся в хадж или умру. Паломничество в Мекку, как ритуал очищения и приближения к Богу, подразумевало намерение оставить все греховное в прошлом. Естественно, пользование процентными картами на святой земле было бы жирной кляксой в подобном намерении.

В виду этого, паломники были идеальными клиентами нашего продукта, и мы, что называется, нашли друг друга. Спу-

стя немного времени у нас завязалось тесное сотрудничество с отделом Хаджа Духовного управления мусульман республики.

Были также и другие направления активности, которые к сентябрю 2008 года помогли нам выйти к отметке в 6 тысяч оформленных спецкарт. При сохранении динамики к концу года мы могли обзавестись еще парой тысяч пользователей. Учитывая итоги прошлого года, это был хороший показатель.

Видимо, поэтому я чувствовал себя уверенно на совещании у шефа, где мы с Ахбердиевичем и Камилем пытались отхватить от бюджета средства на свои нужды.

Когда речь пошла о специальных картах, я бодро озвучил цифру и уже было пустился в хвостопляску моего карточного пилотажа, как шеф, по обыкновению экономя время на повествованиях, перебил меня вопросом:

«Как собираетесь выходить из положения?»

Опустив подробности, он вернул нас к цифрам плана, с которым мы очевидно не справлялись, все остальное его не интересовало:

«Что, по-вашему, нужно сделать, чтобы оформить еще четыре тысячи карт до конца года?», – уточнил он.

«Даже не знаю, – отозвался Ахбердиевич, комментируя ход своих мыслей, – разве что бесплатно их раздавать!»

«Неплохая идея, запишу на ваш счет, – внезапно выдал шеф. – Подготовьте предложение, я рассмотрю...»

Работая год в «Экспрессе», я усвоил, что реплики генерального до принятия к сведению должны пройти фильтрацию в кабинете зампреда. Фильтрация привела к подготовке предложения, в котором мы каждому желающему оформляли карту класса *Visa Electron* бесплатно.

Информация тут же была доведена до всех отделений, и оформление пошло совершенно другими темпами. «Бесплатные беспроцентные» предлагались чуть ли не каждому взглянувшему на вывеску банка. До конца года было оформлено около 11 тысяч карт.

ПРАВИЛО 17. *Иногда абсурдная на первый взгляд мысль, внезапно пришедшая в голову, может содержать зерно решений более полезное, чем плоды серьезного анализа. За ее кажущейся неосновательностью порой скрывается самый эффективный выход из ситуации.*

Глава 18

С караваном в Рамадан

2010-й стал годом моего становления полноценным специалистом банковской сферы деятельности. Несмотря на то, что я занимался своим, специфичным направлением, тесное взаимодействие со всеми отделами позволило мне вникнуть в суть этого коллайдера денежных потоков.

Я уже не чувствовал себя пилигримом на чужой земле и смотрел на «Экспресс» так, будто на мне перчатка Таноса. Хотелось новых свершений, раз уж руководство отстало с факультативами.

Незадолго до этого, штудировав банковский регламент, я наткнулся на пункт, согласно которому работник, сэконо-мивший деньги для банка, мог рассчитывать на 20% от сбереженных средств. Вспомнилась история, как сотрудник Сбербанка, внедрив в рабочий процесс электронный отчет вместо бумажного, сэкономил кучу денег и уплотнил свой кошелек на одну пятую от этой суммы. Почему бы и мне что-нибудь такое не сообразить, решил я. Это было бы хорошее подспорье.

Уточнив предварительно у зампреда актуальность данной статьи, я, пораскинув мозгами, придумал нехитрую комбинацию своего обогащения. Хотя важны были не столько ди-

виденды, сколько сам вызов – справлюсь ли я, ну и, конечно, расположение руководства.

Я придумал, как совместить новую задачу с основным направлением. К началу священного для мусульман месяца Рамадан мы запустили акцию с оригинальным названием «С караваном в Рамадан». На специальных картах был изображен этот самый караван, который, несмотря на иллюзорность, олицетворял реальные подарки для тех, кто оформлял нашу карту по акции.

Таких даров я предварительно набрал чуть больше чем на полтора миллиона рублей, причем бесплатно. Но в начале пришлось корпеть над списком тех, кого можно было окучить партнерством и обобрать на презенты для акции.

Первым делом я отправился в представительство компании «МТС» и предложил поучаствовать в такой замечательной, актуальной акции с гарантированной рекламой в отделениях «Экспресса» всего лишь за энное количество сим-карт с простыми номерами. В разговоре с руководителем я сразу понял, что долго уговаривать не придется и, решив понахальничать, попросил в довесок модные в то время 3G-модемы. Их я собирался раздавать желающим оформить золотые карты.

Следующей локацией в моем списке была популярная в Махачкале кофейня «З&М». Ее руководители тоже оказались не против поучаствовать, но скромничали с подарками. У вас стильный интерьер, хороший сервис и главное – вкус-

но, приведите клиента за бесплатным кофе, остальное он сам купит.

И вот я уже с жетонами на подарочный капучино двинул в кинотеатр «Октябрь».

«Друзья, у нас с "МТС" и "З&М" крутая акция, а у вас на утренних сеансах штиль, давайте запартнеримся, так уж и быть, возьму ваши билеты за рекламу и возможность составить нам компанию». Билеты в кармане. Дальше больше, с такими логотипами за пазухой остальных было не трудно втянуть.

Красиво лавируя в этом идейно-творческом потоке, я привлёк к акции ещё двух своих друзей. Один занимался продажей телевизоров, его магазин «Москва Сити» хорошо известен в Махачкале. Сейчас его уже нет. Я спросил у друга, какую скидку он обычно даёт своим клиентам. Сумма была равна 1 тысяче рублей – и это было весьма существенно для 2010 года. Жирный плюс к акции – решил я и попросил друга напечатать мне тысячу пластиковых купонов с указанием этой скидки.

Второй друг, владелец магазина «Квадро», витрины которого изобиловали компьютерами, ноутбуками и прочей оргтехникой, дал мне скидку 500 рублей на всю свою продукцию, её мы тоже оформили в виде презентабельного пластикового сертификата.

Таким образом путь к отступлению в рамках этой акции не то что был отрезан, скорее, завален полезными подарками

и плюшками. Так, оформив в нашем банке Mastercard (стоимость услуги тогда составляла 600 рублей), клиент получал увесистую корзину щедрых бонусов: кофе в подарок, билет в кинотеатр, сим-карту сотового оператора, скидку на телевизоры и скидку на покупку ПК. Даже при беглом взгляде нетрудно подсчитать, что стоимость бонусов раза в четыре превышала цену банковской карты.

Акция гремела, деревья гнулись, карты оформлялись, я шил папку с отзывами, кучерявыми цифрами и стремящимися в космос векторами графиков. Благодаря акционным подаркам число оформлений беспроцентных карт увеличилось в четыре раза и составило половину от всей карточной эмиссии банка. Себестоимость презентов в полтора ляма и была суммой сэкономленных мною для банка денег.

Прошел месяц, и, принимая лестные отзывы от коллег, я все думал об ожидающем меня шуршащем поощрении. Призрак заслуженных двадцати процентов засел мне в голову и, будто телефон на вибрации, напоминал, что в моем личном бюджете недостача тройки с пятью нулями.

Выгадав удачный момент, я со своей звездной папкой заглянул к Ахбердиевичу и как бы невзначай завел разговор об акции.

«Да, Мурад, молодец! Все прошло на ура», – прокомментировал зампред, упомянув, что эмиссия карт выросла в четыре (!) раза, но не сказав ни слова о моей компенсации...

Не дожидаясь, пока отступит его ретроградная амнезия, я

напомнил про свои регламентированные претензии на часть сэкономленных на акции денег.

«Да-да, что-то помню, такое. Я уточню у председателя правления, как с этим обстоят дела...»

Я не представлял, какие с этим могут быть сложности, и просто отнес ситуацию к банковским проволочкам типа «согласованное согласование». Но когда вернулся к вопросу на следующий день, Ахбердиевич отправил меня в нокаут: «Эта акция под регламент не попадает, Мурад».

Судья начал отсчет, пока я безуспешно карабкался по резинкам, чтобы встать на ноги. Это было поражение в заведомо выигранном поединке, тем более обидное, что удар я получил от секунданта в своем углу после шикарно проведенного раунда.

Мысленно я уже получил и даже потратил часть этих денег. Что-то приобрел для себя, чем-то обрадовал родителей, а оставшаяся часть просто лежала, грея мое самомнение.

Мне не хотелось верить, что эта часть будущего безвозвратно утеряна, и на плановой встрече через месяц у того самого шефа я озвучил свое негодование по этому поводу.

«...Фактически банку пришлось бы заплатить за эти подарки, но я же сам их раздобыл, проделал хорошую работу, акция всем понравилась, а Ахбердиевич говорит, что не подпадает под регламент...»

Шеф обратился к сидящему рядом зампреду, вопрошая о причине отказа в обозначенной мною премии, и тот в ответ

начал душить мои надежды, глаголя уставные подтексты. В итоге я окончательно уверился, что вместо тройки с нулями мне светит комбинация из трех пальцев. Небольшим утешением стали слова шефа:

«Не переживай, Мурад, с этого момента твоим премированием я буду заниматься лично».

Знал бы я тогда, что от этого станет только хуже.

ПРАВИЛО 18. Приложив некоторые усилия для получения блага, мы практически считаем его своим, порой игнорируя очевидное несогласие реальности с этим. Усердствуя и цепляясь за него как за собственность, мы можем лишиться того, что уже есть, не говоря уже о потраченном времени и силах.

Глава 19

Ахбердиевич

Исходя из предыдущей главы, у вас могло сложиться не совсем правильное впечатление о личности Ахбердиевича. Он отнюдь не был жадным или завистливым, равно как и некомпетентным, просто в его понимании интересы компании всегда превалировали над интересами ее отдельных сотрудников, даже таких старательных, как я.

Поэтому, справедливости ради, хотелось бы охарактеризовать положительные качества Ахбердиевича, благодаря которым я невольно попадал в ареал его менторства.

Начнем, пожалуй, с того, что Тимура Ахбердиевича можно было назвать продуктом двух разных эпох.

Несмотря на современность во взглядах на жизнь, в нем довольно отчетливо просматривался эдакий педантичный интроверт из восьмидесятых, когда еще было модно носить в своей папке мораль и теснить окружающих угловатой принципиальностью.

Оттуда же он прихватил с собой и приверженность общему делу, которую ставил выше личных взглядов и отношений с отдельными людьми. Поэтому не знающие могли воспринять его как капиталиста из коммунистических зарисовок, готового ради прибыли спустить на подчиненных свирепых

псов. Возможно, так оно и было, но никогда из-за личной выгоды, только ради пользы предприятия.

Чтобы не быть голословным, приведу три примера, в которых обнажаются его профессиональные качества как мастера своего дела.

В Центре города открылся современный и крупный по махачкалинским меркам торговый комплекс. Находясь на стыке двух основных улиц, он за короткий промежуток времени вышел на довольно солидный клиентский трафик.

Несколько этажей торговых площадей и огромный продуктовый маркет, привлекательно обернутые в интересное архитектурное решение, сразу затащили торговый центр в топ покупательских интересов. Подобные объекты тут же попадали в поле нашего зрения. Места с такой проходимостью и товарно-денежным оборотом мы старались не оставлять без наших банковских и POS-терминалов.

Однако, обратившись к хозяевам нового во всех смыслах ТЦ, мы получили довольно сухой отказ. Принципиальных причин делать персонами нон грата экспрессовские терминалы в стенах комплекса не было. Тем не менее мы не нашли понимания у хозяев, и вопрос повис в воздухе на продолжительное время.

Затем за него взялся Тимур Ахбердиевич. Долго не думая, он собрал всех подопечных, со мной в том числе, и проговорил короткую и болезненную декларацию нашей беспомощности. Увенчал свою речь зампред очевидной, на его взгляд,

мыслью о решении данной проблемы: «Если кто-то не нуждается в нас, надо эту нужду им организовать». Далее он поделился способом организации «нужды» для новоиспеченного игрока городской торгово-развлекательной команды.

Согласно плану, каждый из нас, подобно актеру на кастинге, должен был сыграть одну и ту же роль нерадивого покупателя. В течение недели мы с коллегами навещали супермаркет и, отоварившись в гастрономе, как Али-Баба в пещере разбойников, подгоняли перегруженную продуктами тележку к кассе. Затем звучал единственный в нашей эпизодической роли вопрос: «Я же могу оплатить картой?» Он, естественно, был риторический, с заведомо известным нам ответом. Ни POS-терминала, ни банкомата, где можно было на скорую руку «обналичиться», в центре не было.

Получив от кассира очевидный ответ, каждый из нас уходил, пожав плечами и оставив груженую тележку на попечение персонала. За несколько дней разгрузка наших тележек, нагроможденных товарами из всех имевшихся отделов, стала насущной проблемой гастронома. А в конце недели его руководители уже мечтали об электронном друге на кассе и услужливом железном постояльце в своем вестибюле.

Спустя месяц мы вновь пришли со своим предложением к ним, по сути, появившись, как ложка к обеду. Естественно, прием был совершенно иной, нежели в первый раз.

Следующая история об одном перспективном для нас междучреждении, одиозный главврач которого никак не хотел

переводить персонал на карточную систему перечисления заработной платы. Мы пытались несколько раз до него достучаться доводами об упрощении процесса выдачи зарплаты, об отсутствии очередей у кассы в дни полочки, но он только раздраженно щурился, подобно льву, почуявшему запах непрошенных гостей на территории прайда.

После очередного разговора, не увенчавшегося успехом, дело заморозилось и перекочевало в папку «Пока без вариантов». Ту самую, с которой Ахбердиевич время от времени сдувал пыль нам в лицо, и пока мы, чихая и откашливаясь, пытались объяснить, почему в нее попало то или иное дело, он соображал, как обойти проблему, в которую мы уперлись

– Ну что опять у вас не срослось с начальством? – обратился он к нам.

– Мы несколько раз говорили с главврачом, пытались ему объяснить...

– А он что?

– Говоря откровенно, он... просто не почувствовал нас.

Ахбердиевич задумался, а затем многозначительно выдал: «Возможно, вы не с тем человеком общались», – и закончил на этом разговор.

На следующий день он сам съездил в больницу и под логичным предлогом напросился на разговор к главному бухгалтеру.

Женщина средних лет не сразу поняла, что от нее хотят, но Ахбердиевич, перестроившись на ее волну, сделал

прямое, незамысловатое предложение: пообещав пятьдесят рублей с каждой копии паспорта сотрудника больницы для оформления карты и плюс бесплатное оформление ей лично золотой карты на год. В ответ бухгалтер обещала подумать.

Когда Ахбердиевич, вернувшись, поделился с нами итогами поездки, мы отнеслись к сказанному пессимистично, предположив, что это, скорее всего, вежливый отказ. Он же был убежден что бухгалтер не просто рассмотрит предложение, но и подумает, как это все без пыли и побыстрее обстрелять.

Несмотря на уверенность Ахбердиевича, мы все же оставили под сомнением успех его шпионского визита. Однако не прошло и пары дней, как все до одного сотрудника проблемного учреждения легли копиями паспортов к нам на стол оформления карт. Мы с коллегами были обескуражены, и только Ахбердиевич невозмутимо констатировал торжество данного им ранее прогноза.

Каким образом главбуху удалось уговорить весь штат сотрудников к переходу на карты, притом, что шеф был против, мы узнали чуть позже. Оказалось, она обратилась к главврачу с жалобой на несоответствие помещения бухгалтерии к работе с крупными суммами денег. Отсутствие необходимых, по стандартам безопасности, условий для хранения и манипуляций такими суммами накладывало серьезную ответственность на самого бухгалтера и кассиров. О своем несогласии с таким положением дел главбух поделилась с

шефом, предложив параллельно два варианта решения проблемы. Устранение недочетов, подразумевающее кучу процедур от закупки оборудования до новых штатных единиц или перевод сотрудников на карты. Недолгие раздумья главного врача закончились оформлением золотой карты главному.

Третья история, характеризующая нашего героя, произошла уже в стенах банка.

В головном офисе участились жалобы клиентов на некачественное обслуживание. Сетовали на некомпетентность сотрудников, футболящих клиентов друг к другу, и на черепаший ход обслуживания с растущими очередями.

Когда эти вопросы поднимались на общих собраниях, руководитель офиса ссылаясь на неадекватность самих клиентов, говорил, что это стандартные жалобы, и ничего из ряда вон выходящего не происходит. Тем не менее жалобы продолжали поступать, и ситуация повторилась с точностью до ощущения дежавю.

В очередной раз услышав ту же историю из уст начальника офиса, Ахбердиевич спустился на первый этаж в отдел обслуживания и сел за стойку, в кресло оператора. Мы решили, что это или шутка, или эпитафия к предстоящему «обезглавливанию» офиса.

Чтобы это ни было, зампред никак не выдал себя. Проработав в новом амплуа больше половины дня, он обслуживал клиентов, общался с менеджерами и делал заметки в записной книжке. А когда закончил, поднялся к себе, и на остав-

шиеся полдня мы его потеряли.

Результатом десантирования зампреда на первый этаж стал обновленный регламент обслуживания клиентов. За время своей передислокации он сумел выявить имеющиеся усложнения процесса и целый ряд недоработок, начиная от расположения терминала, заканчивая скриптами обслуживания.

И когда после внедрения, дублирующие друг друга операции и повторные согласования отправились в урну, очереди пропали и жалоб стало гораздо меньше.

И в этот раз зампред был на высоте, причем собственноручно вытащив ситуацию из болота и принеся ощутимую пользу банку. При этом он не был среди тех, кто кланчил премии или особые рабочие условия за свои заслуги. Просто, как я уже говорил выше, Тимур Ахбердиевич был самим собой. Тем, у которого я усвоил правило.

ПРАВИЛО 19. *Основной критерий оценки человека на работе – это эффективность решения им возложенных на него задач. Но при этом он может быть не совсем хорошим начальником для сотрудников, хотя и является настоящим профи в своей сфере. В этом смысле его человеческие (личные) качества уходят на второй план, уступая рабочему КПД и коммуникабельности.*

Глава 20

Философия двух аварий

Стахановцам службы вроде меня за трудовые успехи, по корпоративному регламенту, полагалась служебная машина с правом выкупа через определенное время за остаточную стоимость.

Весь третий год моей работы среди сотрудников в отделе ходили слухи, что я претендент номер один на «железного коня». Хороших работников в «Экспрессе» было немало, но я, впахивая за двух с половиной, по праву рассчитывал обналичить претензию на колеса одним из первых.

И вот в начале лета 2010 года мне торжественно вложили в руки ключи от новенькой черной «Лады» 14-й модели, подбросив при этом рабочей нагрузки с поправкой на четырехколесного напарника. Тем не менее, я был польщен. Не то чтобы в большом восторге, но определенное удовольствие от смены пешеходного статуса испытывал.

Приобретение машины для парня моего возраста в то время воспринималось как прелюдия к успешности. Парень, передвигающийся на своих двоих, воспринимался окружающими иначе, чем автовладелец.

У дагестанской версии истории с деревом, домом и воспитанием сына был приквел о покупке автомобиля, и этот

чекпойнт я гордо записал себе на счет.

Смена ритма жизни с шагомера на тахометр пришлась мне по вкусу. В свободное от работы время «напарник» помогал мне в решении личных и семейных вопросов. Каспийск, Буйнакск, Хасавюрт, привезти, отвезти, встретить стало теперь не так хлопотно и не приходилось выделять на все бездну времени.

Переложив треть жизни со своих плеч на лошадиные, я пребывал в уверенности, что заслужил этот подарок своим отношением к работе и самоотверженным трудоголизмом. Я был горд и доволен собой, хотя для человека, считающего себя поборником веры, опора на свои деяния – не совсем правильный подход. Возможно, именно это послужило поводом для следующих событий...

Несколько дней сестра жаловалась на боли в животе, и так как подобное происходило не в первый раз, мы решили положиться на привычные процедуры с принятием лекарств и режимом еды. Когда же на третий день в обед я заехал домой с очередной микстурой, которую посоветовал знакомый врач, оказалось, что с утра ей стало хуже.

Мы тут же решили вызвать скорую. Во время затяжного путешествия кареты помощи сложным маршрутом через Нарнию к нам, боли усилились до состояния приступа. Мама так распереживалась, что в эмоциональном возбуждении повторяла: «Ну что же они не едут?», «Почему же так долго?». Учитывая, что иной раз паранормального явления бы-

ло легче дожидаться, чем скорой помощи, я решил сам отвезти сестру в больницу.

Пока мы ехали, я поглядывал на нее в зеркало заднего вида; она, стиснув зубы, пыталась терпеть болезненные ощущения.

«Потерпи сестренка, мы почти доехали», – повторял я, успокаивая то ли ее, то ли себя.

На перекрестке перед больницей автомобиль, ехавший передо мной, стал притормаживать. Не сбрасывая скорость, я машинально взял левее, чтобы объехать его. И только в последний момент промелькнула мысль: «Может, он кого-то пропускает?» Сразу за ней последовал сильный удар, от которого нас с сестрой бросило вперед.

Уже отлетая в обратную сторону после удара об руль, я будто в замедленном повторе смотрел, как «Тойота Прадо», в которую я въехал, вырисовывает шинами по асфальту риттбергер. Затем все застыло в немой паузе на несколько секунд.

Придя в себя, я на автопилоте вышел из машины и окинул взглядом покореженную иномарку в нескольких метрах от себя. За рулем сидел совсем молодой парнишка и, судя по активной жестикуляции, не сильно пострадал. Пассажир средних лет уже вышел из авто и, почесывая голову, рассматривал повреждения. Обойдя машину, я открыл дверь со стороны сестры и, взяв ее на руки, под недоумевающими взглядами потерпевший стороны, потопал в сторону больницы.

Реальность вокруг размазало как в компьютерной игре с плохо прорисованной графикой, и я просто плыл в череде внезапных событий на единицу времени.

Увидев взволнованного парня с ссадиной на лбу и бледной девушкой на руках, в приемной сразу отбросили привычную нерасторопность и накинулись на нас в лучших традициях медицинских сериалов. Сделав пару экспресс-процедур, тут же направили в профильное отделение. Удостоверившись, что сестра в надежных руках, я сразу вернулся на место ДТП, где меня ждали «подогретые» моим отсутствием хозяева покореженного японца.

Дальше все было плохо. Несмотря на то, что водителем «Тойоты» оказался семнадцатилетний тинейджер без прав, мою вину это никак не облегчало. Последствия аварии целиком легли на мои плечи.

В специализированном центре, куда мы привезли битую иномарку, «прошерстили» повреждения, и админ, сев за компьютер, стал накидывать необходимые для замены детали в виртуальную корзину. Наблюдая растущие под корзиной цифры в рублях, я перебирал в голове варианты нахождения такого количества средств. На сумме в двести тысяч все они потеряли актуальность, а число продолжало расти.

Финальная цифра в 427 «штук» за детали, без доставки и работы, сожгла огнеметом парашют из девяноста, отложенных мною тысяч, на который я рассчитывал в предстоящем стремительном падении в долговую пропасть.

Было еще золото, которое мама отложила для невесты, и моя зарплата в двадцать одну тысячу рублей, аванс которой я ожидал со дня на день. Однако всего этого было катастрофически мало.

В каком-то гневно-паническом приступе я позвонил домой прямо с плохо освещенной площадки перед центром и, рассказав маме о случившемся, стал объяснять, что золото придется продать. В этот момент трубку взял папа и со свойственной ему простотой начал успокаивать меня:

– Мурад, сынок, не переживай. У меня есть отложенные деньги, можешь взять их и решить свои проблемы. Ничего страшного, что машину разбил, главное, что люди остались живы и здоровы.

Слова отца тепло отозвались где-то в глубине меня, развеяв досаду и сняв наэлектризованность моей оболочки, которую я, как катушка индуктивности, впитал резонансом последних событий.

Самым трогательным пунктом отцовской поддержки было мое знание о том, что отложенных денег у папы всего десять тысяч. Его наивное полагание, что эта сумма может решить мою проблему, взволновала меня до комка в горле. Сглотнув его и напустив оптимизма на свой голос, я стал благодарить отца, говоря, что он всегда выручает меня в сложных ситуациях.

Я вернулся к пострадавшим и объяснил им, что одновременно купить все эти детали и оплатить ремонт машины

финансово несостоятелен, и что мне для этого понадобится некоторое время. К счастью, хозяином машины оказался человек, с которым мы познакомились раньше в хадже. Он пошел мне навстречу и дал вполне реальный срок для ремонта.

Вернувшись домой, я попросил родителей какое-то время не обращать внимания на мое настроение. Отсутствие радужных перспектив решения вопроса нагоняло на меня нездоровый скепсис, и сопереживание родителей в этой ситуации могло лишь усугубить положение.

Благо с сестрой все было в порядке, приступ обошелся без серьезных последствий для организма.

Той ночью я долго не мог уснуть под градом собственных вопросов, пытаясь заглянуть в будущее, где я уже решил все проблемы.

В размышлениях о том, как этого добиться, больше всего пугала мысль: «Неужели настал тот день, когда мне придется взять кредит?» Логика искомых решений не брезговала даже перед средствами под проценты, и ей было наплевать что я активист сопротивления этому явлению с трехлетним стажем. Ситуация требовала от меня нетипичных решений и поведения. Коллеги считали меня чуть ли не ангелом во плоти, и даже шеф стеснялся при мне крепко выражаться. И время от времени мне приходилось проявлять усилия, а иногда потуже затягивать пояс рвущейся наружу вспыльчивой натуре, чтобы придерживаться созданного коллегами образа. Сложившаяся же ситуация, а тем более кредит, ни одной

гранью не стыковались с моим «ореолом».

Помню, что уже за полночь, в полудреме тупиковых мыслительных комбинаций, я просил Всевышнего помочь справиться с последствиями дорожного злключения без позорного для меня кредита. Причем в сонном бреду хамовито приплюсовал к мольбе недельный дедлайн. Фрагмент календарной привязки запрашиваемого «патронажа» моих дел был продиктован наступлением священного для мусульман месяца Рамадан. Очень не хотелось вступать в него с сумятицей долговых обязательств. В надежде на поддержку Свыше я обязал себя в случае положительного исхода до первых чисел Рамадана приобщить к своей искренней благодарности жертвенное животное.

На следующий день я раньше привычного вышел на работу, что-бы по дороге раскинуть мозгами о ситуации. Прогулка была пешей, в том числе и потому, что искореженное лицо моего «напарника» на казенной стоянке ожидало инвестиций в металлопластику.

В шагающем *open-air* штурме вариантов вспомнилось, что у одного из друзей младший брат занимается заказом автодеталей на иномарки. Уже после работы я созвонился с ним и наведалься в офис.

Перечень необходимых деталей был большим, но знакомый обнадежил меня, сказав, что иной раз попадаются практически новые детали по цене б/у. Я оставил ему список с просьбой связаться сразу, как будет инфа. Хотелось верить,

что это тот самый свет в конце долговой ямы, до которого я доберусь раньше, чем вариант с кредитом останется один на один с силой моих принципов.

На следующий день, пока я как на иголках ждал звонка, мне набрал университетский друг и сказал, что наш общий приятель, разбившись в аварии, лежит на послеоперационной реабилитации.

Освободившись, я первым же делом приехал в больницу навестить его. Знакомые предупредили меня, чтобы я не поражался при встрече и вообще вел себя спокойно, но увидеть такое я не ожидал.

Трудно было представить, что молодой человек в расцвете сил за несколько дней после аварии может так видоизмениться. Его тело, будто эксгумированное после мумификации, практически не создавало рельеф, лежа под покрывалом подобно визитке в бумажнике. В нем, наверное, с натяжкой было полсотни килограмм.

Среди обшарпанных стен и скудного интерьера с мрачным, апокалиптическим налетом бледное лицо товарища произвело на меня неизгладимое впечатление. Я будто ворвался в жуткую реальность Хичкоковских экранизаций с их удушающей спертостью пространства и психологическим давлением.

Рядом сидела мать приятеля, которая буквально не отходила от постели. На полу возле ее стула лежал коврик, на котором она тут же совершала намаз, чтобы не оставлять сына

одного. Уступив мне место, она пошла справляться у врача о предстоящих процедурах.

Было видно, что общаться парню еще тяжело, и я старался больше говорить сам, приободрял его, одновременно скрывая собственное смятение. Когда мать вернулась, я пожелал ему скорейшего выздоровления и, сделав пару шагов к ней навстречу, спросил ее почти шепотом: «Я могу чем-нибудь помочь?» Это было скорее жестом словесного соучастия нежели реальным предложением, потому что в тот момент я не представлял, чем вообще способен помочь. «Делай дуа, сынок», – ответила она и, поблагодарив за предложение, вернулась к кровати сына.

Когда я вышел из больницы, то вдохнул свежий воздух, словно первый раз после выемки турунд из носа, до приятного магнетизма, прошедшего по периферии мозга. Вместе с этим ко мне пришло осознание, что трагедия трагедии – рознь, и мои причитания по поводу аварии – оскорбительная неблагодарность по отношению к Тому, Кто спас меня от куда более тяжких последствий.

Аналогия двух событий с таким различием в исходе буквально обнулила мое отношение к постигшим меня сложностям и заставила пересмотреть категорию проблемности случившегося со мной происшествия. Несмотря на очевидную неприятность инцидента, в сравнении с тяжестью последствий аварии приятеля, мое афтер-краш негодование не выдерживало никакой критики. Я осознал, что мне следует

радоваться такому исходу аварии и не терять расположение духа. Когда я снова наведалься к братишке моего друга, оказалось, что он нашел почти все необходимые детали всего за 110 тысяч рублей. В душевном ликовании от этой новости я сразу закинул ему аванс в 90 косарей, имевшихся на руках, с просьбой поторопить доставку.

Не знаю, послужило ли причиной мое переосмысление положения дел после визита в больницу или полусонный монолог, обращенный к милосердию Творца, но далее все развивалось по позитивному сценарию.

Я нашел оставшиеся несколько деталей, а также договорился с маляром, и все ремонтные работы по восстановлению тойоты заняли как раз ту самую неделю, о которой я просил у Всевышнего. Причем я уложился по деньгам, не лишая подарочных драгоценностей виртуальную невесту.

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.