

Беглец. Исповедь из тени.

Когда не знаешь, что делать - бегай

У меня есть одно правило, которое помогает выбираться из состояния депрессии, потери смысла и тупика. Дословно оно звучит так: «Когда не знаешь, что делать – бегай». В самые жуткие моменты жизни оно вытягивало меня, как Мюнхгаузена из болота.

Когда не остается Любви, остается Надежда. Когда Надежды не остается, остается Вера.

В 2018 году случился мой «идеальный шторм». Моя жизнь разделилась на «до» и «после». В одной точке сошлись потеря бизнеса, денег, семьи, друзей. Заблокированы счета, надо мной висит угроза ареста имущества в Москве. А я сам вынужден уехать из России.

В один момент не стало компании, которую я по крупичкам строил восемь долгих лет. В бизнесе заблокированы счета. Мои сотрудники напуганы. Мне предложили «решить вопрос» на нереальных условиях. Квартира и загородный дом тоже оказались под угрозой потери. Я понимал, что счет идет на дни. В целях безопасности пришлось срочно уехать. Через одну братскую республику выехал в Грузию.

Из бизнеса не удалось извлечь ни копейки. Нетронутым оставался автосервис, про который мало кто знал. Я рассчитывал на него. Но мои «друзья» ловко воспользовались ситуацией и заставили учредителя переписать бумаги на них. В общем, сервиса тоже не осталось.

А еще мир не без «добрых людей». Они сообщили жене подробности моей личной жизни, которые я долго пытался скрыть. И вот в один из вечеров я получаю сообщение от жены. Сначала ссылку на песню БИ-2 «Черное Солнце». Помните? «Если взорвется черное солнце, все в этом мире перевернется. Привычный мир никогда не вернется. Черное солнце». А через

два часа еще одно: «Я ненавижу тебя. Забудь меня и детей».

И вот я в центре Батуми. Все как в тумане. Я понятия не имею, что делать. Располагаю арендованным на короткий срок жильем. Триста долларов в кармане. И больше ничего. Бизнес, который я строил много лет, развален. Разрыв с семьей. Источника дохода нет. Я один, в чужой стране, без понятия как жить дальше. Если вечером я не выпивал вина, то не мог заснуть. Мозг находился в панике и бешеной активности.

Мне 37. Еще несколько месяцев назад, когда я возвращался вечером домой, меня встречали дети. Жена. И собака. Собаки тоже не стало. Пока я был рядом, жена терпела щенка, а потом отвезла на сервис. Ему сделали будку на территории. Мастера по очереди кормили и выгуливали. Но в тот момент мне сообщили, что его украли.

Я как будто после нокдауна. Иду и не понимаю... куда? Дом вроде рядом, но не могу его найти. Ввожу адрес в навигатор и понимаю, что взгляд не фокусируется на маршруте. Нет сил идти. Присел на тротуар. Не понимаю... где я? Встал и пошел дальше. Снова нет сил. Присел опять. Так я три часа шел один километр.

Дома почувствовал, что тесно, душно. Задыхаюсь. Вышел обратно на улицу. И там не могу. В продуктовой палатке купил два литра домашнего вина. Половину выпил сразу. Немного отпустило. Вернулся домой, допил. Стало легче. Написал сообщение тренеру по боксу в Москве: «Стас, мне хреново. Не знаю, кому написать еще. Что ты делаешь?»

«Пью вино и ною».

«Иди тренируйся. Хуже не будет».

Набрал в поисковике «бокс в Батуми». Записал адрес. Лег спать.

Утром вызвал такси и поехал по адресу. На первом этаже гостиницы находился зал бокса. Там я увидел невысокого мужика, на вид лет 45-ти, это

был тренер – Гоча. Я попросил провести мне тренировку. Гоча дал мне старые перчатки и скакалку и я принялся за дело. Форма, конечно, у меня была никакая.

С тренером мы договорились встретиться на следующий день. По дороге домой я взял вина и употребил привычную дозу. Столько мне было нужно, чтобы отвлечься и заснуть. Проснулся в девять. Не спалось. До тренировки далеко. Мысли опять погружали в депресняк. Тогда я надел шорты, футболку и кроссовки, вызвал такси и отправился бегать на набережную. Побежал. Было тяжело, задыхался, но продолжал бежать. После пробежки стало легче.

С того дня стал бегать каждое утро. Сначала по три километра. Со скрипом, так как до этого я полгода курил кальян и пил. Бегал вдоль набережной, море успокаивало. Постепенно увеличивал расстояния. Сначала пять. Потом семь. Плюс тренировки с Гочей.

В течение месяца успокоился. Появились идеи. Еще три недели потратил на то, чтобы возобновить общение с женой. Удалось найти нужные слова. Через два месяца семья приехала ко мне. У меня снова возникли бизнес- проекты.

Правило «Не знаешь, что делать – бегай» действительно помогает. Снимает внутреннюю боль. Когда после тяжелой тренировки встаешь под теплый душ, в эти минуты под струями воды забываешь о проблемах и ощущаешь, пусть ненадолго, вкус счастья...

Главный человек моего детства

Дедушка, отец моего отца. В моем детстве именно он был самым близким и дорогим мне человеком. Это человек, благодаря которому во многом я стал тем, кто я есть.

Родился я в Москве. У меня была среднестатистическая семья: отец работал инженером на заводе, а мать – училась. Они развелись, когда мне было десять лет. Когда мне было пять, родился мой младший брат.

Однокомнатная квартира для четверых была совсем тесной, и рядом не было школы. Поэтому с шести лет я жил у дедушки с бабушкой.

Тогда дедушка, чтобы компенсировать мне вынужденный разрыв с родителями, купил щенка. До сих пор помню тот день, когда мы вместе поехали его выбирать. Пока дедушка с продавцом о чем-то долго разговаривали на кухне, я был в комнате и смотрел по черно-белому телевизору сказку Пушкина «Руслан и Людмила». Дико волновался и прислушивался к разговору, у меня потели ладони: почему так долго? вдруг что-то не так? Схватка Руслана с говорящей головой в какой-то момент отвлекла, а потом...

А потом мы уже шли по дороге домой с двухмесячным щенком боксера. Дедушка купил мороженое, и я ел его вместе с Юнисом, чей шустрый язык так и норовил все облизать, да и облизывал: мороженое, меня, дедушку.

Дедушка, майор в отставке (в прошлом был военным, а затем пожарным), одновременно был и очень мягким человеком, и непреклонно твердым в вопросах дисциплины. Например, постоянно заставлял меня наводить порядок дома. Ругался из-за этого. Мог даже хлестнуть собачьим поводком. Правда потом ему было тяжело. И тогда, стараясь сгладить ситуацию, он угощал меня чем-нибудь сладким. А вообще, у нас с ним была традиция: каждый вечер мы лакомились сладостями. Чаще всего это были халва или шоколад.

Я любил гулять с дедушкой, каждый он раз придумывал какие-то необычные прогулки. Например, мы ходили по железнодорожным путям. А однажды, когда мне было десять лет, он спас меня. Вместе с дедом и бабушкой мы тогда гостили в Питере у бабушкиных сестер. И дедушка взял меня прогуляться к Неве. Я присел на корточки, чтобы потрогать воду. Но, не удержавшись на бетонной плите, провалился в реку.

Дедушка посвятил мне бесконечно много времени. Первое, чему он меня научил в возрасте шести лет, – читать. У нас была доска, на которую

примагничивались буквы алфавита, и я учился их распознавать, затем соединять их в слова, а слова – в предложения. Когда пошел в школу, я читал быстрее всех в классе и отлично учился. И это заслуга моего деда. Помню, в первом классе у нас не было оценок, вместо них были бумажные звездочки. Такая звезда означала оценку пять. Каждый раз, когда я приносил домой эти звезды, меня распирало от гордости.

Еще мы с дедушкой делали домашние стенгазеты на больших листах ватмана. Это могли быть поздравления с новым годом, днем рождения или другими семейными праздниками. С помощью трафарета писали буквы, а потом рисовали смесью из клея и толченых осколков елочных игрушек. Зимой этой же яркой и блестящей массой создавали узоры на окнах.

Часто я оставался дома один, потому что дедушка и бабушка могли сутками работать. Будучи на пенсии, дед посменно сутками трудился охранником на заводе. А бабушка – на почте.

Оставаясь один дома, я с головой нырял в литературный мир. Помню дни, когда приходил из школы, забирался в кресло и часами читал. Сначала прочел все детские сказки, а потом перешел на рассказы и повести о животных. Очень нравилась литература про собак. Джека Лондона люблю до сих пор.

Неисправимый оптимист, дедушка передал эту способность и мне. Не опускать руки, знать и верить в то, что из любой ситуации можно выбраться. Я только один раз видел слезы на его глазах. Когда умерла бабушка. Помню, как я почувствовал сильную острую боль в груди, увидев его таким.

У меня такое чувство, что возраст почти не изменил его. Он все такой же невысокий, подвижный, худощавый и седовласый. Мы с родственниками шутим, что он не меняется внешне последние двадцать лет. Дед после смерти бабушки не отчаялся: постоянно чем-то занят, его жизнь нельзя назвать скучной. А спустя некоторое время даже нашел себе подругу.

Когда у меня родился младший сын, я назвал его в честь дедушки. В честь

человека, который принял главное участие в моей жизни, в моем становлении, который воспитал меня. Надеюсь, мой сын будет похож на своего старшего тезку. Для меня дедушка – образец стойкости духа и веры в лучшее. И сейчас, в свои 90 с хвостиком ездит отдыхать, скачивает музыку и фильмы в интернете, печатает для всех родственников поздравительные открытки.

Травмированное поколение

Мои школьные годы пришлись на 90-е. Травмированное поколение. Непокойные были времена. Воспитанию детей уделялось мало времени. Родители думали о том, как выживать. Это не прошло бесследно. С 12 лет я начал курить. А с 15 употреблять крепкие напитки.

После школы мы проводили время в подвалах и на чердаках. На ближайших помойках находили выброшенную мебель и стаскивали ее в подвалы. Периодически к нам наведывались бомжи и просили угостить выпивкой. Бывало, что соседи видели, как мы забираемся в подвал, и вызывали милицию. Устраивались облавы. Впрочем, мне везло, и меня ни разу не задержали.

Я вырос в спальном районе Москвы Орехово-Борисово. Он был знаменит крепкими ребятами, сколотившими команду, так называемой Ореховской ОПГ. Лидера группировки Сильвестра знала вся молодежь, для многих он был примером для подражания.

Одиннадцатый класс. Тогда моим лучшим другом был Серега. Мы много времени проводили вместе. Наши дачные участки в кооперативе располагались по соседству, и в Москве мы жили через дорогу. В 10 минутах друг от друга. Поэтому у нас была общая компания и в городе, и на даче. Мы учились в разных местах, но я был постоянным гостем на дискотеках в его школе. Пробираясь через кордоны учителей и добровольцев-родителей, мы

умудрялись пронести в школу водку. В то время была популярна водка «Исток». И в качестве заправки – лимонад «Колокольчик».

В один из вечеров на такой дискотеке ко мне подошел Серега со своим одноклассником:

– Это Костя, вы знакомы уже. Мы ездили вместе на «Арию». – Да, помню. Привет, Костик, как дела?

– Дела не очень. У Кости возникли проблемы. Я помню, что у тебя были знакомые. Ну, те, которые Маринке помогли.

Три месяца назад с девчонкой из нашей компании приключилась беда. Маринка жила в 16-ти этажке на улице Мусы Джалиля, и иногда мы с ребятами встречались там. Как-то я зашел и увидел, что Марина стоит возле лифтов, глаза стеклянные. Рядом наши ребята что-то обсуждают:

– Что случилось?!

– Маринка обдолбана. Смотри, невменоз.

– Почему?

– Да какие-то парни приезжали и вкололи ей. Уже не первый раз.

– Звездец!

На следующий день я приехал к ней поговорить. Мы знали, что ее брата Колю посадили за разбой. Оказалось, что тот в тюрьме умудрился сильно проиграться в карты. Настолько сильно, что проиграл и ее. По крайней мере, со слов чувака, который, выйдя, стал требовать с Марины отработку долгов.

Она отказалась. И тогда чувак попытался посадить ее на героин. Несколько раз приезжали его друзья и силой кололи. Пожаловаться Марина боялась – у матери было больное сердце. А ей угрожали расправой с семьей - с матерью и младшей сестрой. Никто из нашей компании не знал, как ей помочь.

А я стал думать. Нет, я не был героем, а Маринка даже не была моей девушкой. Но я не мог в тот момент остаться равнодушным. Поэтому начал искать выход.

У меня были знакомые из параллельного класса. Этот класс был коммерческим и прикреплен к Академии Народного Хозяйства. По слухам, несколько человек из этого класса были связаны с измайловскими. Дядя одного из ребят был бригадиром в Измайловской ОПГ. В это легко можно было поверить. Они хорошо одевались, курили дорогие сигареты и всегда имели деньги с собой. В школу приезжали на такси, либо их привозили на машинах. В 90-е годы это считалось очень круто.

На перемене мы вышли курить на школьный двор. Тогда я и подошел к ним. Попросил о помощи. Ребята согласились. Через Марину договорились о встрече с теми, кто приезжал к ней. Встретились. Не знаю, о чем они общались, но Марину оставили в покое.

Сергея рассказал Косте об этой истории, и тот решил обратиться ко мне.

Обычно за помощь приходится платить... Но в тот раз мне повезло. Ребята ничего с меня не взяли. На мой вопрос, что я им теперь должен, был расплывчатый ответ: «Хорошее отношение».

Настроение у меня было отличное и не хотелось отказывать другу:

– Серег, хорошо. Давай поговорим.

– Не, я пошел дальше отрываться, а вы с Костей тут сами...

В итоге тот рассказал, что какое-то время назад он, через общих знакомых, познакомился с неким Сашей. Ходили слухи, что это – человек из Ореховских. У Костиной семьи было плохо с деньгами. Его и его младшего брата воспитывала одинокая мама. Отца не было. Косте,

чтобы как-то заработать, приходилось банчить, то есть торговать запрещенкой. Саша стал его постоянным заказчиком. Как-то Саша спросил, может ли Костя достать оружие, и тот согласился. Получил предоплату, но выполнить заказ не смог. Тогда Саша поставил его на счетчик и угрожал расправиться с семьей.

И я снова решил попробовать помочь. Связался с Семой – так звали одного из парней, к которому я обращался в прошлый раз, – рассказал о ситуации, спросил, можно ли что-то сделать? Сёма сказал, что подумает. Через несколько дней нам предложили встретиться с его старшими товарищами.

Я не думал о возможных последствиях. Просто видел состояние Кости и опять не мог оставаться равнодушным.

Мы встретились в парке. От Семы пришло несколько человек. Ребята были старше нас лет на семь. Мы им честно всё рассказали. Их старший по кличке «Беня» пошутил над Костей, назвав его «Большим Бандитом», и попросил свести его с Сашей.

Мы организовали им встречу. Стороны быстро нашли общий язык и определили темы для взаимовыгодного сотрудничества: восьмерки и девяносто девятые. Самые популярные и самые угоняемые тачки. Саша предложил ребятам выкупать эти машины. Костя смог выйти сухим из воды. Его оставили в покое.

После той истории Костя перестал заниматься левыми делами. Закончил одиннадцатый класс. Поступил учиться на метрдотеля. Затем несколько лет работал управляющим ресторанов. После этого работал автоинструктором и открыл свою автошколу. Мы до сих пор иногда общаемся. У него семья и двое детей. Периодически Костя с благодарностью вспоминает ту ситуацию, говоря, как сильно я помог ему.

С Мариной мы не виделись больше двадцати лет. Слышал, что какое-то время работала кассиршей в супермаркете около дома. Чем занимается сейчас, не знаю.

С Сергеем продолжали видеться, дружили. Параллельно соревнуясь, строили карьеры. Покупали машины. Лет через пятнадцать после той истории Сергей стал руководителем управления активами в крупном холдинге и взял к себе на работу моего младшего брата.

К сожалению, два года назад он встрял в ситуацию, деталей которой я не знаю. Знаю, что был задержан по статье 159 часть 4 и попал в сизо. Дома его ждут жена и двое детей.

Мне несложно дались те истории. Повторяю: я не считаю себя героем. Просто не остался равнодушным. И не осознавал возможные риски. Уверен, что мне просто повезло.

Понимаю, что измайловские поступили предусмотрительно, оказав помощь в первом конфликте. Это стало для них входом во вторую коллизию, которая свела их с ореховскими. Им это было выгодно.

Непростое было время в 90-е.

Травмированное поколение с особым ощущением справедливости и с размытым представлением о нормах права...

Мой путь Бусидо

Спорт для меня всю жизнь был, как спасательный круг, который позволяет удержаться на поверхности. Физические упражнения всегда помогали выбраться из эмоционального провала. Какая бы сложная ситуация ни произошла, ее нужно преодолеть. Важно начать! Просто вытолкнуть себя за

порог. И жизнь начинает меняться в лучшую сторону, потому что внутреннее состояние сильно влияет на то, что происходит во внешнем мире.

В молодости я занимался спортом на любительском уровне, причем вопреки запрету врачей. Получив травму головы в подростковом возрасте, до 15 лет я периодически терял сознание. Но в какой-то момент мне надоело чувствовать себя слабым. В 17 я пошел в качалку, а в 18 – в Киокушинкай карате. Уже взрослым стал занимался боксом, потом борьбой. А в какой-то момент решил бросить себе вызов и подраться в клетке по правилам ММА: записался на профессиональный турнир по смешанным боевым искусствам. После первого боя вошел во вкус и стал выступать постоянно.

Как я пришел в карате – отдельная история. Был разгар 90-х, когда «Владимирский централ» звучал из каждого подземного перехода, а поход в ночной клуб мог закончиться криминальными разборками с вероятностью 50 на 50. Это было время, когда бабочка в кармане означала не насекомое и не галстук, а нож. Своеобразное движение кистью: два раза вправо, один влево и бабочка раскрывалась.

В свободное от работы и учебы время мы с тремя друзьями в основном бездельничали: сидели в кафе и в подъездах, пили знаменитый ерш (водку с пивом) или тусовались в ночном клубе «Эльбрус» на Кантемировской. Редко, может пару раз в полгода, ходили на разборки с другими компаниями или районами. Но до жестоких драк никогда не доходило. Да и в целом я был не особо конфликтным человеком, скорее дружелюбным, даже излишне мягким. В тот день, по традиции, чтобы сэкономить, мы накачались спиртным заранее перед дискотеккой. Быстрые танцы я никогда не любил – я не видел в них смысла. А вот медленные были отличным поводом для знакомств с девушками. Помню, включили медляк, кажется это была Селин Дион, и ко мне подошла девушка, пригласила. Я согласился. Неожиданно наш танец прервал какой-то парень, сказав, что это его подруга. И увел ее с

танцплощадки. Через несколько минут снова звучит медляк, и она второй раз приглашает меня. Нам опять не дали дотанцевать. Ее кавалер уже более дерзко наехал на меня и предложил выйти поговорить на улицу. Он был в компании двоих друзей, поэтому и я позвал своих ребят для подстраховки. Мы вышли на улицу, зашли за здание клуба.

Там нас ждали ещё человек десять. Двое наших убежали. А я и мой друг Антон остались. Моего напарника, влепив пару сильных оплеух, отпустили. С меня пытались снять дубленку, но я крепко держал руки в замке, и у них ничего не получилось. Тогда меня повалили на землю и человек пять били меня ногами. Не помню, чем закончилось и почему перестали бить. Как в тумане всплывает в памяти следующий момент: я в травмпункте. Мне зашивают веко. У меня сломан нос. И отколота часть переднего зуба.

Этот случай вызвал сильный стресс. Появился страх. Видя на улице компании ребят, я отворачивался в сторону и старался пройти быстрее. Подавленное состояние длилось не очень долго. Через несколько месяцев после этого на даче мне попала в руки книга о карате. Не помню уже название и автора. Это был роман какого-то российского автора о тренере. И тут я неожиданно для себя понял, что мне делать.

Вернувшись домой, я первым делом поехал в школу карате. Недалеко от моего дома на Каширском шоссе был двухэтажный особняк. Это здание принадлежало Западно-Российской Федерации Киокушинкай карате. С этого времени я стал заниматься этим видом боевых искусств. Помню, как дома повесил большой мешок для отработки ударов и каждый вечер перед сном тренировался, делал растяжку. Я еще по-прежнему переживал избиение в клубе. Но уже не так остро. С каждым спаррингом в зале моя уверенность становилась сильнее, а характер закалялся.

Карате стало для меня на какое-то время смыслом жизни, я стал фанатом

этого вида спорта. Тренеров я считал чуть ли не идолами. Вся моя жизнь строилась с привязкой к залу. Я мог забить на институт и пойти вместо занятий с ребятами в бар, мог заболеть и не выйти на работу. Но в зал карате я приходил в любом состоянии.

Я хотел тренироваться чаще и больше. Очень сокрушался о том, что у меня нет денег на персональные тренировки.

Увлекающийся человек, я гнался за цветом поясов. Пропустить аттестацию было для меня трагедией. Помню, как-то на сборах в Краснодарском крае я свалился с температурой 39. Но в тот день была аттестация на очередной пояс, и я, несмотря на болезнь, принял в ней участие. Сдать экзамен не удалось из-за слабости и головокружения, но я старался. В другой раз мне удалили аппендицит и, я не слушая врачей, через неделю после больницы снова оказался в зале.

В карате мне нравилось все: дисциплина, уважение к старшим по рангу, физические нагрузки, тренерский состав, коллектив, философия

и, конечно, кодекс самурая. У каратистов есть Бусидó (яп. 武士道 бусидо, «путь воина») – свод правил и норм поведения истинного воина не только в бою, но и в обществе, и наедине с собой. В нем собрана воинская философия и мораль, уходящая корнями в глубокую древность.

Кстати, есть легенда, объясняющая разницу цветов поясов. Новичок сначала надевает белый пояс. Со временем пояс меняет цвета от тренировки к тренировке и к концу обучения он чернеет. Белый цвет – символ чистоты и невинности. После первой тренировки навсегда уходит. Пояс впитывает пот и частицы пыли, теряет первоначальный чистый цвет. Начинается путь вперед через весь спектр. И назад дороги нет. Идя по пути развития, обязательно встречаешь тех, у которых учишься, становишься лучше, ведь окружение сильно влияет на формирование нашей личности. Так случилось и со мной: в клубе я встретил очень много интересных людей.

Лидером нашего братства был, безусловно, президент Федерации, Александр Васильевич Нестеренко. Заниматься карате он начал еще в 70-е годы по книгам самиздата. В Пятигорске, откуда он родом, про него ходили легенды: поговаривали, что он «крышевал» весь Ставропольский край. Все заправки и киоски, которые были под его защитой, вешали у себя на стенах эмблемы его спортивного клуба, и тогда бандиты, завидев метку, обходили эти места стороной. Не в метке, конечно, дело, а в самом Александре: в непоколебимости и силе, которую излучал этот человек с уверенным твердым взглядом.

Мы встречались с ним раз в неделю. Владелец черного пояса и (в то время) четвертого дана, он проводил общие тренировки со спортсменами и инструкторами. Помню, свое первое впечатление после встречи с ним. Передо мной предстал настоящий самурай: высокий, мускулистый, спокойный, мудрый. Сенсей мне тогда показался символом независимости от мнения окружающих, признаком цельной и сильной духом натуры.

Один из самых строгих наших тренеров был Карен Гядукян, именно он организовывал и проводил сборы. Одним только тоном или взглядом он мог заставить другого человека выполнить свою волю или поставить на место. Помню, однажды на сборах в Краснодарском крае до нас попытались докопаться местные. «Я сейчас голову тебе разобью», – негромко, но внушительно и четко сказал он их вожаку, и тот понял, поверил: разобьет. А одного парня, из наших, пойманного с сигаретой, Карен заставил приседать 5 000 раз. Больше никто из команды не курил, даже в мыслях. И дисциплину не нарушал. А еще он гонял нас на ночные тренировки, после которых мы стирали свои кимоно в раковинах. В холодной воде. А ранним утром мы всей группой бежали в горы. Около десяти километров. Дорога была неровная. Даже не дорога. Тропинка с кочками, уходящая вверх. Одним словом, он нас закалял: и телом, и духом.

На момент нашего знакомства в 1998 году Карен был обладателем

коричневого пояса. Знаю, что в последствии он воспитал пятерых чемпионов мира и открыл свою школу. А в 2010 году получил звание заслуженного тренера России.

Еще помню Руслана, это был хороший, техничный боец. Мне нравились его удары «маваши джодан» (боковой удар ноги в голову). У него была необычная техника: если все били снизу вверх, то его нога каким-то образом прилетала в голову сверху вниз. В этот момент он был похож на кобру, которая жалит добычу. Я подружился с ним. У него оказалась уникальная история. Из-за проблем с позвоночником он был прикован к инвалидному креслу. Врачи заявляли, что он не встанет. Парень стал фанатом карате еще на коляске. Поначалу просто приезжал в зал и смотрел. Но потом, благодаря силе духа, он не только встал с кресла, но и стал одним из лучших учеников школы Нестеренко.

Двое из ребят жили прямо в школе. Первый – Серега «Спецназ». Я знал, что этот парень прошел горячие точки. Несмотря на малый вес, в нем было около 70 килограмм, он был «машиной-убийцей». Во время спарринга он входил в раж. Ему было все равно с кем драться. Иногда я приходил к нему, и он помогал мне тренироваться. На индивидуальные занятия с тренерами, как я уже говорил, денег у меня не было. Серега всегда был готов провести со мной спарринг, а я приносил ему печенье и шоколадки.

Другой – Дима «Ветеран» – взрослый 54-летний мужик. Очень тихий, выдержанный и немногословный. Он пришел в зал в 50 лет и так остался жить в каморке школы. В тот момент он сдал тест на черный пояс. Мы с ребятами удивлялись, что должно было в жизни у человека случиться, чтобы он все бросил и целиком ушел в мир карате. Причину мы так и не узнали.

А Андрей Пичужкин, который тоже был в Доджо тренером, стал для меня не только наставником, но и другом. Будучи остроумным и ироничным, он часто подшучивал над всеми, но любя, без злости, так, что никто не обижался. Этот уверенный в себе среднего роста и крепкого телосложения молодой человек,

был для меня авторитетом. Впервые мы пересеклись в неформальной обстановке, когда после аттестации на белый пояс Андрей предложил нашей группе отметить и попить пиво прямо в здании Федерации карате.

Мы были больше, чем учитель и ученик. Мы были командой. Поэтому после того, как у него произошел конфликт с Нестеренко, и он ушел из Федерации, я последовал за ним. Он арендовал спортзалы школ с почасовой оплатой.

Адреса периодически менялись, но я везде следовал за сэнпаем, потому что мне искренне нравился этот человек.

Если у Нестеренко много времени уделялось кихон (базовая техника ударов и блоков) и ката (бой с тенью: поединок с воображаемым противником), то с Пичужкиным у нас была в основном практическая работа: мешки, лапы, спарринги. В общей сложности я занимался карате семь лет. Были перерывы, а потом я возвращался в зал. Несколько раз принимал участие в турнирах. В чемпионате Федерации, чемпионате Москвы и чемпионате Московской области.

Еще помню Игоря Рязанцева, мы тренировались с ним с 1999 года.

Спарринги он не очень любил, а вот поболтать – да! Как и любой журналист, а он был основателем журнала «Черный Пояс» и главным редактором «Боец ТВ». В разговоре с собеседником Игорь старался блеснуть умом. Впрочем, он имел все основания для этого, так как реально был эрудитом. Последний раз мы встречались с ним в 2016 году. Он приглашал меня к себе на радиостанцию для интервью. Мы с партнерами в тот момент проводили чемпионат мира по кикбоксингу.

Со Стасом, моим товарищем и по карате, и по жизни, мы дружим до сих пор. Одно время даже вместе работали у рейдеров в компании «РБ» (расскажу об этом позже). Он тоже был хорошим коммуникатором, как и я, и мог найти общий язык с кем угодно. Симпатичный, высокий, атлетического телосложения. На танцполе он всегда был в фаворитах у девушек, которые группками так и собирались вокруг него.

Помню, как я впервые обратил на него внимание. В Федерации Нестеренко был турнир, и Стас вышел в финал. Его противником был двухметровый бугай весом 120 кг. Бывший боксер. Они дрались несколько раундов. После был дополнительный. Но никто не уступал. Победитель так и не был назван. По правилам, если судьи не смогли определиться, то предстояла процедура взвешивания, и бойцу с меньшим весом присуждалась победа. Стас взвесился. Весы показали 70 килограмм. А соперник... засмеялся и махнул рукой. Победу, естественно, присудили Стасу.

Мы со Стасом всегда выручали и поддерживали друг друга во многих ситуациях. Помню, чтобы устроить друга в «Департамент разведки» в «РБ», мне пришлось поить начальника отдела пивом и играть с ним в бильярд. Используя все шпионские инструменты и дар убеждения, я все-таки завел Стаса к нам в команду.

А он как-то раз спас меня от тюрьмы. Это было в 2010 году. На дороге у меня случился конфликт с другим владельцем авто. Тот меня подрезал. Я не сдержался, догнал и сообщил в открытое окно «свои претензии». Он предложил выйти и разобраться. Вышли. Слово за слово. Произошла драка. У него оказался пистолет, которым он мне стал угрожать.

Мне пришлось его отнять и уехать. Позже выяснилось, что это было табельное оружие, а сам мужик оказался братом начальника розыска местного ОВД. Чтобы прикрыть свою задницу, этот мент сказал, что я побил его и забрал пистолет не у его брата, а у него самого. Мне грозило до 10 лет. Тогда Стас помог, одолжив крупную сумму, благодаря чему я смог урегулировать эту ситуацию.

Два года я был должен ему. Стас даже не напомнил об этом ни разу. После свадьбы с моей второй женой Верой в декабре 2012 года я наконец смог собрать нужную сумму. Мы встретились в кафе. Я положил перед ним деньги.

– Брат, что это? – спросил Стас.

- Это мой долг тебе, брат! – сказал я.
- Нет. Знаешь, что это? – улыбнулся друг.
- Что? – я не понимал, к чему он ведет.
- Это мой подарок вам с Верой на свадьбу.

Люблю и уважаю этого человека. Сейчас он обладатель черного пояса, а также основатель проекта по созданию международной «Электронной ДНК Базы». Именно он привел меня в свое время в ММА к известному российскому бойцу смешанных единоборств Алексею Олейнику, который впоследствии стал моим тренером. Тогда я переживал разрыв с первой женой, и друг таким образом решил меня поддержать, переключив мое внимание на спорт.

Именно благодаря ребятам, с которыми я познакомился на татами, в первую очередь, я, конечно, говорю про Стаса, но и про других тоже, я понял, что такое мужская дружба. С одной стороны, это готовность жертвовать для близкого тебе человека своим временем, финансами, душевными силами, поддерживать морально, а если надо – и физически. С другой стороны, это способность осознавать, что ты не должен обременять другого. Да, у тебя есть такое право, возможность, обратиться к другу. Но ты до последнего не будешь его беспокоить. А он - тебя.

Каждый понимает, что уж если друг обратился, то дело плохо. А раз так – нужно помочь. И очень важно знать, что такие друзья в твоей жизни есть. Даже если тебе никогда не представится случай просить у них помощи.

Несмотря на то, что считаю карате не самым эффективным в прикладном смысле боевым искусством, уверен, что это лучший воспитатель личности. Туда лучше отдать ребенка, чтобы заложить фундамент: боевой дух и спортивную дисциплину. А после этого можно перевести и в другой вид единоборств.

Страх полностью покинул меня примерно через год после эпизода в

«Эльбрусе». Я смог преодолеть себя. Это было мое первое «Ты справишься!»

Набравшись опыта, я больше не уходил от конфликтов и участвовал в нескольких уличных драках. Выйдя из них победителем, успокоился. Если бы я сейчас встретил ребят, которые тогда в клубе навалили мне, то сказал бы им: большое спасибо, парни, вы указали мне дорогу! Я, вообще, часто замечал за собой, что благодарен всем людям, которых встречал на своем пути. И учителям, и друзьям, и коллегам. Отдельно я благодарен врагам, которые делали меня сильнее.

Рекрутёр для шпионажа

Студентом я полгода подрабатывал в Макдональдсе. Затем несколько лет работал в сети ресторанов быстрого обслуживания «Пицца Сбарро». Потом несколько месяцев проходил практику в кадровом агентстве. А моим первым серьезным работодателем стала крупная инвестиционная компания, которая называлась «РБ». Находилась она в центре Москвы, недалеко от метро Таганская. Это было необычное место, по сути, рейдер, занимающийся недружественными поглощениями.

Москва. На дворе 2003 год. В городе было много предприятий советского типа. Производств, магазинов и прочих фирм, которые в результате приватизации получили недвижимость. Именно они и были основной целью этих рейдеров, которые, став владельцами предприятия, впоследствии продавали недвижимость.

В этой компании я работал менеджером по персоналу Информационного Департамента, который занимался экономической разведкой и установлением неформальных связей с чиновниками, и акционерами. Мне досталось необычное направление, с которым, как я потом понял, мало кому удалось справиться.

Помню, как впервые оказался там на собеседовании. Офис, располагался на

территории бывшего завода, это было внушительное здание со свежим ремонтом, площадью несколько тысяч квадратных метров. Выйдя из лифта на третьем этаже, я оказался в просторном холле. У противоположной от входа стены я увидел большой ресепшн и сидевших за ним молодых девушек в строгой офисной одежде. Уточнив у меня, по какому вопросу, предложили присесть на черный кожаный диван неподалеку и подождать. Я осмотрелся.

Стены украшали стильные картины. Мимо меня то и дело проходили спешащие по своим делам молодые мужчины и женщины. Все были хорошо одеты, торопились. Повсюду витал запах новой мебели. Чувствовалась деловая атмосфера и сильная энергетика.

Меня смутил контраст между офисом кадрового агентства, где я работал ранее, и этим пространством. Мой прежний работодатель арендовал небольшое помещение в здании бывшего детского сада в спальном районе. Рабочее место, оборудованное старой оргтехникой, нам с коллегой приходилось делить на двоих. Здесь же было все в десятки раз круче.

Казалось, что я не подхожу для работы в этой огромной и серьезной компании. Несоответствие уровней. Так бывает, когда пытаешься за один шаг перескочить через несколько ступенек. Я волновался и почему-то был уверен, что меня не возьмут. Кто я? Мне всего 22 года. Студент-пятикурсник с психфака, у которого за плечами подработка в фастфуде и кадровое агентство.

Через десять минут ко мне подошла невысокая светловолосая девушка в очках лет 27, представилась Марией и предложила пройти в переговорную комнату. Во время беседы я узнал, что Мария Версткова является менеджером по подбору персонала, и ей нужен помощник.

– Где вы работали раньше? – слегка прищурившись, спросила она меня.

Я отвечал на ее вопросы, она что-то записывала себе в блокнот. Затем Мария рассказала мне о том, что компания «РБ» является лидером Москвы в

прямых инвестициях в коммерческую недвижимость, занимается покупкой и реструктуризацией производственных предприятий, находящихся в Москве. Перебазированием производства за МКАД и продажей зданий бывших предприятий для переделки их под офисные и торговые площади. Она предложила пройти еще одно собеседование. С вице-президентом по персоналу. Я согласился.

Через полчаса в переговорную вошла высокая красивая блондинка лет 35-ти в черном деловом костюме и белой рубашке. Она держалась свысока. Смотрела на меня оценивающе, детально изучая и задавая каверзные вопросы. Я тоже разглядывал ее, но незаметно, а заметив, что она перехватила мой взгляд, ступешался.

– Вы отводите взгляд в сторону, потому что волнуетесь? – резко спросила она.

Я ответил в свое оправдание что-то нейтральное, но на самом деле и правда волновался.

Мы проговорили совсем недолго. После чего она уточнила, когда я смогу выйти на работу, и мы попрощались.

На следующий день Мария позвонила и сказала, что мою кандидатуру одобрили, и, если у меня остался интерес к этой вакансии, то в ближайшее время нужно подъехать, заполнить анкету для проверки службой безопасности. А через три дня можно приступить.

В первый день познакомился со своими новыми коллегами из HR- службы. Доброжелательная, мягкая Мария стала для меня проводником в новый корпоративный мир. Я с большим уважением относился к своей начальнице и старался быстро учиться. Мы с ней сидели за соседними столами. Эта близость только подчеркивала контраст. Она была тихая и застенчивая, а я – шумный и энергичный, любящий подшутить над коллегами. Часто некорректно. Тактичность не была моей сильной стороной. За что дамы

жаловались на меня Маше за хамство.

Кроме Марии, моего непосредственного руководителя, команда состояла еще из трех человек. Оксана – менеджер по корпоративному обучению, Ирина – менеджер по кадровому учету и Елена – начальник отдела персонала. Помню свое первое появление.

Мне приветливо машет коротко стриженная блондинка лет 27. Это Оксана. В ее задачи входила организация корпоративного обучения (аттестация и ассесмент) и корпоративная активность: мероприятия, корпоративные праздники. Высокая, стройная, яркая она пользовалась популярностью у мужчин. Даже во время аншлага в офисной столовой во время обеда, когда все стулья были заняты, для нее всегда находилось свободное место. Из всего отдела она была ближе всех к вице-президенту нашего Департамента. Они давно были знакомы и могли общаться неформально.

За соседним столом улыбается женщина с короткой стрижкой. Рыжеволосая 35-летняя Ирина, больше похожая на бухгалтера, чем на сотрудника HR, занималась кадровым делопроизводством. Совместно с бухгалтерией вела расчет заработной платы и табель отпусков по всем отделам. В общем, скучной, с моей точки зрения, рутинной работой. Мы

были из разных миров. Наверное, поэтому я охотнее всего подшучивал именно над ней. А она чаще всех жаловалась на меня.

Начальнику отдела персонала Елене было около сорока. Эта невысокая темноволосая женщина с традиционным каре, приветствовавшая меня одними глазами, показалась мне чрезмерно строгой. Впрочем, как я потом понял, не только мне: в ее присутствии все были напряжены. Девушки опасались даже разговаривать при ней, не то что шутить. Впрочем, вскоре Елене пришлось покинуть компанию, так как сработаться с коллективом ей не удалось. Первое время моей обязанностью был учет базы данных. Я занимался первичным обзвоном и приглашением кандидатов. Это

было скучно, и я попросил Марию взять меня с собой на собеседование, чтобы посмотреть, как она это делает, поучиться у нее. И вот мы оказались в переговорной комнате. Мария общалась с кандидатом на должность специалиста в Инвестиционный Департамент. Задав свои вопросы и записав их, она предложила мне тоже побеседовать с соискателем. Уже не помню сейчас, о чем именно я его спрашивал, но видимо преуспел, потому что после этого собеседования Мария предложила мне забрать у нее несколько вакансий и вести поиск самостоятельно.

Не прошло и месяца, как меня и Марию вызвала к себе в кабинет вице-президент по персоналу, та самая, с которой мы встречались в первый день. Марина Киселева – так ее звали – ждала нас в отдельном кабинете, который располагался рядом с нашим. Попав на аудиенцию, мы увидели еще одного руководителя. Это был молодой человек лет тридцати. Алексей Терняк, вице-президент Информационного Департамента. В его облике сочеталась строгость и расслабленность. Представительный имидж, аккуратная стрижка, открывающая высокий лоб, с одной стороны. И отсутствие пиджака и галстука, только светло-голубая рубашка с демократично расстегнутой верхней пуговицей, с другой. От него исходило ощущение некой закрытости.

– Руководством компании запланировано масштабирование.

Информационный Департамент играет ключевую роль в развитии, и на ближайший год его необходимо увеличить в пять раз, – ровным спокойным голосом негромко произнес Алексей, – и твоей основной задачей будет привлекать персонал в это подразделение.

Этот департамент занимался экономической разведкой: сбором информации, установлением неформальных связей с чиновниками, акционерами предприятий и иными лицами. И я стал его главным куратором в вопросах подбора и адаптации персонала. Он имел свою структуру и состоял из нескольких отделов: Коммуникационный Отдел, Отдел Закрытой Информации и Отдел Открытой Информации. Каждый из них имел свои

задачи.

– Кстати, поздравляю! – это уже в беседу вступила Марина, – твой испытательный срок сокращен досрочно, и тебе повышена зарплата. Также больше ты не помощник, а менеджер по подбору персонала.

Я не мог поверить в услышанное! Прошло меньше месяца, и мой испытательный срок уменьшен с трех месяцев, мне повысили зарплату и должность.

– Марина, спасибо! Я очень рад и не подведу.

– Давайте работать. Сегодня тебе нужно пообщаться с начальниками подразделений, познакомиться с ними, узнать подробнее, чем занимаются их отделы, выяснить потребность в персонале и договориться о взаимодействии, – как и положено образцовому руководителю, она была строга, собрана и нацелена на активное включение меня в новый пласт работы.

Практически сразу я приступил к новым задачам. Остаток дня использовал для знакомства с начальниками отделов. Мне было необходимо выявить потребности в персонале и составить портрет идеального кандидата.

Руководителем Коммуникационного Отдела была Наталья Дорова, обаятельная девушка лет тридцати. Мы общались около часа. Она подробно рассказала, чем они занимаются. Что каждую неделю у них проходят внутренние тренинги, где сотрудники учатся знакомству с людьми, установлению доверительного контакта и отработке возможных возражений.

– Наталья, могу я присутствовать на ваших тренингах? Хочу лучше понимать ваших ребят. Чтобы у меня был образец.

– Да нет проблем. Еще мы периодически организуем выезды всем отделом. Если хочешь, давай с нами.

– Очень хочу.

– Слушай, а ты не хочешь ко мне в отдел перейти? У нас ребята зарабатывают

хорошие проектные премии, – видимо, уловив во мне нужные способности, внезапно предложила она.

– Спасибо за предложение! Но воздержусь. Иначе подведу Машу. – Ладно, думай.

Мне понравилась Наталья. Она была старше и опытнее меня. Забегая вперед, расскажу, что потом я даже искал повод, чтобы заглянуть к ним в отдел. Мне всегда было приятно обсуждать с ней кандидатов. Когда получал от нее письма на корпоративную почту, то старался открывать их не сразу. Ловя приятные ощущения в груди. С ее парнями и девчонками тоже было легко и интересно, ведь они обладали способностью с первых минут расположить к себе. Я любил подбирать кадры в этот отдел... Даже так: с этим отделом мне нравилось работать больше всего.

Менеджеры Коммуникационного Отдела назывались «коммуникаторы».

Ребята занимались агентурной работой. Знакомились с сотрудниками интересующих предприятий при помощи различных легенд. В то время акции и доли находились в руках трудового коллектива. И именно коммуникаторы отвечали за договорную часть. За подготовку трудового коллектива к продаже акций и долей. За расшатывание ситуации внутри и подрыв доверия к руководству.

Суть их работы заключалась в установлении контактов с интересующими «РБ» людьми. Как коммуникаторы добывали информацию?

Например, необходимо было установить контакт с системным администратором одного из предприятий. Для этого как-то вечером девчонка-коммуникатор Лиза приехала к его дому и якобы случайно поцарапала его автомобиль. Хозяин авто вышел, и пока молодые люди ждали милицию, разговорились, обменялись телефонами. И через какое-то время в кафе, за чашкой кофе она смогла получить от него нужную информацию.

Или другой пример. Миша. Он имел своеобразный образ. Чаще всего действовал из роли простачка-выпивохи. Приезжал к интересующему предприятию, ждал окончания смены. Когда работяги выходили, Миша выбирал себе цель. Затем подходил к «объекту» и радостно сообщал, что у него сегодня родился сын. Что он счастлив и хочет выпить, но не с кем. Предлагал угостить. Так завязывалась знакомство. В момент трапезы он вбрасывал нужную информацию своему случайному собутыльнику, которая потом по сарафанному радио распространялась в коллективе.

С подбором коммуникаторов было проще всего. Мне хватало трех минут собеседования, чтобы понять подходит кандидат или нет.

За время работы я привлек около сорока человек в этот отдел. Там требовались молодые парни и девушки 23-30 лет приятной внешности, способные с помощью личного обаяния знакомиться с людьми и устанавливать отношения. Чаще всего такие кандидаты были с опытом работы в активных продажах, в области PR, журналистики.

Следующий отдел, который я посетил, был Отдел Открытой Информации. Он собирал информацию из баз данных, поисковых систем и СМИ, которые в последующем передавали коммуникаторам. А те в свою очередь, имея вводную информацию, разрабатывали сценарии знакомств.

Руководителя звали Александр, ему было лет 27, по складу характера это был глубокий интроверт.

– Александр, как удобнее на «ты» или на «вы»?

– Давай на «ты».

– Саш, расскажи, кто нужен сюда и что должен делать?

– Смотри. У нас монотонная рутинная работа. Целый день ребята занимаются тем, что составляют краткие аналитические справки (КАС). Заносят туда информацию по юридическим и физическим лицам. Находят информацию в

открытых и условно открытых источниках. Интернет, базы данных.

– Так, а какой опыт должен быть у успешных кандидатов?

– Тут главное внимательность. Возможно, операторы баз данных. Или начинающие аналитики. Лучше, чтобы ребята были по складу характера интровертами. Иначе им будет сложно выполнять такую рутинную работу.

– А какая структура отдела?

– Сейчас отдел состоит из двух проектных групп. Во главе каждой – свой руководитель. Плюс два менеджера. Нам необходимо увеличить отдел до 7-8 проектных групп.

Александр рассказал, что каждая проектная группа его отдела прикреплена к такой же группе Коммуникационного Отдела. «Поисковики», так называли Сашиных сотрудников, добывали первичную информацию коммуникаторам «для входа». Адреса, телефоны, списки сотрудников, упоминания в прессе и многое другое. А уже анализируя эту информацию, коммуникаторы разрабатывали свои легенды знакомства.

Если честно, то сюда подбирать сотрудников мне было скучно. Сюда в основном требовались интроверты, внимательные к деталям, способные выполнять рутинную работу. На собеседованиях было достаточно понять тип человека и уже от этого плясать, вычисляя подходит ли кандидат по другим параметрам.

У третьего подразделения, Отдела Закрытой Информации, стояли другие задачи. Он должен был находить контакты в гос. организациях и вытаскивать с их помощью нужную информацию: материалы налоговых инспекций, копии судебных и уголовных дел, регистрационные дела и прочие недоступные данные.

Главным здесь был Андрей, взрослый мужик старше сорока лет. Крупного телосложения с гладко выбритой головой. Его взгляд выдавал опыт работы в

госорганах. До работы в «РБ» он служил в ГРУ и уволился в звании полковника. Я немного терялся, общаясь с ним.

– Здравствуйте, Андрей.

– Привет. Давай на «ты». Задавай вопросы.

– Мне нужно составить портрет идеального кандидата. Можешь рассказать?

– А что рассказывать? Вот смотри, видишь парня? Его зовут Иван. Мне нужны такие, как он. Бери его и расспрашивай, – Андрей показал на высокого темноволосого парня. А затем обратился к нему:

– Вань, сделай паузу в работе. Иди в столовую, пообщайтесь. Попейте кофе.

В «РБ» был хороший социальный пакет. Безлимитная мобильная связь за счет компании, представительские расходы. Также имелась корпоративная столовая. В ней выдавались бесплатные обеды из трех блюд и чай, кофе, конфеты, мороженое в неограниченном количестве. Это не прошло бесследно для моей фигуры, и в течение полугода я прибавил 10 кг.

Мы пошли с Иваном в столовую. Я пытался выяснить у него, кто им нужен. И каким опытом должен обладать будущий сотрудник. Но так толком ничего не добился. Поэтому вернулся снова к Андрею.

– Андрей, сколько нужно человек? Какой опыт должен быть?

– Сейчас в отделе пять сотрудников. Нужно создать несколько групп. В каждой из них должно работать по четыре человека. В первую очередь мне нужны технари – те, кто занимается негласным съемом информации, прослушкой, детализацией мобильной связи, наблюдением. Искать людей сюда нужно аккуратно, чтобы не привлечь внимание органов.

– А где лучше искать этих людей? Откуда?

– В МВД этот отдел называется Управление «К». Смотри оттуда. – Хорошо. Буду думать.

– И еще должно быть несколько групп. Каждая из них будет заниматься установлением контактов в своих направлениях. В налоговых инспекциях, в БТИ, в регистрационной палате, в судах, в милиции и тому подобное. Ищи людей оттуда. Показывай мне. Буду помогать.

– Спасибо, Андрей. Думаю, что все найдем.

Выйдя из кабинета Андрея, я был в растерянности. Где ж, блин, мне брать всех этих людей? И как еще не привлечь внимание? В общем, было немного страшно, что не справлюсь. Но было очень интересно...

В основном сотрудники этого отдела были выходцами из спецслужб. Тут мне, молодому 22-летнему парню было сложнее. Банально не хватало жизненного опыта. Но мне пришлось вникать и разбираться по ходу. Каждое новое собеседование давало новую информацию о вакансии. Таким образом, постепенно понимание складывалось. Отбирая кадры в этот отдел, я оценивал уже не только личные качества, но и опыт работы, наличие деловых связей. На этих собеседованиях нужно было быть осторожным, чтобы не сболтнуть лишнего.

Иногда, чтобы не светить контору, мне даже приходилось выезжать в офисные центры и арендовать переговорные.

Кстати, в дальнейшем этот опыт помогал мне находить нестандартные решения при формировании команд. Например, однажды, в качестве эксперимента, создал группу продаж, в которую привлек бывших оперов. И мой расчет был верен: способность быстро налаживать контакт с людьми, вызывать доверие и умение работать в дисциплинарных рамках выгодно отличали сыскарей от других сотрудников.

Мария помогла мне подобрать тест на интеллект – краткий отборочный тест (КОТ) В.Н. Бузина. За 12 минут кандидаты должны были правильно ответить на максимальное количество вопросов. Тест предусматривал диагностику следующих аспектов интеллекта: способность обобщения и анализа

материала; гибкость мышления; инертность мышления, переключаемость; эмоциональные компоненты мышления, отвлекаемость; скорость и точность восприятия; распределение и концентрация внимания; употребление языка, грамотность; выбор оптимальной стратегии, ориентировка; пространственное воображение.

Кстати, как позже показал опыт, прямой взаимосвязи между показателями теста и результатами работы кандидатов не было. Иногда кандидат с низкими показателями оказывался эффективным в работе, бывало и наоборот. Но начальникам было приятно, что к ним в отделы проводится тестовый отбор, а мне было не сложно это делать.

Дополнительно для коммуникаторов я проводил психологический тест «Несуществующее животное», который позволял выявить скрытые личностные качества. Чаще всего люди, определяемые тестом как энергичные, демонстративные и творческие личности, как раз и выходили успешными кандидатами для этого отдела.

Люди по-разному реагировали на необходимость пройти тестирование. Кандидаты в Коммуникационный Отдел и Отдел Открытой Информации откликались с готовностью и энтузиазмом. Тогда как претенденты в Отдел Закрытой Информации, услышав такое условие, могли попрощаться и уйти. Это была работа HR-менеджера, но достаточно сложная и в нестандартных условиях. Часто, когда у вакансии не было четких критериев, мне помогала интуиция. Знаю, что у меня был лучший результат по работе с этим Департаментом: не у всех получалось почувствовать специфику. В целом мне была в кайф эта должность. Постоянно знакомишься с людьми, получаешь информацию, учишься

понимать людей. Классное ощущение, когда кандидата утверждают. Приятно было видеть людей, для которых «вход» открыл я.

Помню, однажды на собеседование пришла симпатичная девушка. Софья

очень хотела работать у нас. Ее знакомые, сотрудники нашей компании, просили меня помочь в трудоустройстве. Я стал размышлять, какой бы фронт работы мог ей подойти. Образование у нее было финансовое, но вот опыт работы был своеобразным – несколько лет работы в стриптиз-баре. Сначала танцовщицей, а потом администратором.

Я решил попробовать ее на вакансии Коммуникационного Отдела. Провел положенные тестирования. Результаты теста на интеллект, увы, оказались совсем невысокими. Подумав, что, возможно, их заинтересует ее привлекательная внешность, например, ребята смогут использовать ее для установления контактов, я представил девушку Макс, заместителю Натальи. Но тот сказал, что если бы она молчала, то произвела бы гораздо лучшее впечатление. Никто из руководителей проектных групп тоже не захотел взять ее на работу, но напрямую не отказывали. Один рекомендовал показать другому, другой – третьему и так далее. Я уже решил попрощаться с кандидаткой и провожал к выходу, как увидел Андрея, идущего по коридору к нам на встречу. Он был в хорошем настроении.

– Привет! А кто это с тобой? Опять ты все самое лучшее приводишь коммуникаторам?

– Привет, Андрей! Хотел тебе предложить, вот идем в переговорную. Думал разместить кандидата там и пригласить тебя.

– Можешь оставить ее мне. Я сам проведу. – Хорошо. Сообщите потом результат.

Минут через двадцать Андрей позвонил мне:

– Слушай, на работу в поля я не пущу ее. Но у нее вроде образование финансовое? Пусть сидит у нас в кабинете, глаз радует. Будет внутреннюю бухгалтерию вести, заявки собирать.

– Нет проблем, Андрей. Подпишите акт приема кандидатов.

Так бывшая стриптизерша стала сотрудником самого закрытого отдела

Информационного Департамента, а я накопил бонусы на премию. При утверждении выхода кандидатов на работу, начальники отделов подписывали акты приема, на основании которых в конце квартала мне выписывали от одного до трех окладов.

Подбирая сотрудников в Отдел Закрытой Информации, я научился различать сотрудников разных силовых структур. Бывшие сотрудники ФСБ были приветливыми и коммуникабельными. Охотно отвечали на вопросы, с ними было приятно общаться. Сотрудники МВД отличались закрытостью. В каждом вопросе как будто бы видели подвох. А сотрудники налоговой полиции – чаще всего прямыми в общении и даже казались простоватыми. В тот момент налоговая полиция еще существовала. Но через несколько лет была расформирована.

Очень хорошо запомнился один кандидат – бывший сотрудник технического отдела ФСБ. Его звали Виктор Лебедь. Подполковник в отставке. Это был грузный мужчина, на вид весом более 130 кг, возрастом около 45 лет. Он много улыбался и шутил, с энтузиазмом прошел тестирование и показал высокие показатели.

На мой вопрос подробнее рассказать о прежней работе, он попросил пригласить начальника отдела, сказав, что тот его лучше поймет. Я позвал Андрея и оставил их в переговорной. Через час Андрей отзвонился мне и сказал, что это – лучший кандидат, и что он сразу предложил ему возглавить техническую группу.

Виктор действительно хорошо вписался в структуру Отдела Закрытой Информации, и меньше чем через месяц я подбирал сотрудников уже в его группу. Мне нравилось заходить к нему в кабинет. Мы периодически беседовали. Мне льстило, что взрослый мужик, имеющий большой жизненный и профессиональный опыт, уделял мне время.

У меня было много работы. Обычно я уходил домой из офиса не раньше девяти вечера, проводя по 10-12 собеседований в день. Мне было очень

интересно. Общаясь с новыми людьми, учился на практике понимать людей, устанавливая контакт, раскрывая человека в беседе. Но все равно не успевал закрывать все вакансии, так как требовалось все больше и больше народу. Тогда я передал набор коммуникаторов на подряд в рекрутинговое агентство «Визави Консалт». Мы хорошо сработались с менеджером агентства – с Ольгой. Ей удалось четко понять типаж успешного кандидата.

Я сдружился с Коммуникационным Отделом и периодически вместе с ними ездил на выезды в пейнтбол или дома отдыха, кататься на лошадях или прыгать с парашютом. Это были молодые активные ребята, постоянно придумывающие развлечения.

Спустя несколько месяцев вице-президент Информационного Департамента понизил Наталью в должности до руководителя проектной группы, вместо нее начальником отдела назначили Максима. Этот полный высокий обаятельный блондин с голубыми глазами был не только официальным, но и неформальным лидером отдела. Душой компании. Вокруг него всегда собиралась тусовка. Мне было жаль, что сменился заказчик. Наталья мне нравилась, и общаться с ней было приятно. Но с Максом мы также быстро нашли общий язык.

Видя мою дружбу со «шпионами», моя начальница Мария предупреждала меня, чтобы я был аккуратнее:

– Соблюдай дистанцию, общаясь с коммуникаторами. У них работа такая – нравиться людям и втираться в доверие...

Агентурная работа

Подбором «шпионов» я занимался полтора года. Но в какой-то момент у руководства моего Департамента возникли разногласия с собственниками. Вице-президент по HR вынуждена была уйти, а на ее место взяли нового

человека. Предстояла реструктуризация и возможная чистка кадров.

В тот момент один из руководителей «разведки» предложил мне перейти на работу к ним. С его стороны это был экспериментальный шаг, так как отдел состоял в основном из бывших силовиков, а я был молодым 23-летним рекрутером. Так я стал сотрудником Отдела Закрытой Информации, которым руководил отставной полковник ГРУ.

Как я уже рассказывал, наш отдел состоял из нескольких групп. Каждая вела свои направления. Одни отвечали за взаимодействие с судами, правоохранительными органами, другие – за работу с реестродержателями, земельным комитетом, третьи – за сотрудничество с иными частными и государственными органами, владеющими информацией.

Группа, в которой оказался я, занималась разработкой налоговых инспекций и БТИ. Начальником был бывший следователь. Еще один сотрудник – бывший налоговый полицейский, которого когда-то я привлек к работе.

У нас была электронная база, в которую поступали заказы на информацию: на архивные дела налоговых инспекций, бухгалтерские балансы, планы БТИ различных предприятий. Налоговые дела содержали устав предприятий, сведения об учредителях с паспортными данными, информацию обо всех регистрационных изменениях. Благодаря этой информации выявлялись «дыры», нарушения прав прежних учредителей. Часто бывало, что подписи в протоколах собраний, договорах о покупке долей и иных документах оказывались сфальсифицированы. Все это давало возможность скупщикам договариваться с обиженными лицами о представлении их интересов, а также создавать рычаги давления на владельцев предприятий. Совместно с юридическим отделом разрабатывалась стратегия. Бухгалтерский баланс позволял увидеть состояние дел на предприятии. А планы БТИ помогали произвести оценку недвижимости, а также разработать стратегию «входа», то есть перехват физического контроля над предприятием.

Это была недоступная для третьих лиц информация, поэтому для ее

получения требовалось наличие неформальных агентских связей. В день в базу поступало около 10-15 заказов. Они распределялись между специалистами группы. На внутреннем языке агенты назывались «операторы».

Каждый тип информации имел свой внутренний прайс. Например, копии архивных дел оценивались в 150\$ за подъем информации + 1.5\$ за один лист. Учитывая, что предприятия были большие и старые, архивное дело могло содержать несколько тысяч листов. Копии бухгалтерского баланса стоили 150\$. А планы БТИ 300\$.

Иногда требовались ускорения официальных процедур, и это также оплачивалось. Бывало, что требовались заказные налоговые проверки, а также ослабление проходящих проверок. Тут условия в каждом случае были индивидуальны. Вначале мне было сложно. Ну, совсем сложно. Как находить операторов? Как с ними договариваться об откатах? Как страховаться от того, чтобы не приняла полиция? Я – молодой парень. Жизненный опыт ограничивался работой в Макдональдсе и подбором персонала.

Помню, поначалу, руководитель просто заставлял меня знакомиться с людьми на улицах, брать контакты. Для практики.

Также мне передали имеющегося оператора, чтобы я взаимодействовал с ним и быстрее разобрался в специфике работы. Этим оператором был действующий налоговый полицейский Андрей. В каких-то инспекциях он имел связи, а по каким-то договаривался со своим руководством, чтобы ему подписывали запросы на «подъем» архивных дел. Основная его работа была в полиции, а взаимодействие с нами происходило по остаточному принципу, поэтому сроки предоставления информации были длинные.

Но пришла пора привлекать новых операторов. Помню, как приезжал к налоговым инспекциям, дожидался окончания рабочего дня и пытался

знакомиться с выходящими девушками-инспекторами. Но ничего толком не получалось.

Во-первых, потому что мой опыт общения с девушками на тот момент был не очень большой. Мне не хватало идей даже для завязки разговора. В обычной жизни, я, конечно, периодически знакомился с ними, но выстраивать правильную линию поведения еще не мог. Потому что самые длинные отношения на тот момент у меня просуществовали всего недели две.

А во-вторых, мне такой подход казался неестественным. Все потому, что была конкретная цель познакомиться. Потому что я должен был это сделать. Слово «должен», отсутствие свободы и рамки сковывали меня. В неформальной обстановке без директивы познакомиться было гораздо проще.

И тогда я придумал, как сделать эту работу! Меня осенило. Ведь налоговые инспектора когда-то увольняются и ищут работу. Опыт в подборе персонала у меня есть, и это можно использовать. Тогда я разместил вакансии бухгалтеров и аудиторов. Основным условием указывал опыт работы в налоговых инспекциях. Я понял, что новое место могут искать как действующие инспектора, так и бывшие. Но даже бывшие имели контакты на прежнем месте работы.

Передо мной встал следующий вопрос: а где проводить собеседования? Расходы на почасовые переговорные не предусматривались, но я понимал, что для собеседований требовались цивильные места. Посоветовался с начальником, и он предложил мне использовать фойе пятизвездочных гостиниц. Это и бесплатный пафос, и удобное место для переговоров.

Я ринулся в бой. Отбирая резюме кандидатов, планировал по 3-4 встречи в одном месте с разницей в час. Начал учиться вербовать. Сначала задавал типовые вопросы по обычному сценарию. В процессе аккуратно выяснял, остались ли связи. Затем узнавал уровень дохода, на который претендует кандидат. Готов ли он к неполному графику. Затем сопоставлял эти факторы и,

если видел возможный потенциал, то продолжал прощупывать почву.

Я искал в человеке «место силы». И видел, в какие моменты он включался. Чувствовал энергию, когда он увлеченно отвечал на вопросы. В такие моменты я старался поддержать, задавая уточняющие вопросы. Это позволяло мне понять его мотивацию. Дальше уже можно было строить беседу в этом ключе. И даже если я понимал, что он нам не подходит, то все равно получал больше информации о его работе.

В дальнейшем это помогало мне лучше строить беседу с новыми людьми.

Кадровая легенда позволяла оценить степень финансовой мотивации человека и его отношение к переработкам. Для нашей специфики подходили те, кто проще относились к выходу за временные рамки. Это означало, что за финансовое вознаграждение они готовы трудиться больше, а значит, в теории, смогут взаимодействовать со мной в нерабочее время.

Аккуратно выяснял уровень финансовой мотивации. Когда, отвечая на вопрос по переработкам, человек мог ответить, что это возможно, если есть вознаграждение, я мог предложить пофантазировать на тему. Узнавал, сколько бы кандидат хотел зарабатывать. И сопоставлял его ответ с выделенным мне бюджетом. Если я видел, что его ожидания и мои возможности совпадают, спрашивал, готов ли к работе по совместительству. За эту же сумму.

Если человек не закрывался, то можно было вести разговор дальше. Я рассказывал, что мы – аудиторская фирма, и нам требуется помощь при прохождении проверок налоговыми инспекциями. Примерно в таком тоне: «Нам периодически нужны консультации при налоговых проверках. А иногда – наличие связей, чтобы проверки были безболезненны. Можете ли вы в этом помочь?» Уточнял, есть ли контакты в налоговых. В каких. Где личные контакты, а где – опосредованные. После этого вновь смотрел на реакцию кандидата, и если возражений не возникало, то заканчивал разговор и

договаривался о созвоне через несколько дней.

Научился я этому не сразу. Косяков было много. Но когда получилось в первый раз установить контакт, дальше стало проще.

Моим первым оператором была 27-летняя Ольга, выпускница налоговой академии. В прошлом – сотрудница отдела камеральных проверок. А на тот момент безработная женщина, в одиночку воспитывающая ребенка. Неброско одетая, невысокая, худенькая, с собранными в хвост волосами. У нее был перерыв в стаже из-за декрета, поэтому найти место ей было не просто. Мне же это было на руку. Ольга ухватилась за возможность зарабатывать и при этом быть рядом с сыном.

Она оказалась энергичным оператором и спустя немного времени приносила мне по 3-5 регистрационных дел в неделю. Стала использовать связи в инспекции, связи с места учебы, а также связи своих знакомых. Мы подружились с ней и сотрудничали несколько лет. Я даже был у нее на свадьбе.

Со временем я вошел во вкус. Бывали ситуации, когда мне кровь из носу требовалось достать информацию, а связей в конкретной инспекции не было.

Тогда я придумал новую схему вербовки, и часто она работала.

Я заказывал в налоговой официальную информацию. Выписку ЕГРЮЛ. Ее без проблем предоставляли третьим лицам. Нужно написать запрос, оплатить пятьсот рублей в Сбербанке, и через пять дней выписка была готова. Хотя на самом деле, это просто распечатка из базы, которая делается одним нажатием кнопки компьютера. Я стал просить сделать выписку срочно. За коробку конфет, бутылку вина или просто за 500 рублей. Если инспектор на это шел, появлялась хорошая зацепка. Когда человек принимает неформальный подарок или даже несущественную сумму, то протягивается мостик. Дальше можно просить о новой услуге, потому что первичное доверие уже возникло. Примерно 8 из 10 специалистов, получив вознаграждение за небольшую

услугу, готовы продолжать взаимодействие дальше.

Вскоре я понял, что наша деятельность – широкое поле для левых подработок. Стал приглядываться, как с этим обстоят дела. И понял, что руководство смотрит на это сквозь пальцы. Оно все понимало, но не видело смысла с этим активно бороться, чтобы не снижать производительность. В свою очередь сотрудники нашего отдела, имеющие возможность подработать, пахали по полной программе. По сути, это было такое негласное правило: мы – закрываем глаза, а вы – активно трудитесь. Периодически нас встряхивали, чтобы не борзели, заявляя о проверке. Но чаще всего это была бутафория.

Поэтому в какой-то момент я тоже стал левачить. У меня появились свободные деньги, благодаря чему за полгода я смог купить себе первую иномарку – пятилетний Ниссан. Стал периодически ужинать в ресторанах.

Моя работа не только требовала от меня неординарного подхода, но и приводила к нестандартным последствиям. На одно из «собеседований» по кадровой легенде приехала девушка Ира из юридического отдела налоговой инспекции под номером 22. Наша встреча проходила в гостинице Radisson Slavyanskaya недалеко от Киевского вокзала. Именно там, в уютном фойе со столиками, я обычно и проводил свои «оперативные мероприятия».

Представился как обычно – менеджером по персоналу. В процессе беседы прощупывал почву. Готова ли к работе по совместительству? Имеются ли рабочие связи? Как относится к «неформальному решению вопросов»?

Она оказалась деловой. С хорошей хваткой. Мы быстро перешли к делу, она обрисовала перечень вопросов, которые может решить. На тот момент эта встреча была одной из самых результативных.

Мы закончили, и я уехал в офис. А через два часа неожиданно мне позвонила. Слово за слово, и мы решили встретиться в кафе вечером. Она пришла с подругой. Это было кафе кавказской кухни. Сначала заказали еду и вино. Затем стали танцевать втроем. Быстро поняли, что подруга лишняя, и Ира

отправила ее домой. Официант принес счет, она показала удостоверение и потребовала скидку. Нам сделали скидку 15%. И снова мне понравилась ее хватка. После кафе Ирина пригласила к себе домой, и вечер продолжился. Утром она заварила кофе.

– Слушай, ты боевая. Ты всегда так знакомишься?

– Нет. У меня вообще есть молодой человек. Мы планируем пожениться. Он сейчас в Питере.

– Часто изменяешь ему?

– Нет, я не знаю, почему так получилось. Меня потянуло к тебе.

– Лен, мне не нужны сейчас отношения. Давай договоримся, что никто никому ничего не должен?

– Мне ничего и не надо. Мы будем работать с тобой и иногда проводить вместе время.

– Хорошо.

Такой вот оказался мой новый агент. Периодически мы встали встречаться. Ира предоставляла мне копии регистрационных и юридических дел, а также бухгалтерских балансов по предприятиям, которые были в разработке у нашей организации. С ней же было несколько комичных ситуаций. Однажды мы встретились в машине. Лена принесла копию балансов, я рассчитался. Затем мы переместились на заднее сиденье. Был поздний вечер. В разгаре процесса к авто подъехал автомобиль ППС. Оттуда вышли два милиционера, постучали в окно и попросили выйти из машины. Наспех накинув одежду, мы вышли.

– Предоставьте ваши документы.

Моя спутница показала удостоверение налоговой инспекции. А у меня в тот момент была корочка «Комиссии по борьбе с коррупцией».

Осмотрев документы, менты не удержались от шуток:

– Вот вы значит налоговый инспектор? А вот вы сотрудник антикоррупционной комиссии?

– Ну... да. Сами же видите.

– Вижу, вижу... Вы, получается, наказываете сейчас налогового инспектора за взятку?

– Ну так... Поймал с поличным. Наказывал вот, пока вы не приехали. Все рассмеялись.

– Ладно, вы поаккуратней будьте!

– Удачи!

Меня устраивали наши деловые и интимные отношения. Но без привязанностей. И когда я в один вечер услышал, что Ира в разговоре с подругой называет меня «любимым», то решил, что пора сваливать. Выйдя покурить на балкон, я позвонил своему начальнику и другу Кириллу. Он был руководителем нашей группы, бывший следователь.

– Кирюх, привет!

– Да, привет! Что так поздно?

– Помощь твоя нужна. Позвони мне через 30 минут и вызови на работу. Я буду сопротивляться для вида, но ты настаивай.

– Ты не один сейчас, что ли?

– Ну, типа да. Выручай!

– Ладно, будешь должен. Жди.

В тот момент я переживал из-за разрыва с прежней девушкой, и привязанность Иры была некстати. А она начала залипать, что могло обернуться проблемами не только в личном плане, но и в деловом. Кирилл сработал, как надо, и в тот вечер я быстро ретировался.

В будущем мы с Леной продолжали периодически проводить вместе время, но реже. А потом я познакомился с будущей женой Катей, и эти встречи прекратились совсем. Она была хорошим агентом. Знаю, что спустя несколько лет, она стала начальником налоговой инспекции. А затем перешла в управление ФНС по Москве на Большой Тульской.

Из налоговой в Стамбул. Через ЗАГС

Май, 2003 год. Я приехал к знакомому в налоговую, чтобы забрать материалы и оплатить его услуги. Антон подготовил копию архивного дела по фирме, находящейся на территории этой налоговой около метро Новослободская.

Был вечер пятницы. Обычно по пятницам в этой налоговой была коллективная пьянка. Начиная от охранников, заканчивая начальниками отделов – все бухали.

Мой товарищ начинал там работать охранником, но вскоре вырос. Сначала стал инспектором отдела по работе с физическими лицами, а потом перешел в отдел камеральных проверок. Он был душой компании, и собирались все в его кабинете на втором этаже.

А в девять часов меня ждали друзья на Манежной площади. Мы встретились, взяли по пиву и пошли к фонтанам. К тому моменту я был в приподнятом настроении, и еще одна бутылка пива подталкивала к поиску приключений. Метрах в десяти от нас стояли две девушки. Блондинка и брюнетка.

Я решил подойти. Сначала они нас отшили, но затем все же дали шанс, спросили, какие у нас планы. Слово за слово - договорились встретиться позже в клубе «Флегматичная собака» на Манежке. Одну из девушек звали Катя...

Май, 2004 год.

– Согласен ли жених взять в жены невесту Екатерину?

– Согласен.

Прошел год с момента нашей встречи на Манежке. За это время мы научились жить вместе. Мне было 23, Кате 24. Мои отношения раньше не продолжались более месяца.

Катя была старше, опытнее и самостоятельнее меня. Мне пришлось быстро взрослеть. Сначала было сложно. Она прогибала меня. Мне приходилось учиться защищать свои границы. Она могла после работы поехать тусоваться в ночной клуб. Не отвечать на телефон.

Сначала я по неопытности терпел это. Приезжал забирать ее. Но как-то раз собрал свои вещи и ушел. Катя несколько дней звонила и просила вернуться.

Я полностью обеспечивал наш быт. Жилье, питание, отдых.

Зарплата Кати уходила на ее личные нужды. Смог заработать и купить ей машину. Сделать права. Обучить вождению. Насыщенный был год.

И вот мы в царицынском Загсе на Кантемировской улице. Специально подгадали, чтобы день нашей свадьбы пришелся на дату знакомства.

Через неделю мы планировали уехать в свадебное путешествие. Это был мой первый выезд за границу. Но Катю не отпустили на работе. Она вернулась домой в слезах:

– Малыш, собирай наши вещи.

– Зачем? Что ты хочешь?

Поехали в аэропорт. Улетим первым рейсом куда-нибудь на выходные. На работу выйдешь во вторник. А в понедельник скажешь – болела.

Я не знал, как мы улетим и куда. Но был уверен, что решу этот вопрос.

Приехав в аэропорт, посмотрел расписание рейсов. Через час был вылет в Стамбул. Летел чартер. Билетов в кассе не было. Но мне посоветовали

подойти к турку – представителю туроператора. Это был шопинг-тур. Найдя турка, я сказал, что мы хотим сегодня улететь и попросил помочь. Все получилось.

И вот мы сидим в самолете. Он был похож на маршрутное такси. Маленький, шумный, дребезжащий. Еще было ощущение, что он словно бабочка машет крыльями. Кате было страшно, она звонила своему отцу авиадиспетчеру, чтобы тот успокоил.

Прилетев в Стамбул, мы поймали такси. По дороге в гостиницу я на ломаном английском объяснил водителю, что мы хотим загорать и купаться. Тот удивился. Сказал, что в Стамбуле море грязное и купаться нельзя. Нужно лететь в Анталию. Мы развернулись обратно в аэропорт.

Четыре часа и Анталия. Я понял, что турецкие таксисты народ прошаренный, и по той же схеме нашел водителя в аэропорту, он помог нам с жильем. Дал контакты агента по авиабилетам, который должен был нам достать билеты на обратный рейс.

Мы хорошо провели эти два дня в Анталии. Взяли в аренду скутер. Объездили окрестности, сделав эти дни максимально насыщенными.

Это было мое первое свадебное путешествие и первый выезд за границу.

Суэта вокруг реестра

2006 год. После увольнения из «РБ» места новой работы я обычно искал у своих заказчиков. Несмотря на то, что сам когда-то подбирал персонал через специализированные сайты, никогда не использовал этот метод. Один из таких заказчиков был руководителем подразделения крупной строительной компании, занимался М&А (сфера деятельности слияния и поглощения, – примеч. ред.). Он периодически заказывал у меня различную информацию. Однажды я предложил ему взять меня на работу. Он согласился и пригласил

меня в руководители проектной группы. В мои задачи по-прежнему входило налаживание контактов, получение информации и создание различных схем по входу в ситуации. Компания осуществляла массовую застройку и для расширения деятельности ей требовалось приобретение новых земельных участков.

Свободной земли в Москве не было. Поэтому нашей задачей был поиск предприятий для покупки, переговоры с собственниками и подбор возможных условий для приобретения.

Как-то после выходных я зашел поздороваться в кабинет к шефу.

–Привет, Дим!

–Привет, Олег! Как прошли выходные? Есть вопрос, кстати. Нужен реестр акционеров автокомбината ... Срочно! Достанешь?

–Нормально выходные. Машину собираюсь жене поменять, немного не хватает. Можешь одолжить тысяч пять? По поводу реестра отвечу через пару часов.

–Сейчас не одолжу. Делаем ремонт в квартире, все уходит туда. По списку акционеров понял тебя. Жду инфо!

Я понимал, что в планы руководства входило приобретение автокомбината для последующей застройки на его территории офисного комплекса. И для того, чтобы сбить рыночную цену, требовалось «раскачать» ситуацию внутри.

И именно доступ к информации из Реестра акционеров позволил бы разработать тактический план по такой работе.

Возможно не все в курсе, что такое Реестр акционеров и с какой целью им интересуются рейдеры. Немного скучной теории, но она необходима для дальнейшего понимания вопроса.

Акционерное общество (АО), это бизнес или компания, чей капитал разделен на доли. Доля выражена ценной бумагой – чаще всего акцией.

Участники акционерного общества, то есть акционеры – это обладатели этих самых акций. Они могут быть юридическими лицами или физическими. А реестр акционеров – это информационная база, в которой есть сведения о каждом владельце акции конкретной компании. В нем содержатся ФИО инвестора и количество его акций, дата приобретения акции и реквизиты брокера-посредника, биржа, через которую приобрели бумаги, реквизиты для выплаты дивидендов, прописка или юридический адрес владельца и многое другое.

Получив информацию о распределении акционерного капитала, рейдер может использовать массу инструментов. Если после анализа собранной информации о компании-мишени, выясняется, что ее капитал распылен среди множества акционеров, и нет ни одного, владеющего сколько-нибудь значимым пакетом, и при этом активы компании недооценены, а акции не имеют рыночной оценки, то, вероятнее всего, будет принято решение провести скупку акций.

Основная задача агрессоров – не заполучить большинство акций, а провести смену управления компании. Именно органы управления имеют право распоряжаться имуществом компании. Поэтому скупка сопровождается следующими приемами:

- создание конфликта между акционерами;
- вытеснение мелких акционеров;
- блокирование пакета акций;
- внесение в устав «правильных» формулировок;
- манипуляции с реестром акционеров;
- «смена» номинальных акционеров и органов управления.

Другими словами, доступ к Реестру акционеров позволяет рейдерам разработать план захвата компании. Поэтому такая информация является

строго конфиденциальной.

Документ хранится и ведется в реестродержателе. Реестродержатель – это участник рынка ценных бумаг. Рейдеры находят левые «контакты» в реестродержателях, которые за вознаграждение сливают информацию. Основная задача – найти человека, который имеет доступ к информации, и установить с ним неформальные отношения. Как вы уже поняли, именно этим и занимались и «РБ», и мой нынешний отдел.

Выйдя от Димы, я стал думать, как мне достать этот реестр. Для начала я посмотрел в отчете ФКЦБ, как называется реестродержатель. Выяснив название, понял, что там связей нет. Решил позвонить посреднику и узнать, сможет ли он помочь мне.

Андрей был ушлым парнем. Кто-то называл его мошенником, кто-то хвалил. У меня с ним была пара дел, но не все прошло гладко.

– Андрюх, привет! У тебя есть концы в реестродержателе ОАО «Контакт Регистратор»? Нужен реестр акционеров.

– Привет! Вроде были. Дай немного времени, и я скажу. Скинь пока смской название эмитента, номер ФКЦБ и ИНН.

Я скинул требуемую информацию, и через час Андрей перезвонил. Сообщил, что готов был выполнить работу за 15000\$ по полной предоплате, срок – два дня. Я назвал шефу условия. Его устроило.

Вечером мы встретились с Андреем в кафе, и я передал ему деньги. Тот пообещал, что в среду передаст мне флешку с информацией.

Я был уверен, что проблем не возникнет.

Сомнения закрались вечером следующего дня, когда позвонил узнать, все ли в порядке и услышал, что завтра у него много дел и встретиться не выйдет.

Утром в среду абонент стал недоступен.

Я не мог признаться шефу, что возникли проблемы. У меня была в тот момент хорошая зарплата, интересная работа. Не хотел рисковать этим и выглядеть идиотом. За деньги было стрёмно, конечно. Но не столько за них.

Мне было очень стыдно. У нас с Димой не было жесткой иерархии. Я говорил, что он был моим заказчиком раньше. У нас были общие цели. Мне было в кайф работать у него. Моя ценность была в наличии связей, и я сам определял свой график. Мог работать ночью, если нужно. Для меня были важны отношения с Димой и другими ребятами. Как я мог подставить? Мне пришлось бы через себя переступить. А как бы ребятам в глаза смотрел? Меня перестали бы воспринимать всерьез. Ну, нафиг. И я просто стал решать проблему.

Стал думать и искать запасные ходы. Вспомнил про одного товарища. Мы вместе занимались карате. Он был предприниматель, владел сетью из нескольких обменников и не так давно получил лицензию брокера ФКЦБ. У него были хорошие связи в этой нише. Я созвонился с Ромой, запросил его о возможностях и также дал реквизиты.

Утром следующего дня Рома ответил, что может помочь. Реестр акционеров будет стоить 5 000\$ (это было в три раза дешевле, чем у Андрея), передать его он сможет завтра. Если на словах подтверждаю, то он сделает, а я оплачу по факту. С Ромой у нас были общие дела, без сбоев, поэтому был лимит доверия.

Позже объявился и Андрей. Сказал, что человек, который пообещал решить вопрос, тянет время и ничего конкретного не говорит. Тогда я позвонил Роме и подтвердил, чтобы он доставал список акционеров. Оставалось забрать деньги у Андрея.

Как я и предполагал, он сослался на исполнителя. Что всю сумму передал ему и поэтому не может вернуть. Поняв, что решить вопрос будет непросто, я

стал думать. Понимал, что сейчас ребята будут тянуть время, придумывая разные предлоги. Лимит времени был только до завтрашнего дня. И я готов был хоть караулить у дома посредника. Но нашел вариант лучше.

В то время я получал второе высшее образование. У меня были хорошие отношения с одним из однокурсников. Его звали Денис. Бывший военный. Старше меня на десять лет. Он был учредителем ЧОП. Позвонив ему, договорился о встрече.

Приехав к нему в офис, я рассказал ситуацию и попросил помочь. – Слушай, 90-е уже прошли, чем я могу помочь тебе?

– Но ведь у тебя есть крепкие ребята, Денис?

– И что ты хочешь? Я не хочу, чтобы ребята попали под 163-ю (вымогательство, – примеч. ред.)

– Смотри. Мне нужно, чтобы два человека завтра меня сопровождали весь день. Я скажу, что мое руководство решило вмешаться в ситуацию и поручило службе безопасности решить вопрос.

– Ок. Но я тебя предупредил, никто силу применять не будет.

– Дэн, я уже понял. Дай просто ребят повнушительней. И сообразительных, чтобы в случае чего, могли подтвердить легенду.

– Хорошо. С тебя 300\$.

Утром в пятницу я встретился с ребятами Дениса. Мне нужно было засветить их перед Андреем.

Андрей пытался соскочить со встречи, но я настоял.

Мы встретились в кафе. Ребята хорошо играли свои роль. Сели за соседний с нами стол и постоянно сверлили Андрея глазами. Несколько раз демонстративно сделали его фото.

– Зачем ты их притащил? Неужели по-другому нельзя?

– Андрюх, я тут ни при чем. Реестр нужен срочно, руководство на изжоге. До вечера либо реестр, либо возврат.

– Слушай, ну что я могу сделать? Я передал заказ и деньги человеку. Он сам посредник. Трахает мне мозг. Говорит, что ему тоже.

– Звони ему, договаривайся о встрече. Поехали вместе пообщаемся. С меня все равно наше СБ сегодня не слезет.

– Черт с тобой. Ща.

Андрей вышел из кафе позвонить и вернулся минут через десять:

– Поехали. Я договорился, он ждет.

Всей компанией мы поехали на встречу к Мише. Так звали знакомого Андрея.

Тот сообщил, что его человек не выходит на связь уже несколько дней.

Абонент не доступен.

Заодно он сказал, что за пятерку, которую ему заплатил Андрей, он не хочет иметь геморрой и предложил вернуть деньги.

Я не стал спрашивать с Андрея за слова. О том, что он заявлял, что все пятнадцать отдал исполнителю. Сделал вид, что звоню начальнику СБ. Что типа у нас все в порядке и в понедельник утром деньги принесу. Андрею дал срок до завтра. Этой же ночью он приехал ко мне домой с деньгами. Отдал все.

Рома в тот день мне звонил раз десять. Хотел встретиться отдать список и получить деньги. Он рассчитался своими и очень переживал. А я тянул время. Потому, что на тот момент не был готов к встрече. В итоге я позвонил ему вечером и договорился встретиться на следующий день. С Ромой прошло без сбоев. Он передал мне флешку и получил свои деньги. У меня осталась сдача десятка. Чуть меньше. Чтобы быть точным 9 700\$. Был соблазн оставить ее себе. Но в итоге я сделал по-другому.

В понедельник, зайдя к шефу, я передал ему конверт и флешку.

– Дим, вот реестр автокомбината. Извини, что затянул немного. Были небольшие накладки. Вот в конверте пятерка. Удалось сэкономить.

– О, прикольно! Давай их раскидаем между парнями.

В нашей команде был основной костяк шесть человек. Деньги разделили между нами. Все были довольны. Особенно я. Ведь я нашел недостающие деньги для замены машины жене.

«Хорошо, что эта история закончилась. И хреново, когда в ситуации много посредников», – подумал я, выходя из кабинета руководителя. К слову, история побудила меня и к другим выводам. Если решение ситуации затягивается, то нужно додавливать. Стоит отпустить на самотек, и замучаешься возвращать деньги. Отдавать деньги никто не любит. Обычно человек их уже давно потратил в уме. А порой не только в уме.

В сложных ситуациях нужны нестандартные решения – это всегда будет конкурентным преимуществом. К стандартным готовы все, поэтому для них всегда есть ответные заготовки.

Общаясь с людьми, нужно понимать, кто и чем может быть полезен. Иногда полезные связи находятся в самых неожиданных местах.

А еще нужно не жадничать и делиться. Создаваемая репутация обязательно окупится. С этой командой мы работали еще несколько лет. Переходили на работу в новые компании вместе. С кем-то из них дружим до сих пор.

Девочка и залп «Авроры»

2007 год. Я был востребован. Работа радовала, финансы росли. Спорт был плотно встроен в мою жизнь. В целом, можно сказать, что я доволен и счастлив.

Однажды мы с коллегами решили устроить мальчишник – предстояла свадьба коллеги. Пришла идея арендовать микроавтобус и поехать в Тульскую сауну. Зачем именно в Тульскую сауну ехать из Москвы? Уже не помню. Но в тот момент нам это показалось весело. Женился Слава, помощник нашего шефа.

По дороге мне на телефон приходит сообщение от Маргариты. Моя давнишняя подруга, которая периодически помогала с решением вопросов в 46-й налоговой. Эта налоговая занималась всеми регистрационными действиями юридических лиц. Регистрировала новые юрлица, а также все изменения в учредительных документах юр лиц и ликвидацию юрлиц.

Одноклассница Риты работала в этой инспекции, и именно она проверяла все документы, подаваемые для регистрации.

«Они подались на внесение изменений в устав», – написала Рита. Они – это акционерное общество. Завод, находящийся на западе Москвы, рядом с 3-им кольцом. Владеющий крупным земельным участком, более 10 гектаров.

Наше руководство планировало жилую застройку на этой территории. Мы занимались разработкой объекта. Несколько недель назад на торгах, проводимых РФФИ (Российский Фонд Федерального Имущества) нашей организацией было выкуплено 15% акций этого завода за 3 млрд рублей. Велись переговоры о покупке оставшегося пакета.

Некоторое время назад шеф попросил меня на всякий случай организовать мониторинг по 46-й налоговой на подачу документов для регистрации изменений в уставе. Я должен был отслеживать подачу любых документов по этой организации. Были опасения, что владельцы основного пакета с целью уменьшить приобретенные нами 15% акций, захотят провести доп. эмиссию. Для понимания, небольшой ликбез по экономике.

Доп. эмиссии – это дополнительный выпуск акций. Дополнительно выпущенные акции были бы выкуплены по закрытой подписке ими же.

Соответственно, это сильно бы снизило наш процент.

При доп. эмиссии акционерное общество должно внести изменения в устав. Далее в 46-й налоговой нужно провести регистрацию изменений. И только после проведения в ИФНС регистрации этих изменений они вступают в силу для третьих лиц.

Соответственно, во-первых, мне нужно вовремя засечь подачу документов, а, во-вторых, найти способ заблокировать процесс и не допустить регистрацию.

За неделю до нашей поездки в Тульскую сауну я общался с одним товарищем. У Лехи была аудиторская фирма и связи в налоговых.

Предварительно договорился с ним, что вопрос решится на уровне руководства инспекции. Мне было важно выполнить задачу, поэтому решение вопроса на уровне ниже не рассматривал. Точнее, даже так. Я перестраховывался и одновременно просил и Леху, и Риту проконтролировать подачу документов.

Но отказать в регистрации планировал через Леху, опасаясь, что с противоположной стороны регистрация будет лоббироваться и связи ниже уровнем не прокатят. Предварительно договорились на 15 000-2 0000\$ за отказ в регистрации.

Сразу же из автобуса звоню Лехе, сообщаю о том, что документы поданы, прошу решить вопрос с блокировкой. Он обещает перезвонить.

В это время мы подъезжаем к сауне. Совместно с парнями решили подарить Славе на прощание с холостой жизнью сразу трех подруг с низкой социальной ответственностью. Чтобы от души отдохнул человек. Славу вручили в заботливые руки дев, а сами пошли бухать и играть в бильярд.

Но меня алкоголь не брал. Я ждал звонка Лехи. Через пару часов он позвонил:

- Олег, они, что-то мутят. Не могу понять их.
- Кто мутит, Лех?

- Ребята-посредники, через которых я хотел решать твой вопрос.
- Ты ж говорил, что у тебя выход на руководство.
- Ну да. Только не прямой, а через них.
- А чего хотят-то они?
- Не понимаю. Просят встречи с тобой.
- Я сейчас в Туле. У нас мальчишник.
- Когда вернешься?
- Ну, поздно вечером. Может, ночью.
- Сможешь, если что, встретиться сегодня?
- Ты обламываешь меня, хотел отдохнуть сегодня.
- Понимаю. Сможешь или нет?
- Да. Смогу. Позвони и предупреди, если что.
- Хорошо. В течение часа наберу.

Леха позвонил через полчаса и подтвердил встречу на поздний вечер. Меня, конечно, напрягало, что ребята расслабляются, а я вынужден пропускать, но выхода у меня не было. Часа через четыре из комнаты отдыха выполз довольный Слава, и мы стали собираться.

Я не стал преждевременно посвящать в подробности шефа, который тусил вместе с нами, решил сначала разобраться в ситуации.

Приехав на встречу, я пожалел, что не бухал с ребятами. Пришел человек и час рассказывал, что ситуация не простая. Но конкретного решения предложить не мог. Договорились встретиться на следующий день с его руководством.

Офис этих ребят находился неподалеку от Белорусского вокзала. На встрече ребята активно пытались продать возбуждение уголовного дела УБЭП за 50 000\$. На вопрос, почему они просто не могут вынести отказ в регистрации, внятного ответа я так и не получил. Пообещав подумать, уехал.

- Рит, привет!
- Да, привет!
- Слушай, у тебя ведь девочка-регистратор?
- Да.
- А может она найти повод вынести отказ в регистрации? Ну, по тем документам, по которым ты отзвонилась.
- Думаю, да. На крайний случай кофе прольет на них и заставит переподать.
- Сколько, Рит, ей нужно будет дать за это?
- Ну, думаю баксов 300 ей и 200 мне.
- Рита, я люблю тебя! Пожалуйста, сделайте это!
- Ок. Готовьте бабки!

Оставалось несколько дней до вынесения решения 46-й налоговой, я был на измене. Но у меня больше не было вариантов. И времени искать новые – тоже не было. Оставалось только ждать.

И вот долгожданный звонок. Звонит Рита:

- Привет! Бабки вези! – как всегда бодро приветствует меня она.
- Да ну?! Правда?! – не смог сдержать радости я.
- Да. Отказ вынесен. Копию решения об отказе тебе привезу. Но ты и сам завтра увидишь.
- Везу!!!

Встретившись с Ритой на следующий день в итальянском ресторане IL-Patio, я на радостях передал ей 1 000\$.

- Расскажи, как прошло?

– А что как? Мы с ней встретились. Она затянулась сигаретой, выдохнула и сказала: «Заводы, пароходы. Мне пофиг! Платите бабки».

– Рита, вы умницы!

– Ага! Спасибо за надбавку! Я тут себе туфли присмотрела.

После с копией отказа я поехал к шефу:

– Дим, все ровно. Держи отказ.

– Отлично!

– Да, кстати. Я сэкономил. За пятерку решил по итогу.

– Отлично!

Почему я взял не двадцать? Которые мог бы взять. Да потому, что понимал. Прокатило на лоха. Повезло. Не сделал я работы на двадцать.

Не всегда помощь приходит оттуда, откуда рассчитываешь, этот урок я запомнил. Это верно даже не относительно бизнеса. Но и жизненных ситуаций. Порой в сложной ситуации может помочь какой-то мимо проходящий, не значимый для тебя человек. Знаете, как бывает: поговоришь с попутчиком в поезде, и вдруг вырастают крылья. Непонятный феномен. Вечером мне звонит шеф:

– Привет! Очень помог сегодня твой отказ. Были переговоры о покупке. Продавец задницей крутил. Время тянул. Наш главный сказал ему, чтобы сидел ровно и не выпендривался. Мы не дадим и шагу сделать. Везде все решено уже. И, представляешь. В этот же момент сообщают об отказе в регистрации. Это прямо в цвет ложится словам босса. Короче, договорились они о покупке.

– Отлично!

Через несколько дней в банкетном зале на свадьбе я бухой подхожу к парням:

– Братья, выпьем за Славу! Пусть семейная жизнь ему в радость будет! Идея!

Обычно на свадьбе крадут невесту, давайте украдем жениха!!!

Четыре пьяных дебила ломанулись к столу молодых. Схватив Славу за руки и за ноги, вытащили его из-за стола:

– Ребята, я не буду сегодня с вами бухать!

– Тихо, Слава!!!

Уже много времени прошло. И эту ситуацию до сих пор помню ясно. Сумма сделки по покупке оставшихся 85% акций завода составила около \$100 000 000.

Ситуация с девочкой из налоговой, стряхивающей пепел с сигареты и повлиявшей на ход этой сделки, напомнила мне историю крейсера «Авроры».

Точнее одну из версий.

25 октября 1917 года на корабль вошла девушка. Несмотря на общеизвестную присказку о женщине на корабле, моряки не только не прогнали, но и не смогли ее послушаться. Бледнолицая, высокая и стройная девушка неземной красоты отдала приказ «Пли!», а затем исчезла из поля зрения.

Доподлинно неизвестно, кто же осмелился стать призраком «Авроры», но большинство историков склоняется к версии, что это была журналистка, советская писательница и революционерка Лариса Рейснер. Говорят, что на «Аврору» ее послали не случайно, психологически рассчитали, что красивой женщине ни один матрос не откажет.

Через некоторое время на месте бывшего завода появится жилой комплекс, состоящий из нескольких кварталов. Общая площадь застройки превысит 400 тыс. метров, из них 350 тыс. квадратов составит жилье.

Знаете, какая мысль возникает? «Большие события творятся маленькими людьми».

Как я построил бизнес без вложений

Декабрь, 2009 год. Сажу в комнате в арендованном коттедже и не понимаю, куда двигаться дальше. Опустошение. Потерян смысл. Запас денег закончился. Долги. Нет работы. Отматываю в голове события последних шести месяцев.

Полгода назад возникли разногласия с ребятами, с которыми был в команде несколько лет. Мы вместе работали в трех компаниях. А на последнем месте работали у инвестора-застройщика ГЭС в регионах. Вкалывали, жили в командировках почти круглосуточно. Шеф, как я сейчас понимаю и не вижу в его действиях ничего предосудительного, был единоличным властным лидером. Времени или желания нас услышать у него не было.

А мне и ребятам, хотелось донести свои ценные мысли по проекту, по его перспективам. И тогда я, не сумев достучаться до него в реальном времени, нашел выход на замглавы Фельдъегерской службы (ведомство, обеспечивающее передачу секретной документации между уполномоченными субъектами, – примеч. ред.). Поставил штамп «особая корреспонденция» и отправил ему письмо с идеями. С вооруженной охраной. Шеф мой вираж не оценил. Коллеги поддержать не решились.

Когда ушел, на руках осталось больше 70 000\$. Мне было 28. Меня наполняло ложное ощущение того, что знаю, как зарабатывать. Думал, на эту сумму смогу погулять, а потом придумать проекты и заработать еще. Обида на ребят, нежелание возвращаться к прежней деятельности побудили меня удалить в телефоне записную книжку с полезными контактами. Был уверен, что легко найду новую нишу и новые контакты.

Несколько месяцев активно прогуливал деньги. Жил одним днем. Ни кредит на тачку не погасил, ни жилищный вопрос не решил. Съемную однушку в Москве поменял на съемный коттедж за городом. Спихватился, когда денег

осталось меньше 30 000\$.

Попытался запустить несколько проектов. Но не хватило опыта и ответственности. В итоге только слил деньги и залез в долги. Ловил себя на мысли, что не хочется просыпаться утром. Не понимал, что делать. Кризис смысла. Моим главным жизненным приоритетом на тот момент была работа. Она была мне интересна, я ее любил, с ней было связано мое настоящее и планы на будущее. Как и с друзьями-коллегами: мы не только работали вместе, но и вместе проводили праздники, общались семьями. Много в жизни было связано с этой командой. И вот я потерял цель и не знал, чем заняться. Перегорел. Разорвал все полезные связи, которые нарабатывал годы. Впереди ждала неизвестность.

С женой случилась жесткая ссора. Нервы сдали. Я взял нож и стал резать себе левую руку. Это был большой нож. Его острая часть была с зубьями как у пилы. В душе было невыносимо больно. Я пытался компенсировать боль внутри физической болью. В больнице врач, накладывая швы, назвал меня идиотом. Я не спорил. Внутренне был согласен с этим определением.

После на вопросы знакомых, что у меня с рукой, откуда швы, отвечал, что покусала собака. Мне стыдно было признаться в минутной слабости.

Я понимал, что дошел до ручки. Что мне нужно поставить мозги на место. Понимал, что нужно найти выход. Решил начать с малого. Важно движение. Любое движение. Главное – вперед. Стал бегать по утрам. По поселку. Каждое утро пробегал сначала три км, потом увеличил до пяти. Денег это не приносило, конечно. Однако физическая нагрузка на время снимала стресс. Это давало возможность думать.

У меня были неплохие отношения со сторожем поселка. Я выяснил, что многие владельцы домов не живут здесь постоянно. Поселок был при институте международных отношений. Некоторые владельцы работали

дипломатами и большую часть времени проводили в загранкомандировках. Возникла идея сдавать пустующие дома в аренду. Я договорился со сторожем и повесил объявления на проходной и столбах в поселке с предложением услуг по сдаче домов в аренду.

Через какое-то время владельцы домов стали обращаться ко мне. Сдав несколько домов, я получил небольшой запас прочности. Смог оплатить на несколько месяцев вперед кредит и аренду своего жилья. Появилось время на то, чтобы найти новый источник дохода.

Как-то мне позвонил Вася, сын друга моего дяди. Рассказал, что его знакомой в Пятигорск потребовалась б/у фара на Вольво. Он купил ее на авто разборке и отправил автобусом. Я понял, что в регионах слабо развит рынок б/у автозапчастей. Это стало для меня импульсом. Я стал размещать объявления на онлайн-досках регионов. Также использовал портал Авто.ру. В тексте объявления указал, что продаю б/у запчасти. Кузовные запчасти, оптику, детали ходовой, двигатели, коробки передач.

Пошли первые звонки. Люди звонили, оставляли запросы, а я искал запчасти в Москве. Пошли первые заказы и первые продажи. Также нашел вариант быстрой доставки в регионы. На автовокзалах находил водителей автобусов и договаривался с ними. Чуть позже возникли сложности. Кузовные запчасти часто попадались с дефектами, и люди отказывались их забирать. А профит с продажи железа был очень низкий. Тогда я сузил перечень предлагаемых запчастей до двигателей, коробок передач, мостов и редукторов. Это были самые дорогие детали.

Также я расширил географию закупок. Прикинул, в каких регионах много участников рынка запчастей. Выделил Калининград и Минск. Просмотрел автопорталы этих регионов и разместил там объявления, что ищу представителей для поиска и закупки запчастей. Люди отзывались. Далее, имея запросы от клиентов, я сравнивал цены представителей и выбирал лучшие условия.

Следующая проблема: потенциальные клиенты из регионов не готовы были переводить деньги на карту без договора. А клиенты из Москвы хотели увидеть офис. У меня же на тот момент не было возможности ни арендовать офис, ни зарегистрировать юр лицо. Даже на сайт денег не было. Получалось закрывать только базовые потребности. Стал искать выход.

На одном из форумов начинающих предпринимателей увидел объявление. Человек предлагал услуги офиса и юр лица. А также его сотрудника, который постоянно находится на рабочем месте. Написал ему, договорился о встрече на следующий день.

Собственника звали Юра. У ребят был компьютерный сервис. Они располагались в небольшом кабинете на проспекте Мира. Мы пообщались и договорились о следующих условиях. За 30% от прибыли я могу использовать его офис для встречи клиентов. Могу использовать его сотрудника, который принимал клиентов в офисе и заключал с ними договора. И, наконец, я могу использовать юр лицо Юры. Заключать на него договора и принимать деньги на безнал.

Это открыло новые возможности. Я жил в 30 км от Москвы и теперь мог больше времени уделять работе за компьютером. Искать запчасти, новых поставщиков, продумывать логистику.

Все складывалось удачно. Но через две недели произошло ЧП:

– Юр, проблемы. Человек из Калининграда, Сергей, которому я отправлял предоплату за выкуп запчастей, пропал.

– Как пропал?

– Несколько дней не отвечает на телефон. Мне позвонил его знакомый и сказал, что он скрылся от всех. Скорее всего, уехал в Литву.

– Какая сумма у него зависла?

– Около 500 тысяч рублей.

- Блин. Эти предоплаты ведь оформлены на мое юр лицо. Я директор и учредитель там. Мне отвечать за них.
- Да, Юр. Все так. Я придумаю, как решить ситуацию. Скажу тебе завтра.
- Очень надеюсь, что это не кидок с твоей стороны.
- Нет. Но я не знаю, как сейчас доказать тебе это. Мне нужно время до завтра.
- Давай.

Я до сих пор, вспоминая ту ситуацию, благодарен Юре, что он не стал давить на меня. Мне в тот момент было хреново. Только показалось, что ситуация налаживается. Появился партнер. Объем заказов вырос. А тут неожиданная подстава. Не знаю, за что в тот момент я больше переживал: что влетел на деньги или что потеряю партнера.

У меня был дачный участок в 80 км от Москвы, который родственники подарили нам с Катей на свадьбу. Я решил продать его, а вырученные деньги вернуть клиентам.

Озвучив Юре на следующий день это решение, неожиданно услышал ответ:

- Ты серьезно? Решил продать дачу?
- Да. Мне больше негде взять деньги.
- погоди, мужик, не торопись.
- Есть варианты лучше?
- Слушай, но ведь клиенты внесли не 100% предоплаты.
- Да.
- Значит, получая запчасти, они внесут оставшуюся доплату. – Ну да.
- Сколько они должны внести?
- Ну, тысяч 150.

– Смотри, у меня какие-то деньги есть. Хотел машину сменить, но это подождет. Я дам тебе пятьсот. Ты снова найдешь и купишь запчасти. Доплаты от клиентов сразу вернешь мне. Останешься должен меньше.

– Юр, мне самому было бы неудобно просить об этом. Я опасался, что ты не доверишь мне. А ты еще 500 даешь.

– Ну, не просто так даю. Во-первых, ты мне напишешь расписку на эти деньги. Во-вторых, не забывай про мои 30%. Ты рассчитывал заработать 150, значит 45 там моих. Поэтому получается 500 минус 150 плюс 45. Останешься должен 395. В течение какого времени сможешь вернуть остаток? Какой срок пишем в расписке?

– Давай хотя бы три месяца.

– Хорошо. Пиши. Кстати, давай заодно пропишем с тобой условия нашего сотрудничества. У нас должна быть хотя бы рукописная бумага. В случае спорных ситуаций мы будем обращаться к ней.

Написав Юре расписку, я стал думать, что делать дальше. Часть проблем была снята. Но оставались еще вопросы. Первое, что делать с Сергеем? Можно ли как-то найти его и попытаться вытащить деньги? И второе, где повторно найти запчасти?

В тот момент я мало, с кем общался. И обращаться за помощью было фактически не к кому. Да и много знакомств я сам оборвал. Чуть больше, чем за полгода до этого, я ездил с водителем, легко мог решать любые вопросы: связи были очень хорошие. Но в какой-то момент оступился. Что я мог бы людям сказать? Не хотел, чтобы они видели меня в таком состоянии, иначе потерял бы уважение.

Единственный вариант, который пришел в голову – позвонить тренеру по карате. Федерация Киокушинкай карате имеет отделения и залы в разных городах. Там все друг с другом знакомы. Кто-то с соревнований, кто-то со сборов, где-то через две руки. Так и появилась зацепка:

– Владимир Иванович, здравствуйте! Вам удобно говорить? – Привет! Да, говори!

– У меня возникла проблема...

Я вкратце описал ситуацию.

– Слушай, так позвони Диме. Ты знаешь его. Он тренируется в нашей группе. Он работает в управлении внутренних дел по Москве. Наверняка связи есть, в крайнем случае, подскажет что-то.

– Спасибо, Владимир Иванович! Я сошлюсь на вас, если вы не против.

– Да. Не вопрос. Удачи!

Созвонившись с Димой по телефону, который получил от тренера, я выяснил, что его однокурсник сейчас по счастливому стечению обстоятельств является замначальника УВД по Калининградской области. По всему выходило, что нужно лететь в Калининград. Во-первых, встретиться с полицейским. А, во-вторых, там же найти и закупить запчасти.

Да и не хотел я второй раз отправлять кому-то деньги. Переживал дико. С деньгами в тот момент было совсем сложно, буквально не на что было продукты в какие-то моменты купить. И поддержки неоткуда ждать. Скрепя сердце, занял денег у матери на билеты.

Через день вылетел в Калининград. Сразу из аэропорта я отправился в УВД. Такие совпадения бывают редко, но тем не менее. Когда я уже был около входа в здание УВД, зазвонил телефон. На связь вышел Сергей.

– Ало, привет. У меня проблемы. Ты можешь говорить?

– Да. Я как раз сейчас в Калининграде. Стою около входа в УВД.

– Как?! Ты здесь? Зачем?

– Ты пропал, Сергей. Мне позвонил твой товарищ и сказал, что ты кинул

меня и еще нескольких человек и скрылся.

– Подожди, Олег, пожалуйста! Никуда не ходи! Я приеду через 20 минут и все объясню! Дождись меня!

Рядом со зданием полиции располагалось кафе. Там я решил подождать Сергея. Через двадцать минут он приехал. Это оказался худой невысокий чувак лет 35. Было видно, что он очень волнуется. Постоянно дергался.

– Извини! Меня самого подставили. Водитель уехал в Литву и скрылся с деньгами. Мне нечем отдать тебе сейчас.

– А почему ты не отвечал на звонки?

– Сам как в тумане был. Не знал, что сказать тебе.

– Ну, и что ты предлагаешь мне делать? Я должен деньги клиентам. Мне нужно этот вопрос решить.

– Пожалуйста, не топи меня! Я сейчас на УДО. Жена лежит на сохранении. Войди в положение, прошу! Я все отработаю! Ты можешь рассчитывать! Клянусь, что все, что зависит от меня, сделаю. Но денег нет. Я их отработаю!

Передо мной встал выбор. Что делать? Идти в полицию и писать заявление? Сергей находился на условно досрочном, поэтому, скорее всего, его бы отправили на зону. Нажать на него, чтобы нашел способ отдать деньги? Но где бы он взял? Кинул еще кого-то?

Я решил не ломать Сергея.

Стоит перед тобой чувак и умоляет не давить, про жену беременную на сохранении рассказывает, сам под УДО. Ну, я и подумал, что с паршивой овцы хоть шерсти клок. Пусть будет моими ногами в Калининграде: закупает и отправляет запчасти, не учитывая свой интерес. Понимал, что долго он таким путем будет возвращать мне деньги. Но решил не ломать его.

В тот день он мне написал расписку и начал отрабатывать долг.

Я все же зашел лично познакомиться с полицейским. К тому же Дима его предупредил о моем приезде. Поднялся к нему в кабинет, вручил бутылку коньяка. Кратко описал ситуацию. Он предложил написать заявление, я отказался. На что получил ответ, что зря. И лучше дожать. Но по-человечески мне было жаль парня. Хотя понимал, что этот груз перешел теперь на меня.

Я купил некоторые запчасти и вернулся в Москву. А Сергей что-то купил сразу, что-то докупал в течение недели. И отправлял ко мне транспортной компанией или через проводников.

Три месяца выбираться из этой переделки было не просто. Денег было в обрез. Бóльшая часть уходила на возврат долга Юре. Бывало, что если ездил по делам, то мой обед состоял из батончика Сникерса и холодного чая Липтон.

Сергей какое-то время старался активно помогать, но потом расслабился. Впрочем, к тому времени я через него нашел выходы на таможенных брокеров и частного перевозчика грузов из Европы в Калининград. Таким образом, обеспечил себе возможность самостоятельных закупок в Европе. Бизнес заработал. Я понимал, что на этой теме можно хорошо зарабатывать. И проект масштабировался в итоге до хороших результатов...

Это было только начало большого долгого проекта, который через три года вырос до 10 миллионов \$ годового оборота.

Но это, первое серьезное препятствие, было очередным опытом из серии «Как, в конце концов, не сдаваться?». Выводов, которые я сделал из этой истории, было много.

Первое. Важно оценивать последствия. От того, какой шаг сделаешь, зависит дальнейший сценарий. Если бы я просто продал дачу и вернул деньги клиентам, то скорее всего потерял бы партнера. Сам бы для себя принял поражение. И, наверное, не смог бы продолжать. А это единственное, что в

тот момент было у меня. Эта ситуация для меня как бы входным билетом стала. И я заплатил. Мог бы кинуть Юру. Ну, наверное, можно было себя успокаивать, что меня самого кинули. Партнера я потерял бы. Не смог морально. Эта высокая цена.

Второе. Важна осознанность! Маску жертвы можно надевать иногда, но важно осознавать это. Что ты не жертва, а просто играешь роль. Понимать свою выгоду и не заигрывать. Чтобы реально не стать жертвой.

Третье. Нужно внутренне осознавать свою ответственность. Мой косяк был в том, что я в один момент отправил много предоплат непроверенному человеку. Кинуть может любой. Сергей для меня был неизвестен. Момент его критической массы я не знал. Это моя ответственность была. Я сам дал возможность себя кинуть. И заплатил за это. Может быть, это была не самая большая цена. И это в будущем меня уберегло от больших потерь.

Четвертое. Связи важны. Всегда можно найти выход на нужного человека. У каждого из нас есть знакомые. И у знакомых есть знакомые. И у знакомых знакомых есть. Иногда в самых неожиданных местах можно найти связи, выйдя за рамки стереотипов. Надо попытаться, с другой стороны, увидеть возможность.

Пятое. Не знаешь, что делать – бегай! Бег, бокс, любой спорт и физическая нагрузка прочищают мозги, дают выдохнуть, сбросить стресс. И тогда начинаешь замечать возможности, шестеренки в голове крутятся, что-то где-то складывается.

Шестое. Всегда нужно понимать свою выгоду. Юра увидел свою выгоду в том, чтобы поддержать меня в тот момент. Впоследствии он зарабатывал на нашем союзе. Наверное, в тот момент, я мог бы сломать Сергея. Но это не помогло бы мне вернуть деньги. И на него бы я рассчитывать не мог. Пришлось бы искать другого человека. Как повел бы себя другой – не известно. Сергей, по крайней мере, хорошо знал рынок запчастей.

А я только начинал. Я получил «должника». Смог какое-то время на него рассчитывать. Пока сам не наработал опыт и связи.

Между двух женщин, как меж двух огней

Август, 2011 год. Меня привлекло ее фото на сайте знакомств «Мамба»: очень красивая девушка, смотрящая через окно. Когда мы встретились, она была еще более восхитительна, чем на фотографии, самая красивая из всех, с кем я знакомился. Помню, я подумал, как же мне повезло! В ней было привлекательно все: и длинные темные волосы, и выразительные карие глаза, и чувственный маленький рот. Одета она была просто: в джинсовые шорты и клетчатую рубашку. Впрочем, как я понял позднее, она вообще не придавала большого значения вещам, предпочитая джинсы и футболки. Да, в платье, конечно, ее образ менялся, но ей шло абсолютно все, ведь на ее идеальной фигуре все сидело безупречно! В тот день, встретившись с Верой в кафе, мы проболтали часов пять.

«Кальянный Рай» на Пролетарской. Это интересное место. Оно расположено в подвальном помещении продуктового магазина. Разделено на сектора. Сектора разделяют плотные шторы. Посередине такого сектора низкий стол, вокруг – мягкие подушки. Гости кафе сидят на полу на этих подушках. Можно сидеть, можно лежать.

Наверное, никогда я столько времени без остановки не разговаривал с девушкой. Мы обсудили много тем. Коснулись и наших предыдущих отношений. Она несколько месяцев назад рассталась со своим мужчиной, с которым встречалась несколько лет (я был первым ровесником в ее жизни, ее прежние партнеры были намного старше и обеспеченнее меня и, если честно, я удивлялся: что она во мне нашла?).

А я два месяца жил один после разрыва с первой женой Катей. Я, конечно, умолчал, что за этот период у меня перманентно было шесть девушек. С

одной мы повстречались месяц, и мне стало скучно, с остальными – и вообще встреча на вечер, а иногда случались и по две подружки в день.

Мы пили чай из маленьких прозрачных стаканчиков. Знаете, из таких пьют чай в Турции. Много, очень много смеялись, вспоминали какие-то давние истории из детства и юности. Коснулись хобби, работы, планов на жизнь. Впрочем, какие там планы. Планов ни на жизнь, ни на отношения у меня на тот момент особых не было. Заработать больше денег, погулять. Как-то так. Мне было 30, а ей 29. Но она была гораздо взрослее, серьезней меня. Вера сразу рассказала мне про своего маленького сына и увлеченно делилась со мной историями из его жизни. Как они недавно ездили отдыхать в Абхазию, об его успехах в танцах, что отдала его в бассейн и художественный кружок. Мы сошлись на мнении, что наша бюрократическая система образования ограничивает развитие личности. Но, по большому счету, как я уже говорил, в тот момент я не строил долгосрочных планов, поэтому не примерял ее рассказы о сыне к себе.

В тот вечер мне не хотелось ее отпускать. А она не хотела уезжать. И мы пошли ко мне. От кафе до дома три минуты пешком. Вообще-то, это был мой «трюк»: кафе, где я встречался с девушками, было мне стратегически интересно. После свиданий можно приглашать их к себе домой, познакомить с котом, и у них уже не оставалось времени на раздумья по дороге. Но с Верой все было иначе. У меня не было цели затащить ее в постель. Ну ладно, вру, была, конечно.

Но мне было настолько хорошо с ней, что просто хотелось побыть с ней подольше. Чувствовать тепло ее ладоней, слушать ее нежный голос, ощущать ее рядом. Или даже просто сидеть рядом и смотреть на нее, как она поправляет волосы или улыбается. С другими женщинами не было таких эмоций.

Ночью она уехала. Ей нужно было рано утром провожать сына в школу. Он тогда учился в первом классе, и они жили у ее матери.

На следующий день я передал ей с офисным водителем цветы. Помню, как специально выключил телефон. С моей стороны это была тактическая хитрость – чтобы Вера не могла меня поблагодарить. Мне хотелось, чтобы она немного поварились в положительных эмоциях. А уже через неделю мы поехали с ее сыном на дачу к моей бабушке. Но в тот момент я еще не видел связи между мной и ее ребенком.

Отношения развивались быстро. После поездки на дачу Вера стала приезжать ко мне каждый вечер на ночь. А рано утром уезжала, чтобы проводить сына в школу.

Спустя пару месяцев она попросила, чтобы я подготовил в соседней комнате спальное место для ребенка, которого сможет привозить на выходные.

Вот в тот момент я понял, что значит быть в паре с девушкой, имеющей ребенка. Если раньше мы проводили время вдвоем, и я чувствовал себя комфортно, то после переезда Влада, так звали Вериного сына, к нам, почувствовал, что между нами появился «третий лишний». Как раз тогда вышла комедия с одноименным названием про пошлого медвежонка.

С одной стороны, я испытывал самые нежные чувства к этой женщине и все также хотел проводить много времени рядом с ней, желал, чтобы она жила со мной и ждала меня с работы. С другой стороны, я не был готов к ребенку. У меня не было планов даже на своих детей, не говоря о чужих. Я был раздолбаем и меня это устраивало. Мне не хотелось взрослеть, нравилось тусоваться, жить одним днем и не думать о последствиях.

Кроме того, я был уверен, что к вопросу о детях нужно подходить осознанно и когда оба партнера этого хотят. Тогда у мужчины и женщины есть запас времени на подготовку. В моем представлении это выглядело так: пока жена беременна, пара находится в предвкушении. Затем появляется ребенок, и родители учатся взаимодействию с ним. И, наконец, это их общий (!) ребенок. А тут как снег на голову. Ребенок. Чужой. Семилетний. Я чувствовал

несправедливость. Да, я любил Веру, но не хотел менять свой образ жизни и был не готов брать ответственность за ребенка. Не своего (!) ребенка.

Однако и прекращать отношения не хотел. Когда мальчик находился у меня, я ощущал напряжение. Чувствовал чужака на своей территории.

А еще критиковал себя за то, что меня это напрягает. Мой внутренний критик говорил: «Это маленький ребенок. Он ни в чем не виноват. Как можешь ты злиться на него?». Помню, что в тот период я читал форумы в интернете. О том, что пишут другие мужчины. Узнал понятие РСП (разведенка с прицепом, – примеч. ред.). Наткнулся на статью, что львы не усыновляют детенышей от другого льва, а убивают их. В общем, меня терзал раздрай. А еще иногда мелькала мысль, а может, восстановить отношения с прежней женой? Там все уже понятно и знакомо: мы прожили вместе семь лет, знали сильные и слабые места друг друга. Но я гнал от себя прочь подобные размышления.

Прошло около года. Мы временно жили неподалеку от дома Веринной мамы – в квартире у моей бабушки, которая на летний сезон переехала на дачу. Много проводили времени втроем: Влад после школы был то с нами, то у своей бабушки. Я был доволен жизнью. Но, видимо, только я один. Для структурной и последовательной Веры наши отношения были непонятными: кто мы друг другу? И это не давало ей покоя. Она не могла понять, какие у нас отношения, решила расставить все точки над «і» и выдвинула мне ультиматум.

Ничто не предвещало «беды». Мы шли с ней в кино, как обычно, держались за руки, говорили о чем-то хорошем, смеялись. А потом она вдруг слегка отстранилась, замолчала и каким-то слишком деловым тоном сказала: «Нам нужно серьезно поговорить». Я понял: «Ну вот, началось, попал. Надо бежать». И я убежал. Быстро и не оглядываясь. Шучу. Бежать было некуда.

– Я больше не готова встречаться с женатым мужчиной. Или ты разведешься,

или нам придется расстаться.

На тот момент я еще был в официальном браке с первой женой.

– Зачем мне разводиться? Печать в паспорте ничего не значит.

– И, все-таки, пойми меня. Я не могу больше так. И я очень хочу быть с тобой.

– Хорошо, я разведусь.

Стоит ли говорить, что в кинотеатре мне было не до происходящего на экране...

А дальше произошло неожиданное. В день нашего развода мы с уже бывшей женой решили отметить это событие. Все-таки не чужие люди. И в процессе Катя неожиданно сказала, что любит меня и хочет все вернуть. Мне трудно объяснить свои мысли и эмоции, охватившие меня в тот момент, но мы поехали вместе на дачу.

Я позвонил Вере и сказал, что, между нами все кончено. Мужества признаться в том, что я вернулся к бывшей жене, не хватило. Я соврал, выдумав глупый предлог: «Ты очень хорошая, но я не подхожу тебе». Вера звонила мне в тот вечер много раз, я не отвечал, а потом и вовсе выключил телефон.

Тем временем мы с Катей вспоминали наши прожитые вместе годы, то хорошее, что случилось с нами. Нашего пса – боксера по кличке Милана, которая жила с нами, когда мы были в браке, а потом осталась со мной, т.к. хозяйником признавала только меня. Я знал, что Катя принимает мою собаку, Вера же – наоборот – настаивала, чтобы я ее отдал и поэтому в тот момент Милана отдыхала на даче у моей бабушки.

В какой-то момент бывшая сказала, что хочет от меня ребенка. И все сделает для того, чтобы у нас это получилось. Она была полна энтузиазма. Раньше,

когда мы жили вместе, она не была готова к детям.

Она работала в крупной фармацевтической компании, и не готова была жертвовать карьерой. Но вот теперь захотела ребенка.

А я был на распутье. Две женщины. Обе меня любят. А я... Я не знал, что делать...

Мне было тяжело на душе, я решил поговорить с Катей.

– Кать, мне стыдно перед Верой. Мы год были вместе, а я, не объяснившись, ушел. Не оставив ей даже денег.

– Слушай, ты сделал ей права, купил машину. Она не осталась в минусе.

– Все равно хреново на душе. Я хочу оставить ей деньги.

– Вообще-то я год не отдыхала, лучше поехали на море.

Мы успели поругаться и помириться с Катей по этому поводу. Потом легли спать. И Катя заснула.

А я никак не мог. Лежал и думал. Что же мне делать? Либо попытаться принять ситуацию, либо... Мне хотелось искренне понять, чего же я хочу на самом деле. Я понимал, что передо мной встал выбор. И этот выбор повлияет на всю мою жизнь. Остаться с Верой и ее сыном и отказаться от собаки, которая была семь лет со мной? Или попробовать все сначала с Катей, завести своих детей и оставить собаку? Однако с Катей мы часто ругались (из-за чего и расстались), а Вера меня во многом поддерживала. Помогала моим родственникам, налаживала наше с ними общение. Осталась ухаживать за прикованной к кровати бабушкой, папиной мамой, пока мы с дедом навещали родственников в Питере. Это был подвиг с ее стороны. И вообще ее любила вся моя родня (моя мама относилась немного ревностно, но это мелочи). Так ничего и не придумав, я уснул.

Утром, когда Катя ушла на работу, меня накрыло. Включив телефон, я увидел кучу сообщений от Веры. Она писала, что я абсолютно не синонимичный

человек (если честно, я до сих пор так и не понял, что она имела ввиду, а она не раскрывает мне значение этого слова). Уникальный в ее жизни. Что она не понимает меня: как можно всю предыдущую ночь обниматься, а потом так резко уйти. Она просила меня позвонить, хотела, чтобы мы поговорили. От этих сообщений меня накрыла тяжесть. Мне стало невыносимо стыдно, ведь мы жили с Верой целый год, а я поступил как инфантил. А еще мне было больно. Как будто от меня отрезали часть. Каждый вздох давался мне с трудом: в груди ощущалась боль и словно не хватало воздуха...

Катя отпросилась пораньше с работы. Мы с ней весь день гуляли на ВДНХ. Я никак не мог расслабиться, и чтобы снять напряжение – пил. Одна бутылка пива. Вторая. Третья. И вот уже шестая. Но опьянеть и выключить голову мне никак не удавалось.

Катя быстро уснула. А я лежал. И в эту ночь снова не мог заснуть. Нужно решить! Нужно решить прямо сейчас! Сейчас! Потом будет поздно! И вдруг внезапно понял, что все это – не мое. Не мой дом. Не моя женщина. Не хочу так. Я понял, как мне не хватает Веры. И ее маленького Влада.

– Катя, проснись.

– Да, что ты хочешь?

– Кать, я не могу так. Не мое все. Я поехал. Прости.

– Куда поехал? Как это?

– Я поехал к Вере.

– Да пошел ты к черту!

– Спасибо, Кать, прости!

Я написал Вере: «Нужно поговорить, еду. Не засыпай».

Я гнал машину, словно участник ралли. В динамиках звучал тяжелый рок, каждый децибел отдавался у меня в голове, сердце бешено колотилось. Не став дожидаться лифта, который где-то завис на последнем этаже, я забежал

на восьмой этаж почти бегом.

Хорошо, что Вера еще не успела съехать, и я застал ее в квартире бабушки. Когда я зашел, она молча обняла меня.

Взяв маленького Влада, который спал на нашей кровати, на руки я понес в другую комнату. Он был такой незащитный и теплый, что все мое тело окутало какое-то трепетное чувство: вот она моя настоящая семья. И он – ее часть. Я теперь за него отвечаю. Я понял, что нигде и ни с кем больше я не чувствовал себя по-настоящему дома, только, когда они рядом – я счастлив. И именно в этот момент я принял решение. Осознанное. И единственно верное.

Уложив сына, я подошел к Вере, встал на колени и попросил быть моей женой. На следующий день мы подали заявление в загс.

Сейчас я понимаю, что должен был пройти ту историю возвращения к бывшей жене. Необходимо было закрыть гештальт и сделать осознанный выбор. Принять ребенка и не сомневаться в правильности своего решения.

Иногда мужики со мной советуются: нужно ли принимать чужого ребенка? Я могу ответить – нужно. Могу ответить – не нужно. Есть разные мнения, но каждый для себя находит ответ сам. И любой ответ верный. И имеет право на жизнь. Если кому-то такой вариант не подходит, то он может просто пройти мимо. Если вы в сомнениях, то лучше выйдите из ситуации. И тогда увидите, как лучше. Сможете принять решение. Все очень индивидуально. Принять Веру с ребенком я смог. Смог ли бы принять другую женщину с ребенком, я не знаю.

Каждая ситуация индивидуальна. Нужно стараться услышать себя и не быть заложником стереотипов. Одно могу сказать: если мужчина вступает в серьезные отношения с девушкой, у которой ребенок. Если выбор сделан в пользу таких отношений, ответственность за семью должна лежать на мужчине: он должен быть готов взять ответственность и за ребенка. Я так считаю.

Когда мы с Верой и Владом стали одной семьей, обеспечение сына я взял целиком на себя. Помню, я тогда даже уговорил жену не судиться с его отцом за алименты: теперь это моя территория, я за нее отвечаю. Не хотел, чтобы она что-то просила у него, тем более через суд. У него своя жизнь. У нас – своя.

Победа техническим нокаутом

В мировом рейтинге Sherdog боев ММА есть мой рекорд (4:3). Хотя на свой первый бой я попал, можно сказать, случайно.

Выступать в профессиональных соревнованиях по ММА не планировал.

Решение пришло внезапно. Летом 2013 года я был зрителем одного крутого боя. Турнир по ММА в Украине проходил в ночном клубе Оплот, куда я приехал поддержать своего друга и тренера российского спортсмена Алексея Олейника, который дрался с американцем Джеффом Монсоном – одним из лучших мировых борцов, имеющим профессиональный рейтинг больше 80 боев. И мой тренер его победил при помощи удушающего приема! За всю карьеру никто не мог победить Монсона удушающим. Олейник стал первым и единственным, кто сделал это!

Отмечая этот знаменательный триумф и вместе с другими болельщиками поднимая бокалы вина за победителя, я от переполнявших меня эмоций, напился. В кураже, под впечатлением от боя, я подошел к Мастеру и заплетающимся языком объявил, что теперь тоже буду драться. Алексей предложил мне проспать и поговорить на свежую голову.

Утром мой лучший друг и партнер Даня-рокер напомнил мне о моем «героизме». Я понимал, что вчера перебрал и сболтнул лишнего, но сам виноват: за язык никто не тянул. Давать заднюю было запаadlo, поэтому при встрече с наставником я подтвердил свое намерение. А через три дня Олейник сообщил мне, что меня могут включить в турнир по ММА на 31 августа.

До боя оставалось всего полтора месяца. Я прекрасно понимал, что никогда не тренировался профессионально. Но мне было уже 32 года. И я подумал, что время уходит, если я не сделаю этого сейчас, то уже не сделаю никогда. И дал согласие на бой.

Моим противником должен был стать 125-килограммовый боец. Чемпион Украины по Кикбоксингу в нескольких версиях.

Полтора месяца я тренировался лично с Олейником. Шесть дней в неделю по две тренировки в день. Конечно, было страшно. Организм сопротивлялся. За несколько дней до боя у меня даже поднялась температура. Видимо, сработала психосоматика.

Бой проходил в ночном клубе Харькова. Мой противник был известен местным зрителям, ведь он был местный, плюс имел множество регалий. Его встречали, за него болели, ведущий давал напутствия перед боем. На меня ставок не делали. Даже визуально я выглядел «скромнее»: был ниже и меньше его.

Самые сложные секунды были перед боем. Максимальный накал эмоций. Помню, как шел мимо столиков в сторону клетки. Адреналин зашкаливал. Я понимал, что через 15 минут только кто-то один из нас сможет выйти из нее на своих ногах. Как я себя чувствовал? Было ощущение дикой опасности, смешанное с пониманием неизбежности. Так бывает перед операцией, когда тебя везут в операционную на каталке. И тебе стремно. И вот осталось всего несколько минут до операции. Гипотетически ты можешь ее отменить. Но на самом деле – нет. И здесь также. Остались мгновения до боя. И ты не можешь отказаться, потому что ты должен это сделать!

За нами закрылась дверь. Эти эмоции сложно сравнить с чем-то. Противник сразу повалил меня на настил. Прижал массой к полу и больше четырех минут бил меня по голове. В первую минуту у меня была одна мысль: сдаться и закончить это. Затем я почувствовал, что противник, как будто бы стал бить

слабее. И понял, что смогу это перетерпеть. Терпел и ждал, когда у меня появится возможность. Когда его уверенность в победе пошла ему во вред, я использовал его расслабление. За 40 секунд до конца первого раунда, мне удалось выбраться из-под его тяжелой туши. И тогда я оказался сверху. Я понимал, что у меня осталось всего 30 секунд. Что шанс у меня есть только сейчас. Если я его не использую, то во втором раунде, скорее всего, проиграю. Энергии не было даже шевельнуться. Но я бил, бил, бил. Сначала двумя руками. Потом, когда силы были на исходе – бил одной.

И вот! Судья остановил бой! Победа техническим нокаутом! Я выиграл! У профессионального бойца, весившего больше меня на 23 килограмма. По профессиональным правилам ММА. Этот эпизод в жизни дал сил, раздвинул личные границы. Это помогло в бизнесе и в семье, и в ощущении себя. Были еще бои. Но этот стал для меня самым значимым и открывшим мой рейтинг бойцов ММА в мировом Sherdog.

Ведущий не скрывал удивления:

– Как? Как тебе удалось перевернуть соперника и победить? Мне казалось, ты готов был сдаться! – вопрошал он.

– «Прежде чем остановиться, сделай последний удар», – срывающимся от нехватки воздуха голосом, сумел я произнести напутствие родоначальника стиля Киокушинкай карате Масутацу Ояма своим ученикам.

– Ты сделал не один, а минимум двадцать последних ударов!

Позже, вспоминая эту битву, я понял, что победил соперника каким-то внутренним упорством. Ведь в первые минуты ситуация едва не ушла из-под контроля. Я мог растеряться, сдаться и был близок к этому. Но соперник уступил мне. Не физически. Это трудно объяснить. Даже не эмоционально. А с точки зрения Духа, наверное. После боя я чувствовал себя намного увереннее, чем до. Во мне было столько энергии внутри, что мне казалось, что я могу перевернуть весь мир.

Эмоциональный взрыв был у всех моих друзей и близких, кто видел этот раунд и в первую очередь у жены Веры. Стараясь уберечь ее от эмоционального потрясения, я наплел про проблемы с прямым эфиром.

Она была беременна, и я страшно волновался за нее и будущего ребенка. «Нет, Вера! Никакой трансляции ты не увидишь! Ох Вера, Вера. Как же так!» Она все-таки нашла канал и видела тот сложный момент, когда соперник жестоко избивал меня, как злой Том милаху Джерри (эта метафора не моя, ее придумал комментатор на ринге).

Тот бой – стал одним из ключевых событий в моей судьбе, потому что он помог мне сделать два важных вывода в жизни.

Первое: ограничения есть только у нас в голове, и мы сами устанавливаем границы своих возможностей. Мы можем гораздо больше, чем думаем.

И второе, что на самом деле, ситуация на ринге очень похожа на жизнь. В ней тоже бывают сложности, трудности – и это все противники. И они могут быть такие же мощные, как боец – профессионал в 125 килограммов. Нужно перетерпеть, не сдаться. Появится момент, когда противник устанет или раскроется. И важно не упустить этот момент. Воспользоваться им. И бить, бить, бить...

Обеды сближают людей

В нашей компании по продаже запчастей, выросшей в средний бизнес, работало человек сто. Помню, как ежедневно в обед, проходя по офисному коридору, я видел одну и ту же картину. Одна толпа людей собиралась в магазин за продуктами. Другая – только что вернулась и раздевалась, а кто-то сидел за рабочим столом и шуршал пакетиками с домашней едой, запах от которой стоял во всем помещении. Кофе распивалось прямо у компьютеров, грозясь залить собой клавиатуры. Мне все это не нравилось, потому что сбивало рабочий настрой и вносило хаос.

Ситуация не устраивала, и я думал, как её исправить, чтобы работа не страдала, и люди были довольны. И чтобы без глобальных вложений. Сначала хотел заказать доставку питания в офис. Она решила бы вопрос походов сотрудников по магазинам. Но с другой – обеденные запахи все равно бы остались. Тогда решил выделить помещение, где ребята могли бы есть привезенную службой доставки еду. Подумав еще, понял: не нужны нам обеды на заказ, будем открывать свою столовую – так будет удобнее и дешевле.

Друзья отговаривали меня: зачем тебе этот геморрой. По большому счету это действительно добавило мне проблем. Во-первых, затраты, ведь питание сотрудникам было практически по себестоимости. Во-вторых, вопросы с санэпидемстанцией. Да и в целом, дополнительная нагрузка. Но я решил все равно реализовать свою задумку. Выделив помещение, купил б/у оборудование и нанял повара.

Стоимость одного обеда выходила около 150 рублей, но выдержать ее было можно только если все сотрудники будут питаться в офисе. Тут и возникла проблема: некоторые восприняли нововведение в штыки.

Можно было поднять стоимость обедов, большинство бы согласилось, но были бы и противники. Этот вариант не подходил: усложнялось планирование меню, а главное – вопрос походов по магазинам и кафе остался бы открыт.

Был, конечно, вариант, взять на себя все расходы (полностью или хотя бы частично) я не хотел. С одной стороны, я уже обеспечил помещение и оборудование за свой счет. А с другой, противники столовой так и ходили бы по магазинам или приносили лотки из дома.

Все это меня опять не устраивало. Закрыть столовую и продать оборудование – тоже не вариант.

В общем, подумав, я запретил питаться едой из дома и из магазина. А

недовольным, которых было немного, предложил уволиться. Но не ушел никто, все решили миром.

Как-то, я заметил, что секретарь Маргарита не ходит обедать со всеми, хотя и среди протестующих ее не было. Оказалось, у нее непереносимость глютена и наша столовая еда не подходит. Тогда наш повар сделал для нее отдельную линейку.

В итоге выиграла все. Сотрудникам нравилось, что на внутреннем сайте было «меню на неделю», где можно было заранее выбирать блюда, что при столовой был открыт магазин, где можно было купить готовую еду домой и что расчет и в столовой, и в магазине был не через наличные, в счет зарплаты. А я был рад, что в кабинетах перестало пахнуть едой и моих сотрудников ничего не отвлекало от работы. Также это сэкономило рабочее время ребят.

Позже, размышляя о том, для чего же я так заморочился с этой столовой, только ли ради организации рабочего процесса, понял, что все-таки моим главным желанием было сблизить ребят. Ведь теперь они стали больше общаться, сдружились. Удалось создать в офисе ощущение уюта.

Позже здесь мы проводили корпоративы, играли в «Мафию», проводили обучение персонала. Мы смеялись, что порой именно здесь рождались самые креативные идеи. Когда что-то идет от души, всегда приходит отдача: после открытия столовой показатели работы стали выше.

Мафия для команды

Раньше, когда я был в найме, мне всегда нравились корпоративные мероприятия типа общих выездов на природу, игр в пейнтбол или просто пьянки в баре – просто как возможность хорошо провести время. Создав же свой проект, я решил использовать игру как бизнес-инструмент.

Основная цель, которую я преследовал, устраивая эти мероприятия – сплочение и слаженность коллектива. Я понимал, что от этого зависит финансовый результат компании. Заметил, что сотрудники периодически не могут между собой решить рабочие вопросы. Чаще всего им мешали внутренние барьеры: «Почему я первый должен подходить? Вот пусть он и подходит», «Почему мне должно быть больше надо, чем ему?» или «Не хочу показаться глупым, поэтому не буду задавать вопросы», или еще «Да и так все понятно, к чему пустые обсуждения?»

В итоге приходилось самому выступать посредником в коммуникациях или гасить конфликты между ребятами. Мне не нравилось, что из-за этой внутренней скованности команда теряла возможности. Ведь каждое обсуждение – это движение вперед. Возникновение новых идей. Шанс лучше понять друг друга. Личное общение рождает доверие. И я решил изменить ситуацию!

Кроме традиционных общих корпоративных мероприятий, как дни рождения, 23 февраля и 8 марта, Новые годы и прочее, я хотел организовать нечто нестандартное. Тем более, наша компания выросла, и я понял, что общение руководителей отделов нужно организовать отдельно: и мне нужно неформальное общение с ними, и им самим между собой. Плюс хотел сделать это традицией, регулярным процессом. Стал думать, что бы это могло быть? Хотелось мобильное не громоздкое мероприятие, чтобы не отнимало много сил и времени. При этом нужна была максимальная вовлеченность. Нужны эмоции. И тут я вспомнил, как когда-то с отделом «шпионов-коммуникаторов» (как я уже писал, в юности я работал в одной инвестиционной компании, занимающейся в т.ч. промышленным шпионажем) мы сражались в «Мафию».

Мне нравилась эта игра. За столом собираются от 8 до 15 игроков. Каждому дается карта, обозначающая его роль в игре. Основные роли. Это сама мафия, которой могут быть два или три участника. Шериф. Доктор. Мирные жители.

И по желанию можно добавить некоторые второстепенные роли для усложнения. Задача мафии вычислить Шерифа и затем уничтожить его. Шерифа – наоборот. А остальные могут выбирать сторону и интриговать друг против друга.

Это даже не игра, а необычный психологический инструмент, раскрывающий личные качества и способности каждого игрока. Отработка и развитие навыка убеждать и манипулировать, управляя эмоциями других участников.

По понедельникам для игры я занимал офисную столовую. Девочка HR нашла профессионального ведущего. После рабочего дня он приезжал, и мы играли. Теперь парни и девушки, которые в дневное время продавали запчасти для машин, в вечернее превращались в... мафиози.

Мне было интересно наблюдать в процессе игры за сотрудниками. «Мафия», как концентрированная проекция, демонстрировала личные качества каждого из ребят. Их поведение в бизнесе, их способы принятия решений, их возможность отстаивать свое мнение и убеждать других.

К примеру, Юля – наш начальник отдела продаж, обладавшая харизмой и лидерскими качествами, также проявляла их и в игре. В роли мафиози она была такой же активной, как и на работе. Помню, как часто она предлагала варианты развития своего отдела или новую систему поощрения сотрудников.

Как однажды, договорившись с руководителями смежных отделов, пришла ко мне на разговор. У них была общая система мотивации: на результат месяца были завязаны все три отдела, и до выполнения плана им не хватало совсем немного, тысяч двадцать. Так она подбила всех прийти ко мне «договариваться». Сами бы они точно не решились, но воодушевившись неформальным лидером Юлей, пришли. Это же ее качество проявлялось и в игре. Она громче всех спорила. Убеждала. Ругалась. Добивалась своего! Эмоционально вовлекая в свою версию союзников.

А Руслан – юрист, молодой парень, не пытался выстраивать логический

процесс, а скорее проникался версиями ребят, с которыми дружил. Наша исполнительный директор Анна отличалась склонностью к манипуляциям и заходила с подстройки. Подстроившись под активных участников, она включала свою игру. А еще она могла врать до последнего. Например, когда все аргументы указывали на то, что она и есть мафия, тем не менее упрямо утверждала, что ошибка. Ее способность даже при отсутствии доказательств гнуть свою линию, поражала.

Для кого-то «Мафия» стала катализатором новых черт: проявившиеся в игре настойчивость или умение убеждать, потом помогали им в работе. Кроме этого, эти вечерние игры были и хорошим управленческим инструментом. Например, иногда в качестве поощрения на игру с руководителями я приглашал какого-нибудь выдающегося менеджера, который несколько месяцев подряд давал стабильные высокие показатели.

Это было своеобразная нематериальная мотивация. Менеджеру было интересно играть вместе с ТОПами. После он мог об этой игре рассказывать коллегам, повышая свой неформальный авторитет.

Благодаря этой незатейливой игре, удалось убить двух зайцев, даже трех. Во-первых, игра сближала коллектив, устанавливая в нем дружеские отношения. Все с удовольствием задерживались на работе допоздна. А затем, решая общие задачи в работе, ребята лучше понимали друг друга. А во-вторых, я мог наблюдать, как ведут себя ребята в игре. Это помогало мне лучше видеть команду и личные качества каждого сотрудника. И, в-третьих, это было просто интересно. Игра пробуждала, раскрывала в ребятах их внутренних детей и стимулировала творческие процессы.

Наши игры вошли в традицию и придавали работе новый смысл.

Яркая личность - актив компании

Бывают случаи, когда на руководящую должность человек попадает благодаря нестандартным ситуациям и нестандартным решениям. Еще одна

история из будней компании по продаже запчастей. В процессе кадровых перестановок – начальника Отдела маркетинга мы перевели на позицию исполнительного директора – нам пришлось искать нового человека на эту должность. Замена требовалась срочно. HR-менеджер предоставила на выбор нескольких кандидатов.

Идеального специалиста найти было практически нереально, поэтому, проведя ряд собеседований, мы с партнером выбрали специалиста с похожим опытом работы и самой сильной мотивацией. Настя очень хотела работать у нас. Надеялись, что в процессе она быстро освоится и научится.

Однако вскоре оказалось, что она не может давать результаты, на которые мы рассчитывали. Основной задачей руководителя маркетинга было обеспечение отдела продаж лидами (входящими целевыми обращениями клиентов).

Спустя месяц после ее назначения мы увидели, что мало того, что объем наоборот – упал. Мы не имели даже прежних показателей. Отдел маркетинга, состоящий из пяти человек, работал неэффективно. Просаживался установленный ранее бюджет на ФОТ (фонд оплаты труда) и рекламный бюджет.

У меня была дилемма. Дать новому начальнику отдела еще один шанс и продлить испытательный срок. Или открывать вакансию и искать нового. Ясно было, что и то и другое означает потерю времени и денег. Нужно было выбрать меньшее из зол.

Неожиданно возникла ситуация, которая определила дальнейший сценарий. Как-то утром через секретаря я получаю записку. За подписью всех сотрудников Отдела маркетинга, в которой ребята пишут, что считают нового начальника некомпетентным и просят его заменить.

Сюрприз, однако. Нужно было решить, как правильно ответить. Или не отвечать вообще. В умных книгах по управлению персоналом говорится, что бунт следует подавить. Найти виновника и наказать. Однако меня эта

ситуация заинтересовала. Получается, что в отделе есть сотрудник с выдающимися лидерскими качествами, который не только не побоялся пойти против своего руководителя, а еще и смог стать организатором. Из человека, обладающего такими качествами, можно вырастить сильного управленца. Кто же этакий борец за справедливость, местный Че Гевара?

Первую идею – обучить его на роль руководителя маркетинга – я отмел. Это заняло бы много времени, и мы бы просели по результатам. Оставлять такого сотрудника в отделе тоже было бы неверным решением, так как бунт мог стать неуправляемым. Но и расставаться с таким ресурсом было жалко. Проведя личную беседу с каждым сотрудником отдела, выяснил, кто

Зачинщик, точнее зачинщица. Ею оказалась молодая 25-летняя копирайтер Наталья, которая пришла к нам в компанию полгода назад. Вызвав «революционерку» на ковер, я для профилактики отругал ее. Ведь по сути, ребята нарушили субординацию: они должны были решить это вопрос с исполнительным директором, а не писать записки мне. Поощрять подобное, в любом случае, было бы управленческой ошибкой.

Расставаться с человеком, имеющим ярко выраженные лидерские качества, как я уже говорил, не хотел. Понимал, что смогу раскрыть ее потенциал. Как раз в тот момент у нас с партнером зарождалась идея создать общественную организацию, которая занималась бы развитием спорта. Проведением различных мероприятий. Турниров.

Я знал, что Наталья – выпускница ОГУ им. Тургенева по специальности «Журналистика и связь с общественностью», и предложил ей помочь мне в запуске такого проекта. Нужно было заняться организацией серии детских и взрослых турниров и фестивалей по различным видам единоборств. Наталья с радостью ухватилась за эту возможность, ведь ранее она работала пресс-секретарем в администрации Орловской области и ей приходилось принимать участие в подобных мероприятиях. Не в роли организатора, конечно, но она знала процесс изнутри.

Изначально я ожидал, что потребуется много времени, чтобы погрузить ее в процесс. Однако я ошибся. Она быстро справилась.

Одним из первых шагов было договориться с юристом о регистрации юр лица. У нас была идея сделать межрегиональную общественную организацию. И для этого требовались учредители из разных регионов. Ставя перед ней эту задачу, я смотрел, как она выполняет ее. Оценивал, как ставит вопросы, как много задает вопросов, насколько самостоятельно может контролировать исполнение, дергает ли по пустякам.

Уже в следующем шаге – разработке логотипа – Наталье было достаточно дать четкое ТЗ. Далее она сама взаимодействовала с дизайнером. По другим задачам была аналогичная ситуация. Она быстро улавливала суть и далее сама взаимодействовала с исполнителями.

Видя, что она справляется с возложенными на нее обязанностями, я постепенно загружал ее новыми, более сложными, одновременно делая выводы. Наблюдал, насколько самостоятельно она действует в реализации, как принимает решения в моменте.

Со временем нам удалось выйти на такой уровень исполнения, что достаточно было обозначить идею в общих чертах, дальше она справлялась сама. Вскоре Наталья научилась не только исполнять порученное, но и декомпозировать общие задачи на составляющие и действовать во многом самостоятельно. Мне не приходилось много разжевывать. Она собрала базу спортивных клубов Москвы и регионов, составила базу СМИ, нашла площадку для проведения. И фактически сама смогла организовать наше первое мероприятие.

Это был чемпионат Москвы по грэпплингу среди детей. На его организацию у Натальи ушло всего полтора месяца. В турнире приняли участие около 30 спортивных клубов. Около 100 участников. Это был внушительный результат. В тот момент я понял, что не зря оставил ее в компании. Этот сотрудник становился хорошим активом.

Я предложил Наталье самой создать это направление. Определить, что требуется, какие помощники нужны и с помощью HR-менеджера собрать под себя команду. Наталья привлекла в двух специалистов, которыми, как и еще несколькими волонтерами, управляла.

Результаты работы ее коллектива за год впечатляли:

- Два детских чемпионата России по грэпплингу.
- Чемпионат России по кикбоксингу.
- Чемпионат мира по кикбоксингу.
- Два Всероссийский фестиваля единоборств (показательные выступления разных школ боевых дисциплин).
- Конкурс на звание самой красивой девушки России из мира единоборств, о котором писала даже зарубежная пресса.
- Турнир по армрестлингу

Мне удалось направить бурную энергию копирайтера-бунтаря в нужное русло, и активная девушка смогла стать успешным руководителем крупного общественного проекта.

Это не единичный случай. Оператором кузницы кадров мне приходилось выступать постоянно. Из продажника, который по началу вообще не разбирался в таблицах Excel и стеснялся делать холодные звонки, вырос руководитель отдела продаж. Девушка, пришедшая к нам маркетологом, спустя полгода стала руководителем отдела маркетинга. А еще через год – исполнительным директором (я писал об этом выше). По сути управляющей бизнесом.

Одна из основных задач собственника – раскрыть потенциал сотрудников. Каждая яркая личность – актив компании. Именно люди – основной актив

бизнеса. Цель руководителя – собрать мощную команду. Готового сильного специалиста сложно подобрать. Да и стоимость его высока. Гораздо выгоднее найти человека с потенциалом. Уровень мотивации у него будет намного выше, чем у готового специалиста. Это можно сравнить с работой девелопера, который, покупая недвижимость, недооцененный актив, понимает, как создать дополнительную стоимость, и в последующем с выгодой реализовать объект.

Как брат брату

У меня есть двоюродный брат Миша. Он младше меня на пять лет. Детство у него было непростым. Мой дядя развелся с его матерью, когда он только родился. Миша рос с матерью. Не знаю истинных причин их разрыва, но Мишина мама часто уходила в запой. Я жил с бабушкой и дедушкой, там же жил и мой дядя. Дядя периодически забирал белокурого мальчика к нам, и мы общались. Через какое-то время его отец прекратил с ним общение.

Миша неустойчив сам и ищет во мне эту защиту и опору. Думаю, он проецирует на меня роль своего отца. Но проблема даже не в этом, а в том, что он сам постоянно создает проблемы, от которых ему требуется защита. Всю жизнь ведет себя как ребенок: постоянно что-то придумывает, встречается в неприятности. За ним нужен строгий контроль. И в первую очередь, охрана от самого себя.

В подростковом возрасте Миша иногда обращался ко мне за помощью. Когда учился в девятом классе, позвонил и сказал, что его бьют старшие ребята с района. Я позвал нескольких друзей, и мы поехали качать ситуацию. Встретились с обидчиками. Познакомились. Я дал одному из них подзатыльник и попросил не обижать Мишу.

Еще спустя несколько лет обратился снова. Рассказал, что его девушку изнасиловали. Попросил помощи. Я в то время был менеджером по

персоналу в рейдерской конторе, в той самой, где принимал на работу бывших силовиков. Двух парней, бывших налоговых полицейских, которых в свое время нанял, попросил помочь. Вот втроем и поехали разбираться. Там оказалась какая-то мутная ситуация, вроде девушка сама была не против, а Мише специально сказала об изнасиловании. В общем, ситуацию решили. Еще через год дяде позвонила мама Миши и сказала, что тот взял покататься у кого-то из друзей девятку и разбил ее. С нее требовали деньги. Дядя попросил меня помочь. Мы вместе встретились с этим ребятами и решили вопрос.

Через полтора года Мишина мама позвонила уже мне. Попросила дать 5 000\$, чтобы отмазать его от армии. В тот момент у меня были сложности с деньгами. Я только что женился, много денег ушло на свадьбу. Я обсудил ситуацию с дядей. Тот сказал, что Миша не учится, не работает, проводит время в сомнительных компаниях. Пусть

лучше идет служить. Это его хоть как-то дисциплинирует. Тогда мама Миши сказала, что я плохой брат, и общаться со мной они больше не будут.

Миша объявился спустя восемь лет и попросил о встрече.

Мы встретились в кафе. Он не сильно изменился: такой же сбитый, круглолицый, курносый. Рассказал, что занимался бизнесом. Взял, мол, кредит под обеспечение их с матерью квартирой и прогорел. У него проблемы с банком. Совсем нет денег. Признался, что пришел просить работу. В то время мой бизнес активно рос, и мне нужны были менеджеры. Я взял Мишу к нам, в фирму по продаже запчастей.

Как раз в тот момент я купил жене Ауди, и ее прежний Пежо стоял у подъезда без дела. Я дал его брату в пользование. Тот был искренне благодарен за работу и машину.

Сначала у него хорошо получалось: за короткий срок он стал одним из лучших менеджеров по продажам. Доход доходил до 150 тысяч.

Спустя полгода Миша заявил нашему коммерческому, что хочет быть начальником отдела. Она отказала, мотивируя отсутствием у него ответственности. Тогда Миша забухал и неделю не выходил на работу.

Заявлял, что болен. Когда он вышел, начальница отдела продаж предупредила его и меня, что это последний шанс. Если ситуация повторится, она не станет работать с ним. Через месяц ситуация повторилась. Миша опять пропал. Примерно через неделю он вернулся. Мне жалко было его бросать. И я попросил начальника другого отдела взять его к себе гарантийным менеджером. Меньше, чем через месяц повторилась та же ситуация. Миша вновь не вышел на работу, сказав, что болен.

В то же время умерла его мать. Я оплатил похороны. Миша попросил дать ему месяц на восстановление.

Через две недели ко мне подошла начальница отдела продаж и сказала, что Миша звонит нашим менеджерам и предлагает им работу.

Отправив одного из парней на собеседование, посмотреть, что к чему, мы узнали правду. Оказалось, что Миша пришел к конкурентам. Сказал, что он мой брат, что знает, как я построил бизнес. За должность начальника отдела продаж пообещал баснословные перспективы.

Я вызвал Мишу к себе, и не услышав внятных объяснений, забрал машину и послал его к чертовой матери. А машину подарил троюродной сестре в Питере. Больше с Мишей мы не общались. Больше всего бьют близкие люди. Именно потому, что они близкие и слишком много себе позволяют.

Став старше, я понял, что часто нам кажется, что люди, находящиеся рядом – друзья, родственники, близкие – будут с нами надолго. Мы надеемся на них и строим планы. Но у других людей свои мысли. Своя жизнь. Свои цели.

Хорошо, когда цели и ценности совпадают. Это дает возможность строить планы на какой-то период. Для этого важно, чтобы цели проговаривались.

Чтобы у сторон была общая картина в голове. И важна искренность. Если нет

искренности, то нет основы. И сколько угодно можно строить планы, но все может растаять в самый неожиданный момент.

Рано или поздно вас могут подвести. В самый неожиданный момент. Когда вам, как воздух нужна будет поддержка. Нужно быть к этому готовым. А тот, кто подведет, оправдает себя в своих глазах. И даже в глазах своего окружения. Если возникает момент, в котором вы становитесь не нужны или выгода перевешивает потребность в сохранении ваших интересов, – вас подведут. Никому не пожелаю столкнуться с такой ситуацией.

Важно следить за балансом выгоды. Как только выгода от вас становится ниже, чем выгода от возможных соблазнов, вас могут подставить. Помню, как мой друг и партнер возмущался поступком моего брата. Говорил, что он не понимает этого и никогда не сможет поступить подобным образом. А затем, когда у меня возникли проблемы, он, спасая себя, меня подставил. Дал «нужные» показания в обмен на свою безопасность.

Не жалею о том, что помогал брату. Вероятно сейчас поступил бы также.

Ошибка на двадцать миллионов

Вечер. Я и два моих заместителя, сидя в моем большом, размером с однокомнатную квартиру, «синем кабинете» обсуждали результаты прошедшего месяца. Такое название ему придумали сотрудники, наверное, по аналогии с «овальным кабинетом» президента США. Это был 2016 год.

Перед моим мысленным взором промелькнули стены, выкрашенные в глубокий синий цвет. Вкупе с темным глянцевым натяжным потолком, они создавали необычный антураж. Многие, заходя ко мне в кабинет, чувствовали себя странно. А я в такой обстановке наполнялся энергией. Я ощущал под собой удобное кожаное кресло, напротив меня висел огромный плазменный телевизор, а впереди – придающий статусности массивный деревянный стол для совещаний в виде буквы «Т». На тот момент я в целом был доволен своей

компанией по продаже запчастей и своей управленческой командой.

Исполнительным директором была Анна. От этой миниатюрной энергичной блондинки исходила такая сильная энергетика, что одни сотрудники, чувствуя это, боялись ее, а другие, попав под ее магию, становились ее поклонниками. У Анны была сильная интуиция, с помощью которой она легко считывала других людей. А с помощью своей харизмы умело управляла людьми, подчиняя их своей воле.

Было, правда, у нее и уязвимое место – невозможность принимать правильные решения. Ею нужно было управлять. Обязательно! Как только она оставалась одна, без направляющего вектора, то могла совершить чудовищные ошибки, за которые потом приходилось расплачиваться всем. А еще она часто принимала решения на эмоциях. Можно даже сказать хаотично. Но нужно признать, в хаосе она ориентировалась как рыба в воде.

Изначально Анна пришла к нам маркетологом. Затем мы вместе с ней создали отдел маркетинга. А после того, как я разошелся с партнерами, назначил ее исполнительным директором. Фактически управляющей бизнеса. С ней было хорошо работать: Она была активным и быстрым исполнителем.

Ирина, наш коммерческий директор, была полной противоположностью Анны. Внешне по типуажу она напоминала свою тезку – Ирину Хакамаду: невысокая стройная женщина с коротко стриженными темными волосами. Будучи фанаткой системы, регламентов и правил, она была в компании гарантом жесткой дисциплины и иерархии. За непреклонность, жесткость и отсутствие гибкости сотрудники за глаза называли ее «железная леди».

Возможно, мне как управленцу правильнее было бы назначить ее генеральным директором, но Анна, которую я ценил ее за преданность, энергичность и способность чувствовать людей и управлять ими, не была готова подчиняться кому-либо кроме меня. Кроме того, с Анной мы были связаны тайными параллельными отношениями, поэтому я пошел на компромисс, фактически дав им равные полномочия. Таким образом создал

баланс.

С сотрудниками у меня было полное взаимопонимание. Для них я был не собственником, они скорее видели во мне старшего друга. Атмосфера в коллективе была вполне дружественная. Офис был современным и удобным для работы: девять кабинетов, четыре переговорных, собственная столовая со вкусным и недорогим меню. Частые корпоративные мероприятия, которые проводились для коллектива за счет компании, добавляли свой вклад и способствовали желанию трудиться именно здесь.

Наше совещание дошло до распределения бонусов. Быстро утвердив цифры всем другим подразделениям, мы застопорились на отделе продаж. Там сложилась нестандартная ситуация. За месяц менеджеры продали 600 двигателей. Это была рекордная цифра, оборот которой составил 60 миллионов рублей. В передовиках оказалось сразу четыре сотрудника, и по расчетам каждого из них ждала премия от 400 до 500 тысяч рублей.

Надо сказать, у нас и раньше были ситуации, когда доход менеджера доходил до этих цифр. Но это были единичные случаи – у одного сотрудника из отдела. Да и бывало это не так уж и часто, может, один раз в 2-3 месяца. До этого случая я вообще не видел в этом проблем, потому что бонусы показывали сотрудникам, что можно хорошо заработать и стимулировали их на подвиги.

Финансист компании считал, что нужно внести коррективы в существующую систему мотивации, которую мы применяли. Он видел в ней изъяны.

Наша система была прогрессивной и не имела ограничений по сумме бонуса. При достижении определенного порога, менеджер получал процент от суммы его перевыполнения. Например, при перевыполнении плана на 300 тысяч, менеджер имел 5% от этой суммы, при перевыполнении на 600 тысяч уже 10% и так далее. Расчет был на то, что очень большую цифру продажник

не пробьет. А отсутствие ограничений будет для него «морковкой».

Эту ситуацию мы как раз и обсуждали. Что систему мотивации надо менять, сомнений не было ни у кого. Ведь она не исключала возможности недобросовестной игры со стороны менеджеров. Например, несколько человек могли записать продажи на одного. Вопрос был в другом: когда вносить изменения: после выплат неожиданно больших премий или до. Между Ириной и Анной возник спор.

Ирина настаивала на полной выплате, а Анна на том, чтобы урезать:

– Бонусы нужно выплатить в полном объеме. Ребята ждут этих премий. Они не виноваты в ошибках мотивации.

– Нет смысла это делать. Избаловали мы менеджеров и избалуем еще больше. Даже если на 50% сократить, то доход будет выше рыночного.

Кто занимается бизнесом, знает, что большинство менеджеров не справляется со звездной болезнью. Лично я заметил, что, когда их доход пробивает планку 180-200 тысяч, у ребят появляется чрезмерная уверенность в своих силах и в своей уникальности. Они начинают считать, что не компания дала им возможность, а что компания зависит от них. Но я боялся потерять сразу несколько сильных менеджеров.

– Я категорически против сокращений. Имею негативный опыт. На прошлом месте работы в сети аптек руководство порезало бонусы. Это демотивировало менеджеров, и был большой провал.

К сожалению, я тогда не прислушался к словам Ирины. Может, тоже зазвездился, может переоценил свои силы, да или просто был недостаточно опытен.

– Ерунду не говори. Все будет нормально. Я найду слова, чтобы аргументировать это. Также у каждого есть косяки, спрошу заодно и за них, если будут возмущаться. Лучше сейчас больше вложить в закупки, это будет

выгодно.

Разговор, исполнительного и финансового директоров, уже перешедший на повышенные тона, зашел в тупик. Я опасался, что в ход пойдет боксерская груша, стоящая у меня на столе (шучу) и решил закончить совещание, подумать и ответить утром.

Размышляя вечером, я рассматривал разные аргументы. С одной стороны, я понимал, что нужно выплатить бонусы и несправедливо сокращать их задним числом. Можно изменить систему мотивации, но не сейчас, а в будущем. С другой стороны, был согласен с аргументами Анны, что, вложив сейчас больше в закупки, компания в итоге выиграет. А также опасался того, что у ребят возникнет «звездная болезнь», что обычно бывает, когда менеджер получает высокий бонус. Был риск потерять четырех хороших сотрудников.

В моем управленческом опыте было такое, когда, уверовав в свои силы, менеджер пытался диктовать свои условия по бонусам, графику или дисциплине. А не получив требуемого, саботировал работу и подстрекал коллег к «революции». В итоге утром я решил поддержать исполнительного директора и урезать сумму выплат.

Почему я сделал такой выбор? Скорее всего при принятии решения, мной управляли эмоции, ведь связь с Анной – была моим уязвимым местом.

Но совсем скоро я понял, что это была огромная ошибка.

Двое из тех, что не получили премий, ушли сразу. Остальные стали интриговать внутри коллектива. Это было похоже на быстро распространяющуюся болезнь. Как рак. Рак бизнеса. Произошел раскол: появилась оппозиция со стороны менеджеров, которые устроили «охоту на ведьм», и я тоже это допустил. Конечно, я пытался переговорить с сотрудниками, снова наладить с ними контакт. Но все уже было бесполезно. У них уже не было ко мне былого доверия. Разбитую чашу, увы, не склеить. Я понимал, что со стороны команды это был психологический бунт. И это,

наверное, было самое сложное, потому что когда человек не хочет, то заставить его сделать свою работу хорошо практически невозможно.

По сути, я слил труд своих сотрудников. Для меня самого это главный демотиватор. В юности у меня самого был случай, когда меня уволили, не заплатив за последний месяц. Сейчас, став мудрее, я понимаю, что обесценивание – это страшный грех по отношению к другим людям, который заставляет человека сомневаться в себе и ограничивает его потенциал.

В общем, сэкономив миллион, я за три месяца потерял больше 20. Такова была моя цена за допущенные косяки: во-первых, я не создал сбалансированную систему мотивации в нужный момент. А во-вторых, переложил на сотрудников ответственность за свои ошибки, не выплатив им начисленные бонусы.

Это демотивировало не только ребят, которые рассчитывали получить ожидаемую сумму, но и весь отдел продаж. Появилось недоверие. Негатив рос как раковая опухоль. Кто-то уволился. А те, кто остались постоянно обсуждали этот прецедент: что компания, мол, кидает сотрудников. Результаты работы упали почти в два раза.

Самое поразительное, что ранее жена, математик и физик-ядерщик по образованию, предупреждала меня о таких рисках и предлагала свою помощь в создании системы мотивации. Но я не мог допустить ее к этой задаче – тогда бы они пересеклись с Анной.

Некоторых сотрудников мне пришлось уволить. Однако атмосфера все равно оставалась тяжелой. Девочки из отдела персонала приводили новых кандидатов и те, попадая в негативную среду, уходили еще в процессе стажировки.

Как-то я читал, что в концлагере была такая пытка. Заключенных заставляли ведрами переносить воду из одного колодца в другой. И заключенные, видя бессмысленность такой работы, ломались. Также было с нашими HR-

менеджерами. Вскоре одна из них пришла ко мне и заявила об увольнении.

– Я хочу уйти. Не могу так. На собеседовании мы рассказываем кандидатам о том, какая крутая наша компания. А выходя на стажировку, они слышат от менеджеров иное. Уходят, не пройдя стажировку, и обвиняют нас во вранье.

Я был согласен с ее аргументами, но ситуация была настолько запущена, что я мог только принять ее и бороться с последствиями. Мне пришлось создать новый отдел персонала. Кроме того, в итоге сняли дополнительное помещение в бизнес-центре, где мы размещали новых сотрудников, чтобы они не впитывали негатив от старых. В общем, сэкономив миллион, я за три месяца потерял больше двадцати. Это цифры, которые на поверхности и которые можно быстро посчитать. Но на самом деле потери были намного больше. Просто их сложно было сосчитать.

На то, чтобы переломить возникшую трещину, ушло много сил. Выходил я из этой ситуации примерно полгода и с очень большими потерями. Из успешно развивающегося бизнеса мы превратились в безуспешный. Одни процессы, стали следствием других. Кассовые разрывы. Задержки поставок клиентам. Следствие этого – куча негативных отзывов в интернете. Заявления клиентов в полицию. Проверки. Расходы на решение проблем с ментами. Замкнутый круг.

Я физически ощущал, как тяжело дается исправление. Надрывался и тащил. Не мог бросить. Выкарабкались с огромным трудом. Но окончательно избавиться от негатива все равно так и не удалось. Процесс развала компании был запущен. Мне просто удалось снизить его темп.

Через несколько месяцев ушла Ирина, коммерческий директор. Не только из-за этого конфликта. Думаю, у нее в целом накопился груз негатива. Ее уход создал дисбаланс в управлении.

В команде не было другого человека, который мог противостоять Анне.

Теперь бизнес стал сильно зависим от нее. Кроме того, осложнились наши

личные с ней отношения – мне лично пришлось прессовать ее, и это подрубилло наше взаимопонимание. Кстати, она так и осталась уверенной в своей правоте.

Цена ошибки собственника высока. На своем болезненном опыте я понял, что каждое решение необходимо принимать взвешенно. Не рубить с плеча. В масштабах компании, каждое неверное действие руководителя масштабируется кратно. Я дорого заплатил за выводы, написанные кровью. Что система мотивации – важный момент, и она должна предусматривать риски крайних значений. Что нельзя менять систему мотивации задним числом – ошибки в ее построении – это ответственность организатора, ему за них и платить. И что отношения и бизнес смешивать опасно!

Сейчас я понимаю, что любое решение в той ситуации было бы ошибочным. Просто цена ошибок разная. Но платить пришлось бы. В одном случае мы бы переплатили и получили «звездную болезнь». В других случаях мы бы демотивировали персонал. Я знал о том, что существует проблема, но откладывал ее решение. Это тоже была ошибка. Отложенное решение проблем – бомба замедленного действия. Обязательно бахнет.

Возможно, именно в тот момент я окончательно убедился в том, что главный ресурс практически любого бизнеса, это – люди. Так или иначе, все создается людьми. И космические корабли, и IT- программы, и все остальное. Каждая личность – это вселенная. Сила в людях, сила в команде!

Спор хозяйствующих субъектов

В 2014 году мы с двумя партнерами Даней и Лехой развивали сервисное направление. Делали сеть автостанций.

Мы нашли подходящее помещение на северо-востоке Москвы. Оно было оборудовано подъемниками, мойкой, складским помещением, зоной отдыха

персонала и клиентской зоной. Но у него был один серьезный недостаток. В производственной зоне сильно протекал потолок. Так как дело было осенью и предстояли холода, то это сильно напрягало. Собственник пообещал в течение месяца произвести ремонт. Поэтому мы согласились.

Мы отсидели месяц, затем второй. Шел уже третий. На улице было холодно, поэтому находиться в цеху становилось сложно. Мастера периодически уходили на больничный. Мы теряли деньги. А арендодатель не спешил делать ремонт.

Как-то мне звонит партнер Леха и сообщает, приближается день оплаты и что собственник в очередной раз на словах пообещал сделать ремонт. И я предложил ему не платить очередной взнос на аренду, чтобы воздействовать на арендодателя. Решили использовать такой рычаг.

Проходит три дня, снова звонок от Лехи.

– Привет! Звонил владелец помещения, выяснял, почему мы не оплатили аренду.

– Ты объяснил причину? Напомнил ему про ремонт?

– Да, конечно. Он в очередной раз пообещал, что сделает. Сказал, оплатите и сразу начну.

– Ну, он и до этого также обещал. Скажи ему, что оплатим сразу после ремонта.

– Ну, ок.

В общем, мы не стали платить.

Прошло еще два дня. Утро. Мне звонит наш управляющий сервисом и сообщает, что работники не могут попасть на территорию. Дверь опечатана, повешен замок. В соседнем помещении, где располагалась комната отдыха, сидит охранник.

– Понял, Валера. Отпускай ребят по домам. Позже созвонимся.

Я не исключал такой вариант развития. Надеялся, что обойдется, но понимал, что возникнут сложности.

Так и вышло, что собственник помещения предпочел эскалацию конфликта, попытавшись заломить нам руки. В принципе, то, что человек не выполняет взятые на себя обязательства, говорит о том, что от него можно ожидать проявление некорректного поведения и во многом другом.

Сразу позвонил другому нашему партнеру, обрисовал ситуацию, предложил встретиться и обсудить, найти варианты решения.

Все время до встречи меня переполняли противоречивые чувства. Был соблазн, не теряя времени оплатить аренду, так как понимал, что в заложниках оказались автомобили клиентов. Также хотелось позвонить и обматерить владельца помещения. Но при этом чувствовал, что ни первый, ни второй вариант не подходят. Нужно не поддаваться импульсу и поварить внутри.

Чуть позже мы собрались в кафе с Даниилом, моим вторым партнером.

– Вот гад! Мало того, что обещания не выполняет, так еще и работать не дает, мы теряем деньги.

– Дань, факт. Леха предлагал ему оплатить сразу после того, как он выполнит ремонт, который динамит.

– Да. Знаю.

– Слушай, тут еще фигня. В сервисе оказалось захвачено не только наше оборудование, но и клиентские тачки.

– Да блин. Не дай Бог сейчас кто-то из клиентов приедет и увидит, что помещение опечатано. Скандал будет.

– Логично. Думаю, на это он также делал расчет. Что клиенты будут давить на нас, и мы будем сговорчивее.

Официант принес нам десерт, и мы на какое-то время замолчали. И тут мне в голову пришла идея.

– Даня! Я придумал, что можно сделать!

– Давай! Рассказывай.

– Короче, что собираешься делать сегодня вечером?

– Ничего особо. Домой к жене.

– Слушай, недалеко от сервиса же есть кинотеатр.

– Есть, а что?

– Вышел новый фильм со Сталлоне и Де Ниро «Забойный реванш».

Пойдем на последний сеанс.

– Ты еще скажи на последний ряд. А смысл?

– Смотри, фильм заканчивается ночью. После этого едем на сервис, срезаем замки и вешаем свои. Ну, и фильм давно хотел посмотреть этот. – А что, хорошая мысль!

– Еще вопрос с охранником...

– С ним не волнуйся. Я решу. Предложу ему выйти в туалет. Типа вышел, вернулся, а тут мы. Не думаю, что он грудью на амбразуру ляжет. – Окей.

– Ладно, поеду я тогда еще в гараж, возьму болторез. Заодно замки поищу.

– Ну, я тогда заеду в супермаркет. Охранник-то весь день там сидит, голодный, наверное. Куплю колы, нарезок каких-нибудь.

На этом мы разошлись и встретились около кинотеатра через несколько часов. Фильм нам понравился.

После поехали в сервис. Без проблем срезали и поменяли замки. Друг что-то сказал охраннику. Тот согласился и стал собираться домой. Я вручил парню пакет с закусками и попросил не торопиться сообщать о нашем визите.

Все прошло гладко.

Управляющему сервиса я сообщил, где мы спрятали ключи и сказал, чтобы утром ребята выходили на работу. Но на следующий день звонок Валеры меня разбудил.

– Привет! У нас тут кипиш. Приехал Михалыч – владелец помещения, с ним несколько человек и еще менты. Ходят орут. Персонал кошмарят.

– Валера, блин. Успокойся сам. Ребят успокой. Сейчас придумаю что-нибудь. Перезвоню скоро. Держись.

Я мог оказаться в сервисе только часа через три. Чтобы не терять время, позвонил в офис и отправил на сервис нескольких ребят. Поехали начальник клиентского отдела Кирилл. Мужик тертый, ранее имевший судимость. Начальник отдела закупок Андрей, в прошлом сотрудник УБЭП. И наш юрист Руслан с договором аренды и документами на оборудование.

Дома я успел сделать доверенность на представление нашего юриста, а потом с водителем выдвинулся на сервис.

По дороге позвонил Кирилл:

– Слушай, я на месте. Тут менты требуют, чтобы мы покинули помещение.

– Кирюх, посылай их. Скажи, что это спор хозяйствующих субъектов, и менты не имеют права вмешиваться. Забалтывайте их. Скоро буду.

На месте оказалось, что ребята контролируют ситуацию. А ко мне сразу подошел владелец помещения.

– Что это значит, объясните?

– Лучше вы объясните, зачем нужен этот цирк? Обещали сделать ремонт, нужно было сделать и отношения бы не осложнились.

– И что теперь?

– А теперь мы не будем платить. Мы вам оплатили два месяца. Вы обещание не выполнили. Теперь два месяца платить не будем, найдем новое помещение и уедем.

– Так не пойдет. Оплачивайте аренду сейчас, я сделаю ремонт, и все будем в выигрыше. Не осложняйте.

– Мы ходим по кругу. Предлагаю закончить. Вы все равно сделать ничего не сможете. Полиция не имеет права вмешиваться. Вы можете подать в суд, но, во-первых, процесс потребует времени, а во-вторых, взыскать все равно по итогу ничего не сможете, на нашем юрлице нет имущества. Выдохните.

Некоторое время ушло на препирательства. Но по итогу Михалыч и его группа поддержки уехали.

Мы за день нашли охранников: две смены по два человека. И, тем самым, обезопасили себя.

Михалыч еще какое-то время повозмущался, несколько раз приезжал на сервис, но резких движений не предпринимал.

Мы установили тепловую пушку в ремонтной зоне, просидели еще два месяца. За это время нашли хорошее помещение на замену и в итоге выехали.

От соседей мы узнали, что Михалыч несколько раз таким же образом

закрывал сервис, кидая арендаторов на оборудование (т.к. не у всех были документы на него).

Почему я решил захватить помещение? Позже, анализируя ситуацию, я понял, что в тот момент — это решение было оптимальным.

Выбрав вариант оплатить аренду и самостоятельно сделать ремонт помещения, мы бы проиграли в будущем. Во-первых, показали бы владельцу помещения, что давить на нас – эффективный метод. Во-вторых, не получили бы гарантий, вложенных нами в ремонт средств. Собственник в любой момент мог пересдать улучшенное помещение дороже. Опыт «эффективного решения вопросов» у него уже был бы.

Оплатить аренду и продолжать настаивать на ремонте, также был не оптимальный выход. Во-первых, мы бы проявили слабость позиций, пойдя под давлением на изменившиеся условия. Во-вторых, поняв, что мы ничего сделать не можем, собственник, тем более, вряд ли бы сделал ремонт.

Можно было оплатить неоплаченные дни и переехать. Но, во-первых, не факт, что это сработало бы. Рычаги находились в руках арендодателя, и как он повел бы себя дальше – неизвестно. Был риск, что продолжил бы общение с позиции силы. Тем более, были ситуации, когда собственник помещения присваивал оборудование арендаторов.

Так что, пойдя по пути захвата помещения, мы, по сути, ничем не рисковали. Главное было оперативно и аккуратно перехватить контроль. Полиция вмешиваться в этот конфликт не имеет права. Это спор хозяйствующих субъектов. Рассматривать его может лишь суд. Судебный процесс, вполне вероятно, мог затянуться и в это время мы бы продолжали пользоваться помещением. Взыскать через суд арендодатель ничего бы не смог. Продолжать сотрудничество с этим контрагентом дальше не имело смысла.

Нам требовалось время только на то, чтобы спокойно найти замену помещения.

Веселый Колобок или Маленький Самурай

В 2005 году в Москву из Пятигорска приехал Василий – сын друга детства моего дяди. С того времени я знаю Васю, как активного ушлого парня. Например, он продавал сумки. Ездил по выставкам, делал фото, снимал лекала, а потом отправлял заказ на пошив в Китай. И поставлял готовые сумки на фабрики. Фабрики клеили свои бирки, типа сумки их производства и продавали дальше.

Однажды мы пытались с Васей сделать совместный проект, но не вышло. В 2010 г. в нашем общении возникла пауза, и Вася объявился только спустя несколько лет.

Когда он приехал, я его не узнал. Раньше это был невысокий, но симпатичный и стройный парень. Сейчас он буквально не вошел, а вкатился ко мне в кабинет. По-прежнему невысокого роста, но в теле. Стал похож на улыбающегося колобка. А улыбался он все время.

Веселый Колобок рассказал, что занимался госконтрактами в области логистики, но возникли сложности и сейчас хочет ко мне в команду. Он всегда был креативен, поэтому залезал туда, где были сложные задачи и невысокая конкуренция.

Вот пример. В областной центр ЯНАО нужно доставить буровую установку. Вася обеспечивал логистику проекта. В одном месте путь проходит через мост. Однако вдоль моста расположены электрические столбы и габариты буровой не позволяют пройти между ними. Тогда Вася включает

креатив. Он выходит на главного электрика региона и договаривается с ним, чтобы ночью столбы демонтировали. Провезли буровую. И монтировали обратно.

Его слабая сторона при этом – эмоциональная чувствительность. Он сильный эмпат, великолепно чувствует людей, что помогает ему находить ключики к каждому. Однако стоит Васе попасть в эмоциональный провал, у него поднимается давление и опускаются руки. И тогда все сыпется, как картонный домик.

Я называю его Веселым Колобком, это не злая шутка, а ироничное прозвище. Мне дорог этот человек. Ему же больше нравится Маленький Самурай. Буду чередовать.

И вот я решил ему помочь. Для меня также важно наличие в бизнесе самостоятельных людей, которым могу доверять.

Стал думать. Вася – не офисный работник. Сам потухнет, да еще и действующую систему разрушит. Слишком креативен и энергичен.

Был у нас один «непрофильный актив» в бизнесе. Небольшая ремзона на территории склада и несколько мастеров-мотористов. Я запускал проект по капремонту двигателей. Он успешно работал. Но в какой-то момент я предложил руководителю этого проекта новый проект. А найти адекватную замену не смог.

Мотористов увольнять не стал, оставил до лучших времен. Поэтому в тот момент проект работал в убыток.

И я предложил Васе стать «директором по развитию сервисного центра». Он ухватился за эту возможность. Буквально через неделю познакомился с мастером-приемщиком дилерского сервис-центра Land Rover и договорился, чтобы тот за откат отправлял клиентов к нам. Рекомендуя, как проверенный сервис с ценами ниже, чем у дилера.

Еще через две недели мы получили запрос от федерального завода на ремонт двигателя на бульдозер. Вася подружился с механиком завода по телефону! И тот обеспечил нам прохождение внутреннего тендера на ремонт. Маленький Самурай организовал забор двигателя с завода к нам в цех.

После завершения ремонта Вася поехал с рабочими на монтаж к клиенту. Завод находился в промышленном городке, был одним из градообразующих объектов. Маленький Самурай прожил три дня в гостинице, которую скорее можно было назвать общежитием для рабочих. За это время Вася успел проверить и нагрузить до предела печень Алексеича — главного механика завода.

Когда Вася уезжал, в глазах механика стояли слезы. Радости, наверное. Взрослый 45-ти летний человек всерьез опасался за свое здоровье, и отъезд друга был для него спасением.

Вернулся в Москву Веселый Колобок потрепанный, но довольный. Во время поездки он умудрился потерять печати фирмы и разбить телефон. Но наполнился идеями и вдохновением. Рассказал, что скоро у завода будет тендер на ремонт трех карьерных самосвалов. Бюджет ремонта составит несколько десятков миллионов. У нас есть немного времени, чтобы подготовиться и получить этот контракт.

Что нужно было успеть подготовить? Подобрать юрлицо с историей, найти и арендовать большое помещение с высокими потолками. Нанять еще нескольких мастеров. По гидравлике, по ходовой части, по ремонту коробок.

Это было сложно, но реально. Юристы нашли за вменяемые деньги нужного человека с историей и оборотами по счетам. Менеджер по персоналу открыла вакансии. А на территории, где располагался склад, удалось арендовать помещение площадью 700 метров с высокими потолками.

Мы выяснили, что еще одним участником является официальный дилер Caterpillar, который предложил произвести ремонт за сумму 49 миллионов.

Мы с Васей обсудили сумму и сделали КП на 32 миллиона. По результатам внутреннего тендера мы победили. А дальше нас огорошили, что нужно готовиться к приезду комиссии!

В комиссию вошли представители регионального завода вместе с Алексеичем, а также юрист и сотрудник службы безопасности центрального офиса.

Нужно было срочно в только что арендованном и еще не готовом помещении создать видимость рабочего процесса. Мы договорились с компанией, которая снимала склад по соседству, что ненадолго арендуем у нее несколько грузовых двигателей и полуразобраный экскаватор, чтобы изобразить видимость ремонта. Стены мы завесили плотной синей пленкой, чтобы украсить внутренний хаос.

В день приезда комиссии у нас все было готово. Часть механиков удалось быстро найти и еще нескольких человек мы взяли из офиса. Просто менеджеров, которых одели в рабочие спецовки, чтобы они изображали механиков и активный ремонт.

Васе выделился бюджет на представительские расходы. Комиссию встречали с накрытым столом на входе в сервис. После осмотра помещения Вася потащил нескольких представителей заказчика в ресторан. Со слов Маленького Самурая, после ресторана они поехали в сауну к девочкам. Но, возможно, эта часть была уже фантазией Васи.

Через неделю после приезда комиссии технику мы забрали. Нужно было вывезти три негабаритных самосвала, весом около 80 тонн каждый. Тут пригодились Васины связи. В течение нескольких дней была организована доставка, разрешение и сопровождение.

По итогу контракт нам удалось выполнить. С большим трудом. Много было внутренних проблем на нашей стороне. Мы нарушили сроки сдачи и попали на штрафные санкции. Но в целом это был очень крутой опыт.

С заводом мы продолжали работать. Это была крупная федеральная сеть. В процессе Вася вышел еще на несколько заводов этой сети. Он даже однажды помог начальнику безопасности центрального офиса поменять директора одного из заводов, поймав на даче взятки.

Я создал проектную команду под этого заказчика. У Васи было несколько специалистов в офисе, которые занимались поиском запчастей для ремонта и девочка-помощница, которая должна была следить за тем, чтобы Маленький Самурай ничего не забывал, так ему это было свойственно.

Позже мы создали выездные бригады, которые должны были приезжать в регионы заказчика. Но потом у меня возникла идея, что нет смысла механикам ездить из Москвы в регионы. Поэтому я просто выделил Васе HR-менеджера, которая искала механиков в регионах под конкретные задачи заказчика. Вася приезжал в регион и там уже встречался с подобранными механиками.

На примере Маленького Самурая ярко видны плюсы и минусы нестандартного сотрудника.

Плюсы:

- Он очень чувствительный. Хорошо считывает людей. И подает им информацию в том виде, в котором они хотят слышать. Хорошо играет на боли.
- Он реально может делать крутые штуки.
- Ему крайне важно во всех ситуациях быть красивцем. Может быть, это из детства. Страх быть «плохим мальчиком». Даже не страх – паника.

Но сильные качества Маленького Самурая могут быть разрушительны. У людей всегда одни и те же качества могут играть, как в плюс, так и в минус. Это как катализатор, как закись азота. Зависит от среды.

Минусы:

- Он может быть очень опасен. Может сломать любую систему.
- Он не способен признавать свои косяки (хотя на это, в принципе, мало кто способен, ведь признать свои провалы – значит встретиться со своими внутренними демонами).
- Не может в полной мере брать ответственность. Иначе он станет «плохим мальчиком».
- Его нельзя оставлять одного.

Поэтому вся жизнь Маленького Самурая – это ярко выраженная линия кардиограммы. С ним рядом обязательно должен быть противовес. Взрослый ответственный человек. С железными нервами и терпением. Который при этом будет обладать свойствами эмпата, чтобы говорить с ним на одном языке. И который будет страховать Маленького Самурая и тех, кто рядом с Маленьким Самураем.

Такой человек в проекте нужен на старте. Но за ним необходим постоянный контроль и подстраховка. Он, как гоночный болид, даст ускориться. Но стоит ненадолго отвернуться – вылетишь с трассы.

А вот в стабильно работающую систему Маленького Самурая погружать нельзя. Он ее разрушит.

Дом. Семья. Счастье

Май 2016 года. Около входа в Сбербанк припаркован черный мерседес GL. Номера редкой серии. Три одинаковые буквы и цифры региона, которых нет в свободном обращении. В машине ждет мой водитель. Одноклассник младшего брата. Его лучший друг. Мне эмоционально комфортно рядом с ним.

Я в банке. На плече спортивная сумка. В ней наличные деньги.

На руках новорожденный сын. Малыш уснул, а я замер, стараясь не делать резких движений, чтобы ненароком не разбудить его. Держу в руках мое продолжение. Вдыхаю его запах, который ни с чем не сравнить.

Эмоции переполняют грудь. Я счастлив. Месяц назад мне исполнилось 35 лет. Я в Сбербанке. Для того, чтобы внести деньги в ячейку. Покупаю загородный дом. Отличный дом, который жена выбирала несколько месяцев. Площадью 350 квадратов. И земельным участком в 18 соток. На участке еще одно строение большая баня.

Дом находится в 10 километрах от Москвы. По трассе, на которой практически отсутствуют пробки. От дома до офиса в центре Москвы всего 40 минут.

Девять месяцев назад я узнал, что жена беременна вторым ребенком. В тот момент решил, что семье лучше жить на свежем воздухе. Поставил себе цель: купить дом рядом с Москвой. И вот цель достигнута.

Всего несколько месяцев мы прожили в квартире, которую я купил год назад. Хорошую трешку рядом с метро и парком на юге Москвы. Жена с помощью бригады строителей сделала там отличный ремонт. Но продолжительное время пожить там нам не удалось. Я захотел перевести семью за город.

Полгода назад меня пригласили в политсовет партии. Я создал общественную организацию. Поддерживал спорт. Провел несколько чемпионатов мира по кикбоксингу. А также организовывал детские соревнования по борьбе. Мне было это в кайф. Не жалко было вкладывать в это деньги.

Иная реальность

– Lista! Lista!

Громкий крик охранников разбудил меня. Открыв глаза, я оказался в окружающей меня мрачной реальности. Заключенные, лежавшие на соседних

двухэтажных металлических койках, выбиравались к выходу из камеры.

Выстраивались в очередь и ждали, когда толстый седой охранник откроет дверь. Это была утренняя переключка заключенных.

Наша камера представляла собой помещение метров двадцать пять в квадрате. С расположенными в нем двенадцатью двухэтажными койками. Спальные места были без постельного белья. На металлическом основании кроватей лежали старые грязные с множеством дырок матрасы. Люди спали на них в одежде. Вместо подушек клали под голову черные мусорные пакеты, в которых были собраны их немногочисленные пожитки.

Укрывались старыми дырявыми одеялами. Из жесткой шерсти, напоминавшей валенки.

Мне повезло. У меня было два таких одеяла. Одним я укрывался, а второе, обернув своей курткой (внутренней стороной наружу), я клал под голову.

В камере были грязно. Кто-то периодически сплевывал на пол. Здесь же валялись окурки. И хотя заключенные по очереди два раза в день подметали и мыли пол, этого хватало ненадолго.

«Как же я не хочу просыпаться». Сон и явь как будто поменялись местами. Я жил во сне, а время бодрствования превратилось в ужасный сон от которого хотелось скорее проснуться.

– Русо, давай быстрее. Нужно всем выйти. Охранники злые сегодня. Сейчас будет обыск камеры и личных вещей, – обратился ко мне огромный афроамериканец на испанском языке. Он был моим соседом и спал на первом этаже койки.

– Да, Габриель. Я иду.

В камере было холодно. В это время года в Аргентине зима. Отверстия окон были заколочены решетками. Стекол не было. На ночь вместо них, пытаюсь хоть как-то согреться, заключенные закрывали дыры картоном. Который

удалось поменять у охраны на сигареты. Это не сильно помогало, но было лучше, чем ничего.

По сложившейся привычке я посмотрел на жизнеутверждающую надпись: «Ты сможешь!», сделанную стержнем от ручки на белом пенопластовом стаканчике в которых нам два раза в день давали теплый мате. Эта нехитрая надпись помогала мне включаться и не проваливаться в эмоциональную яму.

Я смогу! Я знаю это!

Апрель 2022. Продолжение следует...

PS: Это реальные истории. В них нет выдумки.

В настоящий момент автор вернулся в Россию и находится в СИЗО в ожидании приговора.

Главная цель этого проекта - обеспечить семью.

Если вам понравилась книга, вы можете поддержать проект и семью Олега.

Автора можно поддержать по ссылке:

<https://skyline-oleg.ru/product/money/>