

АВГУСТ КОТЛЯР



СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

ЗАПИСКИ ПРОХИНДЕЯ

Август Котляр
Записки прохиндея

«Автор»

2023

Котляр А.

Записки прохиндея / А. Котляр — «Автор», 2023

Эта книга написана в помощь тем, кто дерзает, кто хочет прорваться к вершинам, социальным, профессиональным, финансовым, творческим. Эта книга должна отрезвить тех, кто думает, что хорошо там, где нас нет. Суть данной книги - дать элементарные объяснения простым приёмам достижения целей на основании примеров из жизни автора и его личных наблюдений. Для получения желаемого не нужно перенапрягаться. Секрет в выборе правильных инструментов. Надо понять и применить простые правила и приемы. Приведенные здесь советы не требуют особых усилий для применения. Многие советы касаются не того, что нужно делать, а того, чего лучше не делать. Книга основана на личном опыте автора, выжившего на сломе нескольких эпох в России, а затем начавшего жизнь с чистого листа в США, прибыв туда в конце 2010 года без денег, языка и друзей. Это увлекательный опыт того, как смекалка и воля к победе позволяют любому человеку выходить из сложных и даже безнадежных ситуаций. На обложке фото автора.

© Котляр А., 2023

© Автор, 2023

Август Котляр

Записки прохиндея

Предисловие

Эта книга не для продажи и не для заработка автора. Эта книга написана в помощь тем, кто дерзает, кто хочет прорваться к вершинам, социальным, профессиональным, финансовым, творческим. Эта книга должна отрезвить тех, кто думает, что хорошо там, где нас нет. Автор много лет прожил на Западе, и поясняет, что хорошо там, где мы есть. Если вы думаете, что пора валить, прочтите сначала эту книгу, возможно, вы пересмотрите некоторые свои взгляды и не наделаете непоправимых глупостей. Если книга вам зайдёт, и вы захотите написать автору, передать ему финансовый привет, контакты найдёте в самом конце книги.

Суть данной книги – дать элементарные объяснения простым приёмам достижения целей на основании примеров из жизни автора и его личных наблюдений. Для получения желаемого не нужно перенапрягаться. Можно делать все легко, сверхусилий, без переутомления и без надрыва. Секрет в выборе правильных инструментов для скольжения по предложенным обстоятельствам к своим целям. Вы не можете быстро пройти по полю с глубоким снегом, но если вы наденете лыжи, то будете двигаться быстро и без усилий. Вы будете скользить по поверхности снега и получите массу удовольствия от процесса. Суть в том, чтобы понять и применить простые правила и приемы.

Здесь мы раскроем инструментарий достижения целей, которые может применить каждый. Приведенные здесь советы не требуют никаких особых усилий для применения. Многие советы касаются не того, что нужно делать, а того, чего лучше не делать. Книга основана на личном опыте автора, выжившего на сломех нескольких эпох в России, а затем начавшего жизнь с чистого листа в США, прибыв туда в конце 2010 года без денег, языка и друзей. Это увлекательный и необычный опыт того, как смекалка и воля к победе позволяют любому человеку выходить из сложных и даже безнадежных ситуаций, исправлять сложные жизненные обстоятельства, создавать и организовывать для себя благоприятные обстоятельства и процветать в любой стране мира, куда бы вас ни привела жизнь.

Это одна из самых необычных книг о жизни, процветании и достижении, которые вы когда-либо читали. Она будет очень полезна для любого человека, если он посмотрит на себя через призму другой культуры, другого происхождения и другого отношения.

Автор – литератор и журналист. Наверное, он единственный журналист российского происхождения, который применяет свое изобретение – журналистику прямого действия. Это следующий шаг после гонзо и иммерсионной журналистики. Помимо описания личных переживаний и эмоций, в журналистике прямого действия автор инициирует события, создает ситуации, а затем изображает их не только на основе личного опыта, но и пытается вывести общие правила и закономерности, объясняющие, как работает система.

Это журналистика длительного действия. Это не просто стимулирование события и участие в нем. Журналистика прямого действия требует нескольких лет усилий для решения какой-либо значительной социальной или личной проблемы. Например, автор исследовал решение проблемы доступного жилья в России и в США, для этого он инициировал бизнес,

собирал профессионалов, привлекал средства, а не просто погружался в существующую деятельность других людей. Чтобы получить подобный опыт, требуется как минимум пара лет.

Почему выбрано название “Записки прохиндея”? Тут сыграл свою роль исторический случай и умение воспринимать всё вокруг с юмором, а себя – с иронией. В 2009 году, на одном мероприятии в Вашингтоне, мы с супругой ужинали в кругу приличных людей, и я чокнулся бокалом с элегантным соседом. Я спросил у него, кто он такой, на что он, махнув рукой, сказал: да так, мелкий жулик, а вы? Я в унисон ответил: я? прохиндей! Выяснилось, что мелким жуликом оказался князь Никита Дмитриевич Лобанов-Ростовский, ну а прохиндеем, как уже сказано, ваш покорный слуга. Конечно, изначально слово “прохиндей” несёт негативный смысл, подразумевая ловкача, мошенника, плута и бездельника. Но слово выбрано умышленно, чтобы показать, как использование совершенно простых и бесхитростных приёмов позволяет добиться таких преимуществ в достижении своих целей, что другие люди будут считать смышлёного, удачливого и ловкого человека форменным прохиндеем. Тогда, на ужине, оно мне пришло на ум, потому что мой друг и товарищ, владелец лесов, озёр, заводов и пароходов, Роман Алексеевич Гирич, в 2005 году, когда мы подняли из хлама деревообрабатывающую фабрику, и я проявил известную сообразительность и изворотливость, сделав эту фабрику номер один в отрасли, сказал мне на банкете по случаю получения статута “Кремлёвский стандарт” от Управления делами Президента: “Ну, отец, ты и прохиндей... В хорошем смысле!”

Книга изначально была написана на английском языке, и это авторский перевод на русский в кооперации с искусственным интеллектом. Некоторые речевые выражения могут показаться странными, но автор точно подбирает слова. Эта книга также предназначена для иммигрантов и иностранцев, которые приехали в США в поисках лучшей жизни. Люди, родившиеся в Соединенных Штатах, уверены, что Америка считается лучшим государством в мире и что это лучший проект человеческих существ, разработанный и созданный отцами-основателями Соединённых Штатов на благо всей планеты. Америка была создана как место, где сознательно были созданы самые благоприятные условия для выращивания и применения талантов людей со всего мира. Автор же исследует и испытывает на собственном опыте, как это место, которое должно было стать лучшим на Земле, работает в реальности? Соответствует ли миф и мечта об Америке реальной повседневной жизни в США?

Опыт неудач очень активного человека может быть гораздо более ценным и применимым, чем опыт удачливого человека. Вы можете делать все правильно, умно, энергично, но потерпеть неудачу из-за сопротивления вашего окружения или злого умысла ваших завистливых врагов. Они могут намеренно ставить вам палки в колеса и распускать грязные сплетни. Если у вас есть смелость и инициатива сделать что-то выдающееся, большинство в вашем окружении попытается объяснить вам, почему невозможно осуществить вашу мечту и достичь ваших целей. Они найдут миллион аргументов, почему им нужно сдаться и найти нормальную работу, чтобы оплачивать

счета. Когда вы начнете делать шаги, совершать ошибки или терпеть неудачи, они попытаются убедить вас сдаться и стать таким же, как они, то есть никем.

Но неудачи готовят нас к успеху. Без опыта неудач, боли и трудностей вы не сможете удержаться на вершине пищевой цепочки. Даже сохранение даже не то что достойного, но просто устойчивого положения в жизни требует размышлений и действий. Двигаться вперед не так сложно, как всегда рискованно.

Книга изначально писалась для американской аудитории. Автор предлагает быть снисходительным к людям, родившимся и воспитанным в другой культуре. Им приходится пре-

одолевать множество барьеров, которых не существует для тех, кто родился и вырос в США. Автор хочет напомнить, что родители большинства американских граждан тоже когда-то были иммигрантами и тоже отчаянно нуждались в помощи и руководстве.

Автор выражает глубокую благодарность американским гражданам, которые проявили любовь и милосердие к нему и его семье, помогли сделать первые шаги, поддерживали не только словом, но и делом, жертвовали время, силы и деньги.

Глава 1. Кто и что представляет собой автор? Почему вы должны ему доверять?

Я родился в СССР в 1966 году. Я не столько журналист, сколько публицист. В России я был автором, издателем, промышленником и общественным деятелем. Как журналист, я специализировался на таких вопросах, как государственный аппарат, землеустройство, градостроительство, законодательная власть, финансы, и у меня была страсть – изобразительное искусство. По базовому образованию я специалист по первобытному искусству, закончил Исторический факультет МГУ. Затем я обучался маркетингу промышленных товаров в Российской экономической академии, земельно-имущественным отношениям в Российской академии госслужбы и управлению инвестициями в Банковском институте Высшей школы экономики. Испытывая интерес к теологии, я учился иудаике в колеле “Торат Хаим” и христианскому богословию у пятидесятников в Библейской школе “Слово жизни”.

Я ввел и практикую новый вид журналистики – журналистику прямого действия. Это близко к гонзо-журналистике, но есть принципиальная разница. В гонзо журналист – это участник событий. В моей журналистике прямого действия журналист является инициатором и исполнителем события. Например, когда я писал статьи о проблеме доступного жилья в России, я нашел бизнесменов, подучился у них, заключил с ними союз, создал предприятие и стал актором этого процесса. Я прошел все испытания, процедуры и препятствия, у меня на руках были подтверждающие каждое моё слово документы, я мог предоставить своим читателям абсолютно точную и проверенную информацию, каким образом можно обеспечить доступным жильем всю страну.

Конечно, я добавляю в свои тексты эмоции, свое отношение, свои чувства и ощущения. Но материал, сюжет, у меня основан на проверенных фактах, свидетельствах и доказательствах. Несколько лет я работал в журнале "Финансовый контроль", связанном со Счётной палатой России. В 2000-х годах это было серьёзное учреждение. Председателем нашего Редакционного совета был председатель Счетной палаты, бывший премьер-министр и бывший председатель ФСБ. Моим главным редактором был бывший офицер ГРУ (военной разведки России) и многолетний корреспондент главной советской газеты "Правда" в западных странах во время холодной войны. Второй редактор, его заместитель, в течение 30 лет был корреспондентом "Правды" в Польше. Генеральным директором журнала был полковник спецназа. Редакционный совет был укомплектован симпатичными, но серьезными ребятами: Генеральным прокурором России, министром юстиции России, заместителями руководителей силовых структур. Единственным простым солдатом, бывшим рядовым Советской Армии был я. Хотя я находился у подножия иерархии, и должность моя называлась “экономический обозреватель”, заниматься мне приходилось там самыми сложными вопросами: государственным строительством и федеративными отношениями, государственным долгом и государственным финансовым контролем, межбюджетными и земельно-имущественными отношениями, а также вопросами государственных доходов и налогообложения. И ещё, в довесок, занимался

финансовыми расследованиями: читал бюллетени Счётной палаты как детектив, изучая, кто, где и как украл государственные деньги.

Ясное дело, что в юности я таком не мечтал. Я мечтал о ломбарде, ликёро-водочном магазине и баре. Это в 1970-е годы. Потом, в 1980-е, родители меня убедили, что лучшая карьера для меня – военный юрист или переводчик. Единственной причиной, по которой я не стал офицером, было моё смешанное еврейское и буржуазное происхождение, которое при приёме в серьёзные структуры всегда выплывало. Я ничего не мог сделать с этими этническими ограничениями, как и тысячи амбициозных молодых людей, которым не повезло родиться в польских, немецких, венгерских, еврейских, греческих семьях на территории Советского Союза. Советская власть рассматривала некоторые этнические меньшинства как потенциальных предателей. Коммунистические власти декларировали интернационализм и равенство всех наций в мире. Но в действительности внутри СССР притеснялись многие народы, евреев советская власть ненавидела от всей души, и об меня, и об моих родителей неоднократно любимая родина вытирала ноги. И если на моё непролетарское и некрестьянское происхождение, на поколения помещиков и промышленников, можно было бы закрыть глаза, то иметь в жилах еврейскую кровь было фактическим преступлением. За что я особо ценю президента России – он первый в истории России правитель, который понимает истинную ценность евреев для любой страны, и знает, какой вклад еврейский народ внёс в могущество России. Я до сих пор не могу понять, чем большевикам не угодили мои еврейские и малоросские предки, владевшие сталелитейными заводами, шахтами, ковавшими индустриальную и сельскохозяйственную мощь Империи ещё в первой половине XIX века: пока Гоголь писал свои “Хутора близ Диканьки”, мои предки неподалеку под Полтавой внедряли передовые методы выращивания пшеницы, а другие в Кривом Роге строили свои заводы по выплавке чугуна. К слову, загубленных в 1938 году моих предков так и не реабилитировали в 1950-е, это были капиталисты и эксплуататоры, то есть классовые враги пролетариата. Хотя я это узнал только в 1980-е, я с раннего детства инстинктивно разделял с профессором Преображенским нелюбовь к пролетариату.

И с детства у меня развивались навыки внимательности и наблюдательности, мне нравилось систематизировать и классифицировать информацию. Поскольку в Военный Краснознамённый институт меня не то что не приняли, а даже отказались брать документы, я с боем и приключениями всё же поступил в Московский государственный университет. Я хотел на юридический факультет, и два года отходил на подготовительные курсы, но когда дошло до дела, у меня опять-таки не приняли документы. Просто не взяли, и всё тут. Я тогда сдавал экзамены на Истфак. Меня валили на экзамене по истории откровенно, задавали вопросы, на которые не существует ответов. Вместо пятёрки поставили четвёрку, и мне не хватило полбалла. Тогда я сдал экзамены в Историко-архивный институт на факультет государственного делопроизводства. Там я набрал больше баллов, чем требовалось для поступления. Но меня и туда не взяли. Просто не взяли, и всё. Пришлось брать МГУ с помощью тяжёлых административных ресурсов. Но историю я не особо любил, потому что она в советской науке была вся передёрнута и перепрошита под нужды исторического материализма. Сначала я погрузился в историю древнего мира, учил латынь, древнегреческий и древнеегипетский, и читал античных авторов. А потом нашёл свою любовь – историю первобытного общества и первобытное искусство. Там я мог заниматься чем угодно, и никто не выносил мне мозг. Но через пару лет после окончания университета, находясь в аспирантуре и работая над кандидатской диссертацией, я понял, что карьера ученого не для меня. Начались 1990-е годы, учёные нищенствовали, наука вся посыпалась. После различных упражнений на ниве предпринимательства я снова почувствовал тягу к умственной работе и стал писать статьи, а потом этим делом зарабатывать, так я, никогда не любив журналистику и даже никогда не думая о ней, сам стал профессиональным

журналистом. Эта профессия, к моему удивлению, приносила гораздо больше удовольствия и гораздо больше дохода.

Как человек, практикующий журналистику прямого действия, я реализовал несколько успешных проектов. Первый из них нашел отражение в одной из моих книг об организованной преступности и теневой экономике в России. Два крупных я реализовал в России в 2000-х годах: создание профессионального лобби архитекторов и градостроителей в законодательной и исполнительной власти России и поиск путей решения проблемы доступного жилья в России. Пути я нашёл, но вот только по нему никто не захотел идти. В США я реализовал проект прямого действия по поиску решения проблемы доступного жилья для малообеспеченных и бездомных американцев. Тоже нашёл путь, его тамошние госорганы нашли правильным и верным, но идти по нему тоже не стали. Американская бюрократия не менее косная, чем российская, и чиновникам в массе проблемы их страны до фонаря. С середины 2010-х я занимаюсь проектом имени себя на арт-рынке. Для меня очень интересно, как художники попадают в систему искусства, и, почему не обладая выдающимися идеями или мастерством, становятся богатыми и знаменитыми. Это очень увлекательный проект, потому что большинство самых успешных современных художников никогда не прикасались к своим арт-объектам, всю работу за них делают подмастерья или сторонние подрядчики.

Журналистика дала мне очень широкое поле для опытов. Помимо куска хлеба для моей семьи и пищи для ума, она дала мне глубокие знания о построении богатства и карьеры. Я не стал олигархом в России, потому что для этого нужно было играть в другие игры, очень рискованные и опасные. Живые российские олигархи – это очень везучие ребята, которые прошли через мясорубку в России в конце 1980-х – начале 2000-х годов. Десятки тысяч молодых россиян были безбашенно рискованными, потому что хотели выиграть во что бы то ни стало. Теперь они наслаждаются в иных мирах, а их тела обрели вечный покой на кладбищах или под асфальтом.

Есть несколько проторенных путей к богатству и успеху. Но некоторые из них требуют слишком много времени, другие – слишком много рисков. Корпоративная карьера может закончиться в любой момент – увольнением, сокращением штата, прихотью совета директоров. В Америке работника могут выкинуть на улицу в течение часа: пришли, сказали, что уволен, дали коробку для личного барахла и с охраной проводили на улицу. Бонусы и льготы не так сладки, как думают люди, находящиеся внизу социальной лестницы. Вот типичный американский расклад: Если у человека доход в 1 миллион долларов – 300 000 долларов зарплаты и 700 000 долларов бонусов в виде опционов на приобретение акций его фирмы, угадайте, сколько у него остается на повседневную жизнь? После налогов, 401-К (это пенсионный накопительный план) и других выплат? А если он ещё и он разведен и имеет алименты на детей или/и бывшую жену? Этот человек беден, так же беден, как и американский четырехзвездный генерал (в России это был бы генерал армии), получающий зарплату \$15 000 в месяц. В Америке якобы богаты такие категории специалистов, как врачи, адвокаты, инженеры-программисты, которые получают по полмиллиона в год. Но в реальности они бедны. Почему? Потому что после уплаты налогов и расходов на их образ жизни остаются только долги. Допустим, врач получает 240 тысяч долларов, в среднем в США платят около 33 процентов налогов (в Техасе – 25 процентов, в Калифорнии – 42 процента). Остаётся 160 тысяч, это \$13000 в месяц. Врач или адвокат не может жить в халупе, он живёт в приличном доме и платит за него \$5000 в месяц. Остаётся 8 тысяч. Он не может ездить на паршивой машине, он ездит на европейской машине, это ещё как минимум \$1000. Если машин две, то у него остается на жизнь \$6000. Если есть дошколята, то они ходят в детский сад, это ещё по \$1000 за ребёнка в месяц. Прилично

прокормить семью из четырёх человек стоит не меньше \$2000 в месяц, если не отовариваться всякой дрянью. Плюс бензин, плюс сотовые телефоны, плюс интернет и телевидение, плюс коммунальные платежи, плюс хобби, плюс одежда, бытовая химия, мелкие расходы и тому подобное. То есть денег у человека нет, а нужно купить мебель, новый компьютер, фотокамеру, посуду, и так далее. И тогда появляются долги. А если, не дай Бог, авария, или судебное дело, или болезнь, или что-то ещё тяжкое и непредвиденное – а сбережений нет ни копейки, и все друзья в таком же положении – нищие врачи, адвокаты и программисты. У большинства компьютерных гениев особо денег тоже не водится – у них пакеты акций их предприятий, это именно их оценивают в миллионы и миллиарды. Проблема в том, что их быстро и легко не продашь, если это не мелкий пакет Google или Apple, находящийся в свободном обращении.

Вы можете считать себя богатым, когда ваши активы преодолеют отметку в 30 миллионов долларов. С пятью миллионами вам будет уже неплохо, с 10 миллионами – хорошо, с 20 – очень хорошо, и только после отметки в 30 миллионов долларов вы будете считаться богатым. Не очень богатым, просто достаточно для достойной жизни. С 2020 года в категорию сверхбогатых стали попадать люди с состоянием свыше 50 миллионов долларов, а ранее в эту категорию попадали с тридцатью миллионами.

Я не могу похвастаться тем, что достиг серьезных рубежей и накопил миллионы долларов на своих банковских счетах. Я был издателем и промышленником, все, что мы зарабатывали с моими партнерами, мы снова реинвестировали в наш бизнес. Имея финансовую подушку, любой бизнесмен готов потратить последнюю копейку, чтобы не допустить краха бизнеса. Во время кризиса 2008 года, на одном из промышленных предприятий где я был кем-то вроде бенефициара, были истрачены все денежные запасы, чтобы не допустить увольнения сотрудников. А новые заказы не поступали, всё затихло. Мы понимали, что если мы отпустим наших суперквалифицированных сотрудников, то никогда их не вернем. Крупные суммы были потрачены только на то, чтобы сохранить штат. Реальная экономика была без доходов, заводы не имели заказов, вся строительная индустрия была едва жива, не только в России, но и по всему миру. Это было очень трудное время для производства потребительских товаров. Деньги потратили, но помогло ли это сохранить предприятие? Не особо – завод стоял в Коммунарке, в Московской области, и место понадобилось под строительство жилых кварталов. Земля была в аренде, завод снесли, оборудование поехало в другую область, а вот сотрудники – нет. Привет горячий! Всё пошло прахом, это издержки предпринимательской деятельности.

Наверное, у меня могли бы быть другие взгляды, если бы я работал в финансовой индустрии, но я был далек от фондовых рынков, я был далек от хедж-фондов и товарного брокериджа, я работал в СМИ, рекламе, связях с общественностью, издательском деле, выставках, строительной индустрии и девелопменте. Это был мой опыт в России.

Я несколько раз начинал свою жизнь с нуля. Путь возвращения на круги своя с каждым разом занимал все меньше времени и сил. Я в России разорялся несколько раз, и выкарабкивался. В Америке, как всем вновь прибывшим в США, мне пришлось пройти эти тропы еще несколько раз, а вернувшись в Россию перед пандемией коронавируса, опять проделать путь от всеми позабытого и никому ненужного нуля к какой-то величине, от нуля отличающейся.

В свои пятьдесят семь лет я ценю свободное время и время как таковое гораздо больше, чем доход и деньги. Я совершил следующую эволюцию. В двадцать с небольшим лет меня волновал успех среди девушек. Когда я женился, меня волновал заработок. В тридцать лет меня волновал профессиональный успех и социальный статус. В сорок лет меня волновал социаль-

ный статус; заработок был лишь подспорьем для достижения цели – подняться на вершину социальной лестницы. Но в сорок четыре года я переехал в США, где начал с чистого листа. В пятьдесят три я вернулся в Россию досматривать своих стариков, и, как сказал когда-то парадоксально мыслящий Черномырдин, никогда такого не было, и вот опять. Пусть с трудами, преодолевая множество препятствий, но все годы я сохранял – ну, старался сохранять – достойный образ жизни для своей семьи.

Многие россияне и жители бывшего СССР грезил об Америке как о рае земном. На текущий момент, на 2023 год, США утратили многие свои прелести. Людям российского происхождения сейчас нелегко в США, особенно после победы Трампа в 2016 году, когда началась антирусская истерия. Мало того, что старое поколение помнит Холодную войну и до сих пор воспринимало на подсознательном уровне русских как представителей враждебной страны. Теперь вся Америка накручена масс медиа и соцсетями против русских. Фактически тотально. А СМИ и вся американская массовая культура всегда воспроизводила образы русских как гангстеров, агентов КГБ, проституток и киберголоворезов, даже во время перестройки, когда казалось, что вражде навсегда положен конец.

Как журналист и человековед, я очень внимательно наблюдаю за людьми. Я буквально всасываю всем нутром ощущение от человека, всматриваюсь в его микромимику, улавливая неконтролируемые собеседником гримасы, вызванные вспышкой чувства или всплеском эмоции. Например, я улавливал у некоторых американцев неуловимую гримасу отвращения, когда они слышали мой русский акцент. Большинство людей понимает, что как бы нельзя судить о человеке стране происхождения (хотя я давно уже склоняюсь к мысли, что в целом можно). Даже очень хорошие и дружелюбные люди не могут быть свободны от навязанных им стереотипов. Годы пропаганды, десятки фильмов и сериалов, где русские выставлены опасным и умным зверьём, бесконечные проблемы между российскими и американскими политическими курсами, заставляют абсолютно невинных и порядочных людей закачиваться предрассудками по отношению к россиянам. Сам я постоянно сталкивался с неприятными ситуациями, что люди излучали дружелюбие, не различали мой русский акцент; аккуратно поинтересовавшись, откуда я, и узнав, что именно из России, а не из Украины, Молдавии или Прибалтики, сразу же избавлялись от меня. Как будто они столкнулись с прокаженным.

Сделать очень простые шаги к успеху на американской земле было для меня очень сложно. Это было труднее, чем для любого другого американца или носителя английского языка, потому что у меня были серьезные коммуникативные проблемы. Мои взгляды и умонастроения носили печать чужеродности. Американцы совсем не понимали меня, либо неправильно понимали смысл, который я вкладывал в слова и предложения. Мне пришлось преодолеть все эти препятствия. Как я теперь понимаю, для американцев это было испытанием, все равно что найти общий язык или установить контакт с ксеноморфом, то есть Чужим, хищным и непредсказуемым инопланетным существом, плодом воображения художника Ганса Гигера и режиссера Ридли Скотта.

Поэтому изначально эту книгу я писал прежде всего для людей, которые родились в США, хотел им пояснить, что чувствуют цивилизованные и вмняемые люди, родом из России, которым волею судеб пришлось задержаться или пустить корни в американскую землю. Но получился универсальный труд, равно полезный всем, кто ищет лучшей доли или приключений на свою задницу. И еще одна важная, но не очевидная вещь. Я сформировался в русской культуре. Западные люди воспринимают нас как грубое и неотесанное хамьё. Хотя почти никогда не скажут нам в лицо. Я пытался со многими иностранцами разговаривать начистоту

об отношении к русским. Я им говорил: вот вы знаете, есть же стереотипы. Вот у вас есть шутки про русских, про ирландцев, про негров (за слово негр меня даже таскали по инстанциям в США, но если раса негроидная, то что ж с того, это от слова “негро” – чёрный). Я им говорил: вот, скажем, у русских могут быть предрассудки против людей с Кавказа (тут они меня не понимали, потому что белые у них научно именуется кавказцами), Средней Азии или Молдавии, у нас подшучивают над медлительностью эстонцев или оборотистостью румын. Может, вы поделитесь со мной стереотипами о русских? Молчат, как белорусские партизаны. Боятся то ли нас, то ли своей обрыдлой политкорректности. В отличие от нас. Мы очень прямые, мы не связаны политкорректностью, фальшивыми улыбками и лицемерной доброжелательностью. В массе своей русские не подхалимы. Для русских связи и дружба ценнее денег и карьеры. Эти вещи строятся на взаимном доверии, а не на выгоде. Русские в США очень часто раздражают своих работодателей и коллег тем, что дают много советов, несмотря на субординацию. Не потому, что русские считают себя умнее своего окружения, а из-за чувства ответственности за дело, которое они делают вместе. И ещё нюанс. Русские – не стукачи и не предатели. Я разговаривал с одним бывшим крупным мафиози, Майклом Францезе. Он сказал мне, что только русские мафиози не предали его, они были единственными, на кого он мог положиться, и это были единственные, кто его не сдал. А его сдали все, включая собственных сицилийцев, даже родной отец. А русские – нет!

Если вам этот мой опус окажется познавательным и вы захотели бы узнать от меня ещё что-нибудь полезное, вы, возможно, спросите, не собираюсь ли я сделать какие-нибудь курсы по продаже успешного успеха? Отвечаю – нет, не собираюсь. Успешный успех не продаётся. Либо вы нащупываете сами методом проб и ошибок свой уникальный путь к осуществлению желаемого, либо он вам не даётся, ускользает, не получается срастание вашей воли к победе с предлагаемыми судьбой обстоятельствами.

Я могу оценить коучерские успехи всех других авторов. Большая разница между мной и ними заключается в моем призвании. Я не профессиональный оратор и мотиватор, я писатель, который проделал весь свой путь на брюхе, прополз по всем кочкам и собрал всю грязюку. Мой опыт взят из реальных боев за выживание и из попыток добиться успеха в реальной, а не идеальной жизни. Как журналист, я отвечаю за каждое слово, я могу доказать каждое свое утверждение личным опытом, документом или свидетельством. И потом, я сам не знаю, успешен я или нет, потому что, с одной стороны, у меня всё уже есть, с другой – мне всего этого мало, и хотелось бы ещё. И побольше.

Большинство не догоняет, что успех – это не результат, это процесс. Процесс, когда вы двигаетесь от одной цели к другой, как вы двигаетесь из пункта А в пункт Б с примерной дорожной картой. Ни у кого нет точных карт к успеху. Сначала вы должны определить условия: что для вас означает успех? Для бойца в клетке-октагоне и для менеджера хедж-фонда представления об успехе могут быть совершенно разными. Также как для социального работника и торговца бриллиантами: у одного супчик слишком жиденький, у другого бриллианты не так как-то сверкают, и оба глубоко несчастны, хотя каждый по-своему.

И ещё хочу сказать вам очевидную, но очень важную вещь. Не существует такого понятия, как внезапный успех. На самом деле, может быть какое-то везение, земля вдруг понесётся вам навстречу, и вы сможете пройти путь успеха очень быстро. Но если мы посмотрим на любую модель успеха, такую как Jay Z, Мадонна, Сильвестр Сталлоне, Грант Кардон, Макс Левчин, Снупи Догг, Майкл Джексон, Леонардо Ди Каприо – никто из них не проснулся однажды утром знаменитым и богатым, не тренируя свои мышцы успеха в течение многих лет. Если вы

захотите повторить успех финансистов-мультимиллионеров Джона Богла, Леона Блэка, Генри Крависа или Ларри Финка – вы увидите те же закономерности, хотя область их успеха совершенно иная. Эти джентльмены строили свою карьеру шаг за шагом, каждый день. И это было не так, что слишком уж сложно. Просто это было чрезвычайно рискованно. И необязательно, что ребята, выписывающие себе зарплату в миллиард долларов в год, чувствуют себя счастливыми – они пьют антидепрессанты, а кое-кто даже вешается в своем стомиллионном пентхаусе с видами на Гудзон и Центральный парк.

Глава 2. Как извлечь максимальную пользу из этой книги?

Составьте список из рекомендаций, который я тут даю. Если я рекомендую вам что-то сделать – сделайте это. И запишите результаты. Если я рекомендую вам купить пару дорогих туфель – найдите способ их купить. Если я рекомендую вам писать сочинения или эссе – пишите. Если я рекомендую вам читать книги другого автора – пожалуйста, найдите и прочитайте. Есть множество авторов, которые помогли и мне, которые дали мне свежие идеи и вдохновили меня на достижение моих целей. Вы будете удивлены, что есть всего несколько авторов, которые написали действительно полезные книги. В списке бестселлеров по самопомощи их менее двух десятков.

Я пишу честно, мне нечего скрывать, я не сделал ничего такого, за что мне было бы стыдно. Ну если только по мелочи, по неопытности или по роковому стечению обстоятельств, когда нужно было просто выжить. Но я, как Тайвин Ланнистер, всё помню и всегда плачу свои долги. Я буду писать о своих знаниях и опыте. Именно поэтому некоторые главы довольно длинные – я описываю свой собственный опыт, как я находил решения, как я терпел неудачи и почему. Я совершал ошибки, я повторял ошибки, потому что не мог осознать, что это ошибка. Я думал, что это может быть невезением, если я потерпел неудачу в первой попытке, а потом я был уверен, что это совпадение, когда я потерпел неудачу во второй или в третьей попытке.

Поскольку книга основана на моем личном опыте, предлагаемые вещи могут оказаться несозвучными с вашими установками, мышлением, опытом, предрассудками, обрывками знаний и тому подобным. Спорить со мной в публичном пространстве бесполезно, потому что я ни на чём не настаиваю. Сообщаю, что у меня нет никаких политических взглядов, социальных убеждений, неудовольствия от общественного устройства или великих идей о том, как спасти мир. Я никогда не критикую никакое правительство или политические власти. Я никого не критикую и не осуждаю. И с пониманием и состраданием отношусь ко всем людям, которые имеют амбиции и предпринимают любые попытки достичь чего-то и стать кем-то.

В этой книге я могу нелестно отзываться о разных людях, которых я встречал на своем пути. Это мое мнение об этих людях. Сам по себе я не очень хороший парень, я охотно спрямлю и срежу углы, где это будет ненаказуемо, но я не такой, чтоб совсем уж говнюк. Подлостью я никого не учу. Подлость, в моём понимании, это когда ты вызываешь у человека доверие, чтоб потом воспользоваться этим доверием и поиметь этого человека, подставить его под неприятности или оттоптать как следует на его репутации. Месть я считаю адекватным ответом на подлость, но и она сама должна быть адекватной – око за око, зуб за зуб, но не более того – лишить человека жизни, если он лишил тебя зуба, будет чересчур. Хотя Господь говорит во Второзаконии, чтобы Ему оставляли мщение, и Он воздаст. Но всё ж воздаст, не спустит на тормозах, как будто ничего и не было.

Мне не нужно, чтобы я кому-то нравился, лет мне уже немало, новых друзей редко заводят в такие годы. Я понимаю, что в чём-то могу ошибаться. Я допускаю, что мы не всегда можем понять другого. Я, хотя пылаю иногда от обиды или пренебрежения, часто прощаю людей, которые меня обидели, я допускаю, что эти люди могут измениться или иногда меняются. Я никого не виню и не держу зла на этих людей. Я написал о своем личном опыте и о своем видении этих людей и ситуаций. Иногда это было очень личное, а не только деловое. Так что это не суждения или критика, а мое личное восприятие ситуации и отношений между мной и другими. Авторское, так сказать, изложение.

Глава 3-А. Поставьте перед собой генеральную цель и попадите в 1 процент лучших

Что значит быть в 1 проценте? Прежде всего, это значит иметь особое представление о том, что ваше место среди 1 процента лучших в обществе. Речь идет не только о годовом доходе от полумиллиона и выше, который относит вас к одному проценту американского, российского или любого иного населения любой страны мира. Речь идет о том, как стать лучшим из лучших в любой области, в которой вы хотите быть в 1 проценте самых-самых. И для этого вы должны поработать с собственной самооценкой, никогда не принижать себя, дескать, куда мне, со свиным рылом да в калашный ряд! Если вы осознаёте ничтожность своего положения, если вы трезво оценили свои способности к освоению выбранного вами пути к своим целям, то вы уже вошли в топ десять процентов населения земли. Девяносто процентов людей их положение, их рутина и тяготины, вполне устраивает, они так и будут лежать на диване, пускать кишечные газы и критиковать таких достигателей, как вы или я. Поэтому люди состоявшиеся, люди известные, люди состоятельные, составляют ничтожный процент от остальных – это не более пяти процентов, один из двадцати.

Если вас устраивает то невнятное социальное положение, которое вы занимаете сейчас, то эта книга, скорее всего, не для вас. Не тратьте свое время. Вернитесь на свой диван, откройте пиво, жуйте чипсы и наслаждайтесь телевизионным ток-шоу и футболом.

Эта книга написана для тех, кто отчаянно ищет пути к вершине социальной лестницы. Для тех, кто чувствует, что заслуживает большего. Но у них нет ни малейшего представления о том, как начать или где находится лаз, чтобы пробраться в социальный лифт и подняться в пентхаус общества, чтобы жить среди *creme de la creme*.

Отлично, если ваши родители – выпускники МГУ, Кембриджа и Гарварда, или входят в список *Forbes*. Но что делать, если это не так? Если вы родились в Мухосранске, детройтском гетто или являетесь иммигрантом, прибывшим без гроша в кармане и образования? Насколько велики ваши шансы получить докторскую степень в Стэнфорде и/или создать многомиллионный бизнес? Ваши шансы близки к нулю. Но не нулевые. И в этом вся суть.

Я не знаю, верите ли вы в существование чего-то сверхъестественного или нет. Меняет ли что-то в вашей жизни, если Вселенная была создана по продуманному сюжету или возникла как случайное стечение вещества и электромагнитных полей?

Я понимаю и разделяю обе точки зрения. В этом нет ничего странного, потому что сверхъестественное вмешательство в нашу жизнь – явление редкое и неожиданное. Вам нужно будет вспомнить об этом и убедить себя в том, что это действительно произошло с вами. У меня есть несколько примеров вмешательства такого рода. Я не знаю, как объяснить некоторые события в моей жизни или в жизни людей, которым я абсолютно доверяю. Я полагаю, что

сверхъестественные силы существуют, но они настолько непредсказуемы и причудливы, что нужно обладать незаурядным мужеством, чтобы положиться на их помощь, преодолевая жизненные препятствия.

Я не являюсь закоренелым материалистом или легковерным идеалистом. Поскольку я сталкиваюсь с необъяснимыми событиями, я не стану утверждать, что Библия описывает чьи-то фантазии или фальшивые новости из истории моих еврейских предков. На сегодняшний день я могу назвать себя мягким циником, который всегда готов встать на колени и склонить голову перед проявлением Святости. Мой опыт и мои знания возникли из бесконечной череды дел и усилий в сочетании с размышлениями и рефлексией, чтением книг, фильтрацией и просеиванием опыта других людей.

Недостаток большинства книг об успехе – избыток философствования. Авторы слишком много рассуждают об отвлечённых материях, дескать, поменяйте ваше внутреннее отношение к деньгам, измените ваши установки сознания и о подобной белиберде. Мне нравится философия как дисциплина, я её уважаю и знаком с историей философских учений. И вам бы рекомендовал прочесть “Историю западной философии” Бертрانا Рассела. Я знаю все основные идеи философов, начиная с Древней Греции и заканчивая самыми современными философскими идеями физиков-ядерщиков и космогонистов. Я знаю основные религиозные идеи – иудаизм, христианство, индуизм, буддизм, даосизм, конфуцианство и так далее. Как это поможет сделать деньги или карьеру прямо здесь и сейчас? Только если вы преподаете философию в колледже или пишете о ней тексты. Но вера создает импульс, который не дает нам сдуться и сдаться.

Я полностью согласен с тем, что изучение философии помогает упорядочить мыслительные процессы. Но вам не обязательно нужно читать Платона или Аристотеля, чтобы купить товар за 1 доллар и перепродать его за 3 доллара. Я с полным пониманием отношусь к алкоголику Огу Мандину и его книге-бестселлеру "Величайший продавец в мире". Но я не могу понять, как вымышленная история мальчика-верблюжатника может помочь мне открыть кофейню или интернет-магазин? Я знаю, что эта книга помогла Огу Мандину стать богатым благодаря 50 миллионам проданных экземпляров. Но я никогда не слышал признания хотя бы одного миллионера о том, что эта книга принесла ему богатство.

К сожалению, 99 процентов книг о создании богатства, карьере, восхождении по социальной лестнице – это вымысел. Наполеон Хилл, чью бессмысленную книжку “Думай и богатей” так настойчиво рекомендуют всякие продавцы успеха, разорился и пытался продать свою пишущую машинку за 50 долларов. Его мышление не помогло ему разбогатеть. Но оно помогло его покровителю Клементу Стоуну, потому что у него были некоторые черты в характере, которых не было у мистера Хилла. Потому что достижение цели осуществляется прежде всего действием, а чтобы действовать, нужен характер, воля к победе, напор и натиск, жизненная энергия, а мозги тут играют вспомогательную роль инструмента для поиска путей обхода препятствий.

Проблема околохудожественной литературы о самопомощи заключается в неясности принципов. Что толку от принципа благодарности Вселенной, когда вы получили извещение о выселении из квартиры? Можете ли вы сразу же применить все великие принципы Ога Мандину, например, "Я проживу этот день так, как будто он мой последний", "Я встречу этот день с любовью в сердце", "Я буду упорствовать, пока не добьюсь успеха" и "Я – величайшее чудо природы"? Будет ли это полезно, чтобы купить детям хотя бы молока и хлеба? Только после

выселения можно попробовать применить другие великие принципы Ога Мандино, такие как "Сегодня я стану хозяином своих эмоций", "Сегодня я начинаю новую жизнь" и "Я буду смеяться над миром". Это сивушный бред.

Что реально поможет? Это список людей, которые являются топовым одним процентом в выбранной вами сфере деятельности или социального подъёма. Я всегда составлял такие списки. Допустим, топ самых продаваемых авторов, топ самых умных людей, топ самых влиятельных людей, топ самых дорогих художников. Эти мои списки, оформленные в виде статей, есть в открытом доступе. И я думал: что мне сделать, чтоб попасть в их число. И я изучал, как мог, биографии этих людей, смотрел, какие шаги они предпринимали, кто им помогал, какие были ключевые мероприятия, на которых их заметили и позвали перейти на следующий уровень. И надо составить план. Например, мне надо написать тридцать картин, чтоб был предметный разговор о персональной выставке. Мне надо обзвонить столько-то галерей, столько-то фондов. Пишите текстовки своих просьб и предложений. Чтоб потом не менжеваться, не мычать и не бубнить, когда серьёзные и занятые люди обратят на вас внимание и спросят: что тебе надо, чего ты от меня хочешь? Просьба должна быть сформулирована чётко, например, "я хочу поставить памятник Александру Печерскому у музея Холокоста в Хьюстоне, это был советский офицер-еврей и вожак единственного удачного восстания в лагерях смерти, от вас мне требуется административная и финансовая поддержка как от основного попечителя этого музея". (Это реальная история, я ходил к нефтяному мультимиллионеру Лестеру Смиту в Хьюстоне с проектом своего памятника Печерскому: он меня выслушал и выгнал, но слушал очень внимательно, потому что я чётко излагал; другое дело, что меня никто не звал, я сам к нему пролез в офис без приглашения, ибо ни одна местная жучка не хотела меня отрекомендовать, какого-то непонятного русского да ещё с идеями, а мне за советских солдат было обидно.)

То есть ваш список с контрольными делами в первом приближении будет выглядеть примерно так. "Моя цель – войти в пятерку фирм, лучших по кондиционерам и вентиляции в Москве. Для этого мне нужно продаж на стопятысот многоденег в месяц. Для этого я должен в день обзванивать трёх архитекторов и трёх девелоперов, и посылать им информацию. Для этого мне нужен список архитекторов и девелоперов, и презентация в powerpoint. Для этого мне нужно написать десять тысяч знаков текстов и сделать 15 хороших фотографий. Также мне надо подписаться на пять профессиональных журналов, и разместить там рекламу и статьи о моей фирме. Мне также надо подготовить список всех работ, которые мы можем выполнять. Но у меня нет монтажников... Надо срочно найти пять монтажников с руками из правильного места, для этого нужно перелопатить сотню резюме. Это я сделаю на выходных такого-то числа". И так далее.

Глава 3-Б. Что ещё помогает или мешает влиться в 1 процент?

Я предполагаю, что бывает некое феноменальное и сверхъестественное вмешательство в жизнь людей или общества. В течение 75 лет правления советской власти существование сверхъестественных сил в России отрицалось. СССР де-факто был атеистическим государством. Чтобы сделать карьеру, любой человек должен был исповедовать атеистические умонастроения. Официально советская Конституция провозглашала свободу совести, но это право было только на бумаге. В реальности многие люди продолжали верить в существование сверхъестественных сил.

Никто не может сказать, помогло ли это сделать карьеру или разбогатеть. Но советский атеизм не мешал соперничать с глубоко верующими США в ядерной, оружейной и космиче-

ской гонках, развивать науку и промышленность. СССР и Россия за последние 100 лет трижды восстанавливали полностью разрушенную экономику. Это значит, что люди могут полагаться на материалистический подход и трезвый ум, основанный на таких вещах, как образование, планирование, наука и деятельность, как на достаточный и вполне надежный метод достижения своих целей.

Я не собираюсь показывать преимущества или недостатки атеизма или веры. Я собираюсь показать, что некоторые шаги приведут вас к определенным результатам независимо от ваших взглядов на происхождение Вселенной, была ли она создана или существовала вечно. Это принципиальная позиция, потому что множество популярных книг об успехе и самопомощи опираются на непроверяемые утверждения и факты.

Что касается моих личных взглядов, то я отношу себя к людям, не просто верующим, а к религиозным фундаменталистам с поправкой на здравый смысл и проверяемый опыт. Потому что мой личный опыт, которым я делюсь только с теми, кто меня спрашивает и готов слушать серьёзные ответы, подтверждает, что Бог Авраама, Исаака и Иакова, то есть Бог Торы, она же Ветхий Завет, есть фундаментальная основа мироздания. Вероятно, эта Сущность эволюционировала вместе со Своим Творением, и сначала сильно сердилась на нас, потом стала проявлять больше милости и милосердия. Сказано, что мы созданы по образу и подобию, то есть со свободой воли прежде всего, в отличие от ангелов, которые существа полностью подневольные, служебные духи. В моём личном случае, в случае моей семьи, это мировоззрение есть работающая схема взаимоотношения с миром. Возможно, не все мои хотелки удовлетворены, я бы хотел пять Роллс-Ройсов, большой реактивный джет Gulfstream-G550 и большую лодку с верфи Lurssen, а также виллу Ротшильдов на Кап-Ферра. Пока же приходилось довольствоваться двухместным реактивным спортивным джетом L-29, парусным швертботом с гротом и стакселем, ездить на простых Mercedes и BMW, а то и на Kia, а вместо Кап-Ферра летать либо в Турцию, либо сидеть среди сосен и берёз на своём гектаре на даче, поливать помидоры и достраивать баню. Чувствую ли я себя ущемлённым? Если по правде, то немножко да. Но, если по совести, даже о такой жизни можно было бы только мечтать. И я это никак не визуализировал напряжно, не добивался тяжкими трудами через силу или через не хочу и не могу. Оно всё само как-то сложилось, я лишь имел Страх Божий и старался вести себя прилично.

Про визуализацию. Я не против так называемого New Age, "Движения нового мышления", и его больших адептов, таких как Джек Кэнфилд, Ронда Бирн или Джо Витале. Я допускаю, что некоторые утверждения в книгах Джека Кэнфилда могут работать, например, визуализация. Я тоже пытался визуализировать, но ничего не произошло. Я не представляю механизмов, как это может работать, но, возможно, может. Вероятно, для некоторых людей это работает, а для некоторых – нет. Если вы попытаете применить этот принцип, вы получите свой собственный опыт, и Джек Кэнфилд, как и я, будем очень рады, если оно поможет вам достичь ваших целей.

Кто знает, вполне вероятно, что какие-то умные и ищущие люди открыли некоторые законы и правила нашей Вселенной, которые создают особые благоприятные возможности для людей, сосредоточенных на достижении своих целей. Проверить это с помощью непредвзятого расследования невозможно, у нас нет точных данных, нет записей и объективных критериев этих экспериментов, и мы вынуждены полагаться лишь на слова, на свидетельства их участников. А это, как я люблю саркастически замечать, то же самое, что "с чужих слов записано верно" – когда следователь берёт показания, вроде бы записывает слово в слово, но всё передежгивает как ему надо, а потом опрошенный должен вручную написать "с моих слов записано

верно” и расписаться. Как меня учил бывший главный прокурор Московской области: каждая подпись – это шаг к тюрьме.

На своем жизненном опыте мы можем убедиться в существовании таких вещей, как удача и невезение. Траектория человеческой судьбы непредсказуема. Молодые здоровые юноши могут умереть от внезапной остановки сердца. Алкоголик и попрошайка может выиграть джекпот в лотерею. Человеческую жизнь лучше описывать в терминах теории вероятности и теории игр. Из моего жизненного опыта, все в человеческой судьбе можно описать как выбор оптимальной стратегии, когда у человека есть некоторое количество шансов и он должен сделать свой выбор при недостатке информации и неопределенности перспективы.

Будучи журналистом, я встречался и разговаривал с тысячами людей. Я умею профессионально слушать людей. Я понимаю не только то, что они говорят, но и то, что они не говорят. И я понял, о чем все их мечты. С одной стороны, это очевидно. С другой стороны, я не видел ни одного текста, где эти мечты были бы сформулированы и обобщены. Я бы сказал, что 99 процентов людей мечтают или были бы не против попасть в 1 процент.

Итак, кто и что представляет собой этот 1 процент? В США насчитывается три миллиона счастливых (ключевое слово – счастливых), которые смогли реализовать стратегию: быть здоровым, зарабатывать достаточно, тратить столько, сколько хочется, и продолжать увеличивать свои активы. Не каждый миллионер входит в 1 процент. Не каждый человек, зарабатывающий ежегодно полмиллиона, входит в 1 процент. 1 процент – это очень специфическая категория людей, живущих полной жизнью, которым удается сочетать образ жизни выше среднего класса с постоянным наращиванием своих активов.

В США только 4 процента населения могут считаться миллионерами. Только 1 процент американцев зарабатывает 500 тысяч долларов в год и более. Большинство из этих людей не являются миллионерами, они тратят почти все, что заработали. Но они ведут образ жизни, подобный расхожим представлениям о жизни миллионеров, и наслаждаются жизнью. В этом их отличие от большинства настоящих миллионеров, которые ведут непритязательный и скромный образ жизни, пряча каждую лишнюю копейку в подушку.

1 процент – это особая категория людей, которые зарабатывают деньги, имеют деньги, тратят деньги и всегда будут при деньгах. Благодаря их особым взглядам и навыкам.

Невозможно дать точное описание и определение, кто такие эти 1 процент. Не обязательно туда входит богатый человек или много зарабатывающий, но это обязательно это будет тот, кто старается быть лучшим в своем деле. Деньги и признание придут, если наращивать количественные показатели – они в один момент перейдут в новое качество. Главное – это ваше твердое намерение быть лучшим из лучших в своей области компетенции или деятельности.

Эти навыки и установки мы рассмотрим в этой книге. Я полагаюсь на проверенные факты и свидетельства. Именно поэтому я описываю свою собственную жизнь как пример усилий по открытию и внедрению принципов полноценной жизни 1 процента. Это совсем другое, чем стать миллионером, откладывая по 20 000 долларов ежегодно в течение 50 лет. И совсем другое, чем строить корпоративную карьеру в течение 30 лет и начать получать блага от корпорации, когда ты ослаб и состарился. Наши ролевые модели – это другие люди.

Мы ориентируемся на тех, кто стремится к большему. Кто чувствует, что он или она заслуживает лучшей жизни. И он или она делает все возможное и невозможное для достижения цели, чего бы это ни стоило. А что касается сверхъестественной помощи в достижении ваших целей, вспомните древнеримскую пословицу "Fortes fortuna adiuvat", что означает "Удача благоволит дерзающим". Не знаю как, но это действительно работает – начинаешь делать безнадежное дело, а оно потихоньку раз – и получилось!

Глава 4. Осознайте свои таланты, способности и возможности

Найти себя, своё призвание – один из самых сложных вопросов. Вы можете мечтать о карьере музыканта или художника, но не иметь таланта к этим занятиям. Например, у меня нет музыкального слуха, но я умею рисовать (не очень хорошо) и писать тесты (не очень плохо). Я не стал и уже точно не стану певцом или пианистом. Я не мог повторить ни одного простого ритма. Но я различаю цвета и обладаю воображением.

Вы можете мечтать о карьере менеджера в большой корпорации или о создании великого стартапа, оказывающего влияние на мир, как Google, Twitter или Uber. Умеете ли вы управлять людьми? Например, у меня это не очень получается, потому что я не люблю быть начальником. Я занимался руководством некоторое время, руководил журналами, коммерческими предприятиями, заводом. Но для меня это была настоящая пытка. Я не мог гавкать на своих сотрудников. У меня были отличные идеи по увеличению доходов, и они срабатывали. Но успешная реализация моих идей происходила только тогда, когда мои компаньоны лаяли на сотрудников, давали им дроздей. Раньше я не мог никого уволить, я был преисполнен сострадания. Мои компаньоны делали это легко. Они вызвали сотрудника, и спокойно сообщали, что он уволен. Вот и все. Никакого сожаления, никакого сострадания. Чужое горе мало кого волнует.

По моему личному опыту, увольнение может привести к смерти. Когда я работал в журнале "Финансовый контроль", у нас было два талантливых фотографа. Один злоупотреблял алкоголем, ему было 35 лет. Он был уволен и не сильно расстроился. Другому, Виктору Казанцеву, было 59 лет, очень профессиональный, без каких-либо вредных привычек. Трудолюбивый художник фотографии. Одному из топ-менеджеров нашего журнала не понравилась одна или две его фотосессии, и он его уволил. Это было абсолютно несправедливо. В ближайшие шесть месяцев он все равно покинул бы журнал из-за пенсионного возраста. Но его выгнали с работы очень, очень грубо. Этот фотограф так страдал, что получил сердечный приступ, затем инсульт и умер – все это произошло за один месяц. Увольнение убило этого замечательного человека.

Если вы хотите стать богатым, делая бизнес с сотрудниками, которые будут зависеть от вас, подумайте сначала о проблеме увольнений. Может быть, это и не соответствует духу капитализма и свободного предпринимательства, но заставляет провести мысленный эксперимент. Вы наняли мать-одиночку с двумя детьми, она каждый день опаздывает, плохо работает, потому что её изматывают больные дети, или у нее есть вторая работа. У неё есть ипотека, платежи за машину и неоплаченные счета. Достаточно ли твердо ваше сердце, чтобы выкинуть её с работы со всеми ее проблемами? Формально вы правы, потому что ее проблемы – это не ваши проблемы. Вы занимаетесь бизнесом, вы и ваши сотрудники должны приносить доход. А как насчет неформального подхода к страдающему человеку? Вы бы убили женщину с детьми, если бы она не приносила вам достаточный доход?

В случае, если вы не уволите её, должны ли вы защищать ее от других сотрудников, потому что они стали злиться, выполняя часть её работы? Может быть, вы не увидите, что её линейный начальник издевается над ней и вынуждает ее уйти с работы? Будут ли вас мучить угрызения совести, что в вашей компании кто-то обижает и издевается над беззащитным и безответным человеком?

У меня есть личная история. Мне нужен был заработок, и я попросил одного из своих товарищей взять меня продавать машины в один из крупнейших дилерских центров подержанных автомобилей в Хьюстоне. Этот дилерский центр не платил никакой зарплаты. Только комиссионные. Для меня это было нормально, потому что я имел навыки и мог продавать достаточное количество тачек, чтобы прилично зарабатывать. Этот дилершип принадлежал семье хьюстончан, и люди говорили, что владельцы – отличные ребята. У меня не было причин сомневаться. Я никогда не встречался с ними и не могу подтвердить или опровергнуть это утверждение. Один из менеджеров, мелкая сошка, провел со мной что-то вроде собеседования и позже не позвонил. Я подождал пару дней и посетил его лично, чтобы получить дальнейшие указания, когда начинать работу. Этот человек сказал, что не принял меня на работу. Я спросил, почему. Он ответил, что не обязан давать мне никаких разъяснений и объяснений. Конечно, я настаивал, я хотел получить ответ, узнать, что я не сделал не так. В Америке это вообще-то не принято настаивать на своём, раз в тебя плюнули, ты утёрся и пошёл. А я не такой. Он начал орать на меня и выгнал. (Позже он дал мне премию за отличную работу.) Ну, я пошел к своему товарищу жаловаться. Мой друг был боссом и попросил другого мужика зрелых лет по имени Трой, провести со мной официальное собеседование, чтобы выполнить процедуру. Этот Трой, бывший военный и бывший менеджер по продажам в одном из дилерских центров Volkswagen в Хьюстоне, начал выдрючиваться, дескать, он делает мне большое одолжение, давая мне шанс. Что за шанс – работать без каких-либо гарантий на зарплату?. Он извивался, как червяк, гримасничал и имитировал человека, принимающего важные решения, этакого большого начальника на маленькой должности. Он из кожи вон лез, чтобы произвести на меня впечатление своей значимостью и важностью. Он был похож на опарыша, который пытается превратиться в бабочку прямо здесь и сейчас. И я решил, что он действительно был там каким-то начальником. Когда я начал продавать машины, он приходил к моим клиентам и разговаривал с ними. Я не стал его отгонять от своих клиентов, потому что, согласно обычной практике, менеджеры по продажам всегда разговаривают с клиентами, чтобы помочь заключить сделку.

Но я был поражен, когда в своем первом чеке увидел только половину заработанных денег. Я пошел к своему товарищу спросить, в чем дело. Оказалось, что Трой поделил мой доход пополам, забрав половину всех моих сделок. Я сказал, что он был менеджером и не мог претендовать на мои доходы. Нет, объяснил мой товарищ, Трой был таким же продавцом, как и я. Это было интересно, потому что Трой представлялся клиентам как менеджер. Я был уверен, что он тоже немного босс. Я пришел к Трою и сказал, что мне не нужна его помощь. Я мог продавать машины без помощи других продавцов. Он побледнел. Я видел, что он очень зол, потому что большинство сделок, на которых он зарабатывал деньги, были моими сделками. Через несколько дней он пришел ко мне и попросил найти в нашей CRM (системе управления взаимоотношениями с клиентами) русских клиентов. Дело в том, что у меня не было ни одного русского клиента. По крайней мере, я понял, что он хотел узнать имена и телефоны клиентов из Анголы. За пару недель до этого ко мне зашли два парня. Один был чернокожий парень с Кубы, другой – белый португалец из Анголы. Они приземлились в аэропорту имени Джорджа Буша в Хьюстоне и, по дороге в отель, заехали к нам на дилершип. Просто взглянуть на цены, почём автомобили в Техасе. Они сказали мне, что у них нет рабочих виз, нет адреса, нет номера

социального страхования, нет кредитной истории и что они хотят начать бизнес в США. Я записал их номера телефонов в свой журнал, но не смог сохранить их в CRM, потому что их африканские телефонные номера состояли из одиннадцати цифр, в отличие от американских, в которых было только десять. Я объяснил это, но Трой с ликованием и триумфом заявил, что он увольняет меня из-за моей плохой работы. Я мог бы согласиться, если бы в этом утверждении была доля правды. Я знал, что делал все, что мог, использовал разработанные мною методы, которые никто больше не применял, и клиенты были счастливы иметь со мной дело. Я работал в дилерском центре с 9 утра до 9 вечера. Я ловил каждого клиента на парковке и отвечал на каждый телефонный звонок. Затем этот сдуру Трой разоблачил себя. Он сказал, что если мне нужны какие-то рекомендации, то он может дать мне лучшие отзывы и рекомендации. На самом деле, что плохого он мог сказать обо мне? Что я работал усерднее, чем кто-либо другой? Что я относился к клиентам как никто другой? Что он стырил половину моего заработка, введя меня в заблуждение и злоупотребив моим доверием?

Мне не нужны были его рекомендации. Я сказал ему, что он никто и не может меня уволить – нет таких у него полномочий. Я пошел к своему товарищу, генеральному менеджеру по продажам, и рассказал ему эту историю. Мой товарищ сказал, что с того момента, как я прекратил делить свои сделки, Трой начал клеветать на меня владельцам, и что они приняли такое решение. Опарыш отомстил мне.

Я был в ярости и собирался написать письмо владельцам. Позже я передумал. Что я выиграю, если начну оправдываться и защищать себя? Если мой друг, босс, не смог защитить меня от простого парня из отдела продаж из-за своей дружбы с владельцами, то как бы выглядела моя победа? Хотел ли я бороться за право работать в этом дилерском центре в месяцы, когда продаж не было вообще? Без какой-либо компенсации, просто тратя время впустую в надежде поймать случайного клиента на площадке с машинами? Овчинка не стоила выделки, потому что владельцы не тратились на рекламу и маркетинг, а на нас, персонал, им было плевать – один попугай сдох, купим другого...

Проверьте себя. Представьте себе ситуацию, когда вам придется выгнать сотрудника. Постараетесь ли вы понять его или ее? Попытаетесь ли вы как-то помочь или выбросите его на улицу? Наверняка, некоторые работнички злоупотребляют доверием, хамят, воруют и портят имущество. Такие заслуживают увольнения. Что делать с действительно хорошим работником, который заболел или столкнулся с какими-то трудностями? Вы будете правы, если выберете интересы бизнеса и прибыль. Также вы будете правы, если выберете милосердие и сострадание.

Если вопросы взаимоотношений с подчинёнными для вас болезненны, управление предприятием не для вас. Есть и другие варианты заработка. Вы можете делать деньги как самозанятый, как фрилансер, как высококвалифицированный специалист. Вы можете зарабатывать, копить и инвестировать свои средства, чтобы наращивать свое состояние. Я для себя выбрал этот путь. Актеры, кинорежиссеры, художники, изобретатели, писатели, популярные певцы, телеведущие, модельеры, великие спортсмены зарабатывают очень прилично. Некоторые из них становятся мультимиллионерами и миллиардерами. В России, в США, в Китае нет ограничений для талантливых людей. Нет других стран в мире, где талантам платят так хорошо. И нет другой страны, как США, где авторское право защищено так хорошо. Единственная проблема, с которой вы столкнетесь, заключается в том, что вас там никто не ждет и никто не поможет вам взобраться на вершину этой пищевой цепочки. Путь туда может быть похож на ползание между вращающимися лезвиями мясорубки. Я рискнул и пронырнул сквозь винты американской мясорубки.

Глава 5. Где, когда и как вы планируете умереть?

Это принципиальный вопрос. Нам не нравится думать о своей смерти, но мы должны это сделать. Смерть пугает нас, но это неизбежное событие. К сожалению. Или к счастью? Как вы думаете, хорошо это или плохо, что люди умирают? Я уже давно думаю, что своевременная и немучительная смерть – это благо и для себя, и для окружающих. Конечность жизни придаёт ей больше осмысленности, ключевое слово – осмысленность. Как вы распорядитесь тридцатью тысячами дней, которые нам в среднем отпущены? Сколько дней вы уже прожили? Тогда посчитайте, сколько вам осталось.

Мысли о смерти отрезвляют наш разум. Особенно когда понимаешь, что конец может наступить внезапно, неожиданно. Не только наша жизнь может закончиться, но и жизнь людей, которых мы любим, тоже непредсказуема.

Древние римляне говорили "memento mori", что у нас в университете в шутку переводили как "не забудь умереть", но на самом деле означает "помни о смерти". Всегда нужно помнить о конечности жизни. Проснувшись утром, помните, что никто не дает вам гарантии, что вы увидите закат этого дня.

Мне не нравится думать об этом, но я заставляю себя. Это дает мне понимание того, что у меня много незавершенных дел, и помогает сосредоточиться на главном. Особенно на том, чтобы ценить каждую минуту с моими детьми, женой, родителями. Я думаю о том, какое наследие я должен оставить. Без наследия будет так, как будто меня никогда не было. А я немало потрудился, немало сделал, немало вещей обдумал. Какую память должен оставить своим детям о себе? Что папаша жил как не жил, был пустым местом, безвольной и безынициативной тряпкой, разменявшего свои дары и драгоценную жизнь на теучку, который батрачил за харчи и съемные углы? Или разбазарил себя в попытках заработать лишнюю копейку, дабы влезть ещё и в долги и накопить бесполезных вещей, чтобы производить впечатление на коллег и соседей?

Вы когда-нибудь смотрели на свою жизненную траекторию от гроба, задом наперед? Вот, несут вас на кладбище или спихивают в крематорий, яркая картинка. И кто находится рядом с вами? Только патологоанатом или медсестра из хосписа? Вы что планировали с самого начала – толпы провожающих, как Высоцкого, или урну с прахом, которую некому и незачем нести в колумбарий? Каков был ваш план жизни от начала до конца?

Да был ли у вас хоть какой-то план? Что вы поняли при первом размышлении о своем будущем? Это было в возрасте 5 или 6 лет, может быть, раньше, может быть, позже. Планировали ли вы полететь на Марс или спасти китов в Тихом океане? Сейчас, когда вы работаете на автомойке или просиживаете синтетические портки офисным планктоном, вспоминаете ли вы тот момент, когда предали свои мечты? Что и когда с вами произошло? С какого момента пошло всё не так?

Я, например, строил планы, но всё пошло не так. Время резко менялось несколько раз, наступали другие эпохи, быстро сменялся дух и требования времени. Начинал я детство и юность при социализме, причём в социально благополучной и стабильной среде. Потом – перестройка, кооперативы, первые бандиты, обнищание людей умственного труда. Я переобучаюсь на ходу. Вот, 1991 год, я возвращаюсь из командировок из Англии и из Нью-Йорка, из Совет-

ской миссии в ООН, мне ещё нет даже 25 лет. Я в аспирантуре Истфака МГУ, еду в экспедицию на месяц в Галичский район Костромской области, изучаю остатки русской культуры и фольклора, потом еду в Днепрпетровск и Днепродзержинск, мы с отцом роём землю в подвалах родовых гнёзд, ищем сокровища и наличные, оставленные моими дедами и бабками, теневыми предпринимателями при советской власти. Дед, Моисей Израилевич Котляр, отец отца, умирая в 1984 году в Москве, оставил, спрятал в ящике письменного стола своего сына Владимира, моего отца, маленькую заначку – 50 тысяч рублей в тысячерублевых облигациях, завернутых в днепродзержинскую газетёнку и перетянутых простой бумажной бечевкой. Мы знали, что при денежной реформе 1961 года он с компаньонами сжигал наличные деньги во дворе своей продуктовой базы, а что не смог сжечь, топил ящиками в Днепре. И мы знали, что он был очень умный человек, он скупал золотые вещи, скупил много царских золотых червонцев, которые мы с отцом продавали в тяжелые годы и это помогало нам выжить в самые отчаянные моменты в 1990-х годах. Перерыли мы подвалы, но так ничего и не нашли. Вернулся я в Москву в августе 1991 года, и сразу после путча встретил свою будущую супругу. Но зачем я рыл подвалы? Потому что в 1989 году, когда началась коммерциализация и скрытая приватизация многих государственных заведений, мои старшие товарищи хотели оставить мне кофейню в пользование, угол Садового кольца и Спиридоновки. Я работал учителем истории и обществоведения в средней школе для пролетариев. Чтобы меня взяли в аспирантуру с моими тройками по истории КПСС и социализма, пришлось пойти поработать по специальности, типа историком. За ненавистную учить мелких дегенератов высоким материям мне платили 135 рублей в месяц, полная рабочая неделя с пятью-шестью уроками каждый день. И вот, мои старшие товарищи мне говорят – мы оставляем тебе кофейню, будешь делать 200-220 рублей в день. Есть разница между 135 рублями в месяц и 220 рублями в день? Я уже начал оформляться, и тут мой отец встал на дыбы: да ты идиот, да у тебя такое образование, да эта твоя торговля пирожками и кофе пойдёт тебе в род и племя, да с тобой ни один приличный человек знаться не будет, и я с тобой никаких дел иметь не буду, если ты полезешь в это дерьмо. И вот я, вроде бы уже взрослый дядька, в свои 23-24 года, прошедший армию, стройбат, со всеми прелестями дедовщины, ознакомленный с прелестями карательной психиатрии, живущий уже самостоятельно и делающий приличные деньги как придётся, иду на поводу своего отца и, затыкая задницу пальцем, прошу у серьёзных людей извинения, что вынужден отказаться от такого классного предложения. И остаюсь в школе на нищенской зарплате, откуда меня скоро выгоняют за пьянство, и остаюсь ни с чем. Ненадолго, но следующие занятия уже не давали такого выхлопа и такого жизненного драйва, как та мечта овладеть первой частной кофейней в Москве. Я, который в шесть-семь лет играл в свой бар и ресторан, похерил, как я сейчас понимаю, Божью милость, когда Он мне дал буквально в руки мою мечту. Спустя годы мне отец говорит: а на кой ляд ты меня слушал, надо было поступать как считаешь нужным, лично я всегда так поступал и никого не спрашивал! Ну, я утёрся, а что было сказать на это? так я проехал сдуру мимо Божьего благословения и перспективных возможностей выбиться хотя бы в олигархи-лайт. С другой стороны, потом могли бы и убить в девяностые, тогда за делёж ларьков с водкой и сигаретами в Выхине убивали, не то что за кафешку на Патриарших.

Но не будем отчаиваться! Пока мы дышим и дрыгаем конечностями, можно всё изменить. Главное – разработать новый план, с датами и желаемыми результатами. Прежде чем решить, чего вы хотите, сначала решите, чего вы не хотите. Например, вы не хотите валяться пьяным среди бомжей, вы не хотите больше делать много работы, вы не хотите больше видеть неприятных людей, вы не хотите больше оставаться среди неудачников, вы не хотите больше быть толстым, вы не хотите больше быть бедным, вы не хотите больше ездить на этом драндулете и жить в этой вонючей дыре.

Я не думаю, что так называемое позитивное мышление так же сильно, как инстинкт выживания. Я читал много художественной литературы о позитивном мышлении, но никогда не видел, чтобы оно помогло кому-то в реальной жизни. Я видел только, что ощущение опасности и смерти включало разум и стимулировало инстинкты, которые помогали биться до конца.

Знаете ли вы, почему люди платят огромные деньги, чтобы попасть в суперзипы (superzip) – районы США, где живут самые преуспевающие люди, с высшим образованием и годовым доходом от \$100 000 и выше? Не только потому, что они могут себе это позволить. Каждый может себе это позволить. Когда я был бедным иммигрантом, только что получившим легальный статус постоянного жителя США и сумевшим найти свою первую постоянную работу, я за один месяц переехал в суперзип, поселение The Woodlands (Зе-Вудландс), входящее в агломерацию Большого Хьюстона, штат Техас, из тоже неплохого района Хьюстона, который назывался Tanglewood. Мы жили в хорошем месте, но школа для учеников 9-12 классов была рядом с гетто, куда будущие пролетарии и люмпены приносили оружие и наркотики, а шестнадцатилетние девицы рожали прямо в сортире. В этой школе было всего 4 белых ребёнка, включая моего сына, из тысячи учеников. В кампусе постоянно дежурили шесть полицейских, с пистолетами, шокерами и дубинками, которыми они лупили юношество. Детей заставляли приходить в школу с сетчатыми прозрачными рюкзаками, чтоб было видно, что в них. Мой сынуля, учившейся до того в московской ОРТовской школе для еврейских детей и ходивший в ботанический кружок при Аптекарском огороде, оказался вовсе не дурак подражаться, и будущие бандиты признали в нём нормального пацана. Но я не страдал никогда позитивным мышлением, дескать, всё будет хорошо, и стремление подстелить соломку заранее подталкивало меня к активным действиям. Что бы мне сказало позитивное мышление, случись что-то плохое? “Ой, извини, я думало, что всё будет ништяк!” Жизнь в суперзипе не являлось гарантией от неприятностей, но значительно снижало шансы их найти. В суперзипах выше налоги на недвижимость, а этот налог остаётся местным властям, и на него содержатся, соответственно, лучшие школы, лучше полиция, лучше благоустройство. В Беверли Хиллс, Калифорния, случись что, с момента набора 911 до приезда патрульной машины с полицией проходит всего 45 секунд. Там, где жили мы, проходило минуты полторы-две, потому что поселение было большим. Чтоб понять, что такое суперзип по сравнению с другими местами, надо вспомнить фильм 2013 года “Элизиум – рай не на земле” с Мэттом Дэймоном в главной роли. Там белые люди создали себе в космосе такой вот типичный суперзип, вроде Беверли Хиллс или нашего Вудландса, где всё красиво и ухожено, спокойно и безопасно, а всякие нелегальные иммигранты пытаются долететь туда с загаженной ими Земли, но героиня Джоди Фостер, роскошная синеглазая блондинка и министр обороны, сбивает ракетами звездолёты с непрощенными гостями, а то они и Элизиум превратили бы быстренько в помойку.

Как только у меня в Америке сложилась хоть какая-то кредитная история, я взял в лизинг свой первый совершенно новый автомобиль из салона, в котором работал. Я не хотел ездить на своей старой помойке, хотя это и был Кадиллак и я его ценил за роскошь и комфорт. Но он начал ломаться на дороге, и это обходилось мне в копеечку и в потрёпанные нервы. Деньги, вложенные в починку, никак не увеличивали остаточную стоимость, она только падала, а риск сломаться на шоссе постоянно возрастал. И, переехав в субурбию, где вообще нет общественного транспорта, остаться без машины означало остаться вообще без всего – и без работы, и без пищи, а потом и без жилья.

В чем разница между вещами, которые вам действительно нужны, и вещами, которыми вы хотите произвести впечатление на соседей? В Америке жизнь в суперзипе обеспечивает безопасность вашей семьи и предоставляет отличный школьный округ для ваших детей. Совер-

шенно новые автомобили избавляют от многих головных болей по поводу надежности и безопасности на дорогах. В случае проблем вы звоните в службу помощи на дорогах и получаете автомобиль во временное пользование у дилера. Бесплатно. В России всё несколько иначе. В Москве я автомобилем своим пользуюсь крайне редко. Поэтому мне не очень важно, какого он класса и возраста, он при надлежащем обслуживании прослужит долго, а в случае поломки никак не испортит мне текущий ритм жизни. Безопасно же в Москве практически всюду, неприятности надо постараться найти. И школы хорошие.

Мозги нам даны, чтобы ими пользоваться для сохранения своей жизни и своих детей. Вопрос этот многофакторный. Действительно ли вы понимаете, насколько важен каждый шаг на пути к безопасной жизни и своевременной безболезненной смерти? Каждый раз, когда вы тащите в рот всякую дрянь, типа дешёвой водки, плохих сигарет, дрянной жратвы, или истязаете свое тело чрезмерными нагрузками в тренажерном зале, дабы посадить сердце, надпочечники и нарастить ненужное мясо для сомнительной мужественности, вы приближаетесь к смерти. Каждый прожитый день приближает нас к смерти, а каждый плохо прожитый день ускоряет приближение смерти.

Ещё раз напоминаю, это важно! В среднем в вашей жизни всего 30 000 дней. Грубо говоря, 3 года – 1000 дней. Если вам 50 лет, то у вас осталось всего 12 000 дней. Или даже меньше. Определите, где вы сейчас находитесь и сколько дней осталось. Это отрезвит вас, как ледяной душ, и поможет перестать растрачивать остатки дней понапрасну.

Глава 6-А. Вы идиот?

В этом вопросе нет ничего оскорбительного. О себе я могу сказать, что да, я идиот. Но, надеюсь, не полный, потому что иногда у меня бывают проблески трезвого ума. Самое большое и опасное заблуждение в вашей жизни – считать, что вы очень умный. Вы можете быть чрезвычайно умным. Но это не имеет значения. Ученые пытались разработать систему измерений человеческого интеллекта. Одна из систем определяет IQ, интеллектуальный коэффициент. Есть три знаменитых общества людей с самым высоким IQ – Triple Nine Society, Mensa International и The Mega Society. Формально в них собраны ребята, которые могут пройти сложные тесты и показать результаты, превосходящие 98-99 процентов людей. Значит ли это, что эти умники удачливее, богаче и счастливее не очень умных ребят? Абсолютно нет. В обычной жизни они сталкиваются с теми же проблемами, что и все остальные люди. И большинство из них бедны.

Кто в ваших глазах умный? Что это значит – быть умным? Мэрилин Монро была очень умной женщиной, чрезвычайно умной. Но она всегда сомневалась в себе, у нее была ошеломительная неуверенность в себе, и она кончила самоубийством. Было ли это умным решением? Красивая, очень богатая, очень умная – и покончила с собой в возрасте 36 лет. Многие умные люди не могут справиться со своей жизнью и предпочитают покончить с собой. Один из последних примеров – Кейт Спейд, модельер. Она была очень умной, богатой и красивой. Она повесилась в своей роскошной нью-йоркской квартире в 2018 году, будучи здоровой 55-летней женщиной, с состоянием в 200 миллионов долларов. Чего ей не хватало? Александр Маккуин, модельер, гений, покончил с собой, находясь на пике мировой славы и успеха. Он был очень умным парнем. Он повесился в собственной квартире в Мейфере, фешенебельном районе Лондона. Денег у него было 30 миллионов долларов, он точно не голодал и не нуждался. Его творческая муза, британский редактор моды Изабелла Блоу, чрезвычайно умная и образованная женщина, совсем небедная, покончила с собой.

Действительно, что это значит – быть умным? Один из живых гениев, Гриша Перельман, доказавший гипотезу Пуанкаре, и, возможно, самый умный человек в мире, живет в полной нищете в Санкт-Петербурге, Россия. Он отказался от всех наград, он не хочет ни с кем общаться, он не учит детей математике и не окормляет талантливую молодёжь в аспирантуре.

Банком Lehman Brothers управляли чрезвычайно умные ребята. Где сейчас этот банк? Федеральной резервной системой всегда управляют самые умные люди в мире. Как получилось, что самые сильные банки в мире разорились, несмотря на надзор ФРС?

Проблема не в умной голове, проблема в способах внедрения умных решений. Наши главные враги – это промедление, лень и пренебрежение деталями. Помните, что Форрест Гамп говорил о глупцах? "Мама говорила: "Дурак дураку рознь". Не очень умные ребята добиваются гораздо больших результатов, чем очень умные. Кстати, автор, создавший персонажа Форреста Гампа, американский писатель Уинстон Грум, был обманут студией. Он подписал контракт, в котором значилось, что он получит 3 процента от прибыли. Но бухгалтерия студии показала убытки, ловкие хитрецы воспользовались некомпетентностью и глупостью Грума. Вместо 18 миллионов долларов он получил всего 350 тысяч. Если бы Стивен Спилберг был более опытным, он бы получал процент с денежного потока, с выручки от билетов, а не с миража прибыли, подсчитываемой и манипулируемой фокусниками голливудской бухгалтерии.

Значит ли это, что Уинстон Грум действительно глупый болван? Конечно, нет. Но он такой же идиот, как я или многие другие образованные и творческие ребята, которых обманули злонамеренные мошенники. Плохая новость в том, что эти трюки были законными, мистер Грум не смог добиться справедливости в суде.

В России про таких говорят "умная голова дураку дана". Я был (и, наверное, до сих пор остаюсь) одним из таких балбесов. Но я понимаю пределы своей компетенции, понимаю границы своей осведомленности во многих областях знаний и практики. В США, как и в России, я несколько раз становился жертвой собственной неосмотрительности, невежества и пренебрежения деталями. Как говорит Библия, погибели предшествует гордость, и падению – надменность.

Даже очень умные и опытные люди совершают ошибки. И ошибаться – это нормально, это правильно, за ошибки глупо наказывать неопытного и несведущего ребёнка или подростка. Зрелые поумневшие люди стараются определить болота и зыбучие пески на своем пути еще до начала путешествия. И всё равно мы совершаем ошибки и попадаем впросак. Жизненно важные ошибки вызваны не столько плохими способностями к соображению, сколько недостатком специальных знаний, опыта и информации. Например, вы хотите начать свой бизнес. Знаете ли вы, как защитить свои активы? Прочитали ли вы пару книг по этому вопросу? А прочитали ли вы десять или даже пять книг о своем бизнесе? О маркетинге? О бухгалтерском учете? Даже если вы не поймете слишком многого, вы будете знать пределы своих знаний и сможете разговаривать с профессионалами, задавать умные вопросы и понимать ответы. А такой совет, как прочесть Гражданский и Гражданско-процессуальный кодексы, прежде чем начинать заниматься хозяйственной деятельностью, покажется вам глупостью или нахлобучиванием ненужных сведений?

Единственный способ избавиться от идиотизма – признать, что он у вас есть, и предпринять все возможные усилия, чтобы вытеснить его из себя. Это не бином Ньютона. Просто спросите себя: "Чего я не знаю и кто мне может помочь?"

Иногда излишняя интеллигентность мешает зарабатывать деньги или действовать решительно. Очень образованные люди очень часто вырабатывают привычку к самокопанию и самобичеванию. Вместо того, чтоб сделать необходимые шаги, умные люди начинают сомневаться, задумываться о смысле и ценности своих целей, об этических аспектах своих шагов и отношений с окружением.

Полагаться на интуицию – обманчивый способ принятия серьезных решений. Интуиция – это не сверхъестественное пробивание сквозь неопределенные обстоятельства. Интуиция – это сочетание готовых закономерностей. Человеческий мозг стремится сохранить энергию для нужд всего организма. Когда человек думает о какой-либо проблеме, его мозг потребляет четверть всей телесной энергии. Мозг старается не тратить энергию впустую, комбинирует готовые схемы и представляет это как внезапную вспышку озарения. Возможно, иногда интуиция может предложить неплохое решение. Но лучший способ – подумать как следует, взять бумагу, ручку и изложить на бумаге проблему и несколько возможных решений. Логика – гораздо более надежный инструмент, чем интуиция. Когда вы записываете мысли, включается логика и помогает заполнить опасные пробелы в последовательности ваших шагов по решению проблемы. Но, возможно, ваша интуиция – это откровения Духа Божьего, который вас оберегает от ненужных телодвижений и сразу предлагает оптимальный вариант. Умение различать приходит с опытом, а опыт приходит от расплаты за ошибки.

Глава 6-Б. Включаем мозг на полную громкость

Есть такой революционный коуч по имени Вернер Эрхард, гремевший в 1970-е и 1980-е годы. Пусть его немецкая фамилия не обманывает вас, его настоящая фамилия Розенберг. В России мало материалов по его ЭСТ-семинарам, в годы его активности такого тотального фиксирования живых выступлений на видео, какое есть нынче, не было. Что делал Эрхард с человеческой психикой? Если говорить языком Кастанеда, он менял точку сборки. Он разбирал и заново собирал установки мышления человека, его образ мыслей и образ действий. Самый главный принцип, который я вынес из его тренинга – перестаньте думать, что вы думаете.

Можно ли научить мышлению в принципе? Или это врождённое качество? Одни рождаются дураками, другие умными? Я думал над этим много, изучал этологию, науку о поведении животных, а мышление первобытного человека, его представления о мире вообще стало моей базовой специальностью. Один весьма неглупый человек, психиатр и нарколог по образованию, финансист по призванию, Марк Гарбер, как мне сказал: человек на восемьдесят процентов определяется генетикой и только на двадцать образованием и воспитанием. Я склоняюсь к тому, что так оно и есть. Например, известен такой феномен как ашкеназский интеллект. Ашкеназы – это белые европейские евреи, типа Романа Абрамовича, Евгения Сатановского, Якова Кедми, Льва Ландау или Альберта Эйнштейна. Дело в том, что евреи не однородны, есть ещё всякие группы – сефарды, мизрахи, бухарские евреи, горские евреи, индийские евреи, караимы, есть даже китайские кайфэн и чёрные эфиопские фалаши. Если брать такой показатель как IQ, то, скажем, у негроидной расы пусть будет 90, у европеоидов 100, у монголоидов 105, а вот у ашкенази 115. Нет точных объяснений этому феномену – то ли Господь Бог умышленно наделил евреев такими мозгами, то ли это следствие культурных особенностей воспитания в еврейских семьях (я огребал, правда, дома по полной, как обычный русский советский

ребёнок), то ли это следствие генетических заболеваний. Но факт остаётся фактом – в Нью-Йорке в 1954 году из 28 детей с IQ выше 170 евреями оказались 24 ребёнка. И грех этим не воспользоваться! Умные государства разводят евреев, толковые губернаторы окружают себя умными евреями.

Но у евреев нет монополии на мозги. Чрезвычайно умные люди мне попадались среди русских, англосаксов, шотландцев, ирландцев и итальянцев. Наверняка они встречаются среди немцев, французов и испанцев, просто я не часто с ними общался. Тут надо отметить, что ум, интеллект, разум, рассудок, сообразительность, мудрость – это всё разные вещи. Ум и мудрость – это вообще вещи разного порядка. Можно быть не шибко смышлёным, но быть мудрым. Можно, кстати, быть интеллектуалом, но при этом не быть умным человеком. Можно рассуждать до бесконечности, и при этом быть явным, стопроцентным, махровым идиотом.

Что такое ум? Я бы сказал, это способность охватывать вещь, явление или событие, в целостности, выявить существенное, понять устройство или принцип работы вещи или явления, увидеть причины и возможные следствия, и отнести эту вещь или явление в правильную ячейку своей структурированной и систематизированной картины мира. При этом, неважно, от чего эта картина отталкивается, базовая реперная точка может быть любой. Например, моей первой книжкой, которую я прочёл, научившись читать, была “Женская сексопатология” Абрама Моисеевича Свядоца. До этого я уже умел читать, но не хотел. А тут мама принесла издание 1974 года, а я у неё рос в гинекологическом кабинете за ширмой, и в целом тема мне была не так чтобы уж совсем незнакомой. До этого я с интересом только листал анатомический атлас и справочник по судебной патологоанатомии с картинками. В общем, прочитал я эту увлекательную книжку, потом все же осилил судебную патологоанатомию, затем взялся за тридцатитомную Медицинскую энциклопедию, но где-то на пятнадцатом томе сдулся и закончил выборочно, с чтением статей только под понравившимися картинками всяких заболеваний и уродств. Затем я изучил от корки до корки двухтомный Энциклопедический словарь и начал было разочаровываться в жизни, но тут мне попались книги по криминалистике, и я думал, как бы я совершал идеальные преступления, чтоб не оставлять следов. Но из меня бандита бы не вышло, хотя и хотелось бы очень. В возрасте семнадцати лет моя мамочка, обеспокоенная моим увлечением эзотерикой, отвела меня к психиатрам, проверить, нормальный ли у меня чердак. Ей психиатры ответили: это умнейший человек, с каким нам когда-либо приходилось общаться. Но очень своеобразный – он начисто, то есть абсолютно, лишен агрессии, что даже странно. Это была правда. Соревнования по борьбе я не выигрывал, потому что, во-первых, мне это было смешно, во-вторых, мне не хотелось делать другому мальчишке больно. Я какой-то был не в меру сострадательный и жалостливый, как Франциск Ассизский. Червяков собирал дождевых с асфальта, козявок тонущих из воды вытаскивал, бродячую живность подкармливал. Агрессию потом приходилось в себе возвращать, но я до сих пор не люблю конфликты и насилие, хотя уже немалый опыт говорит, что насилие и мордобой часто наилучший способ решения проблем со многими людьми.

Так сложилось, что я во многом был предоставлен сам себе, от бабок я только впитывал старорежимные манеры и любовь к антиквариату. Книжек в доме было полно, но читал я выборочно: про криминалистику, про разведчиков, про путешествия, а также Бальзака, потому что мне он оказался глубоко созвучным. Русская классика на меня, человека радостного, производила тягостное впечатление, от неё веяло какой-то тоской, депрессией и безнадегой. Я любил только “Одесские рассказы” Бабеля и “Двенадцать стульев” с “Золотым телёнком”, потому что тамошние герои знают, чего хотят, и идут к своей цели. В этом отношении я даже перечитывал “Как закалялась сталь”, хотя и не нравился мне пролетарий Павка Корчагин, но его воля

к победе мне импонировала. И, ясное дело, я любил Стругацких и Ефремова за жизнеутвердительность, и Станислава Лема любил за всё. К слову, я вовсе не удивился, когда узнал, что Лем вовсе не поляк.

Впервые мне включила мозги на рабочую мощность моя школьная учительница по русскому и литературе Бетти Борисовна. Очень умная еврейская женщина, она во мне разглядела, как она выразилась, ведьмоватость. До сих пор обдумываю, что бы это значило. Про ведьмаков и прочую интересную нежить мне всё хорошо известно с ранней юности, ибо отец мне подарил в 1980 году на четырнадцатилетие самиздатовскую версию книги некоего А. Лиханова “Скрижали мага”. Это была перепечатка издания начала XX века, когда российские образованные слои ударились в мистику. Книжка была про одну из йог, а никакая йога мне никогда не нравилась, я с детства считал, что лучший путь самопознания и самосовершенствования – это женщины, карты, азартные игры, алкоголь и табак (по крайней мере для меня, я никого к этому не призываю и не пропагандирую, это просто мой путь, а у каждого свой – кому ЗОЖ, кому фитнес, кому пауэрлифтинг, а вот мне больше по душе такое). С эзотерикой и непознанным я и так уже был знаком, вышла уже в 1971 году книжка Владимира Мезенцева “Когда появляются призраки”, ещё выходила какая-то белиберда про всякое необъяснимое. Не знаю, откуда, но мне всё про это было понятно каким-то нутряным пониманием. И тут моя Бетти Борисовна мне говорит о ведьмоватости. Возможно, она уловила мою способность предчувствовать некоторые события, или проницательность в некоторых вопросах. Но она начала беседовать со мной, спрашивая, что я думаю. Началось с литературных персонажей, почему какой-то герой поступил таким-то образом. Потом она начала водить нас в кинотеатр “Наука и знание” на Арбате, где нам показывали итальянское и французское кино, всю Новую волну. Она меня спрашивала: почему у Бергмана часы без циферблата? почему герой выходит завернутым в белую простыню? чего хочет Сталкер на самом деле? Она добивалась от меня эмпатии со включением мозгов: сначала проникнуться ситуацией, втиснуться в шкуру героя, посмотреть на него глазами автора, а потом собранные ощущения перевести в слова, или, скажем так, цвет перевести в музыку, а возникшие чувства и переживания перевести в слова, и эти слова выстроить в осмысленные фразы, чтобы точно описать неопишемое. Она учила подмечать детали. Она учила соотносить новые явления с уже имеющимся у нас подростковым жизненным опытом. Я без конца отвечал на вопросы: что бы это значило? к чему это может привести? как бы я поступил на месте этого человека? зачем художник поставил свечу? почему это герой бросил героиню, что послужило причиной конфликта? зачем он это сказал? имел ли он в виду то, что говорил, или вводил в заблуждение? если да, то с какой целью, на что он провоцировал другого человека, на какую мысль или поступок? и так далее.

Есть много лажовых способов, которые вам будут пытаться продать, уверяя, что вы от этого поумнеете. Универсального способа поумнеть нет. Надо думать, думать с напряжением, и подключать воображение. Я у себя в домашней библиотеке в те же годы нашёл книжку Алигьеро Тонди “Иезуиты”. Там он описывает, как иезуиты готовят кадры и как они проходят всякие практики, которые бы нынче назвали тренингами. В основе тех тренингов лежали опыты основателя Ордена иезуитов Игнатия Лойолы, описанные им в книге-наставлении “Духовные упражнения. Духовный дневник”. Суть упражнений – воссоздание в воображении ситуаций, которые надо пережить, но так, чтобы это стало реальным духовным опытом, привело к катарсису, внутреннему преображению и очищению через страдания или очень сильные переживания, полученные в этом опыте воссоздания гиперреальности. У Лойолы были воссоздаваемые библейские сцены, причём от учеников требовалось представление страстей Христовых в мельчайших подробностях, и надо было буквально вжиться в шкуру Христа, перенести вместе с ним все побои и смерть на кресте, испытать все его переживания как собственные, ну

и вообще всё следовало пропустить через свой личный опыт. Результат иезуитских методов воспитания – самые совершенные мозги, самая лучшая система образования, самые эффективные деятели.

Если перед вами встаёт вопрос или проблема, которую вы не знаете, как решить, думайте следующим образом: отчего возникла эта проблема? кто мне её создал? зачем? каким бы я хотел видеть её решение? что есть решение проблемы – действие, бездействие, обходные пути? какие ресурсы нужны для решения, и есть ли они у меня в наличии? кто может помочь и на каких условиях? и так далее. Собственно, ум и есть способность оценивать явления или вещи, проникать в их суть и использовать себе на пользу или во вред своим врагам. Вершина ума – это еврейская мудрость, которая гласит: “чем пожелать кому-то плохо, лучше себе пожелать хорошо”.

Что же касается соображалки, которая есть неотъемлемая часть ума. Она развивается и тренируется, так же, как тренируется память всяческими мнемотехниками. Я тренировал память, но она, как мускулатура, скукоживается, если ею не пользоваться. Соображалку же можно натренировать всякими ребусами, геометрическими и математическими задачками, а также способами развить воображение. Я, к примеру, рисовал несуществующих животных, придумывал несуществующие языки, представлял, какими могут быть формы жизни на иных планетах. Кончилось всё тем, что в 30 лет я стал мечтать о создании собственного островного государства, наподобие Науру или Вануату, я написал об этом статью, которую в 1997 году опубликовали “Независимая газета”, а потом журнал Offshore Express. Тогда же я опубликовал тиражом 300 экземпляров маленькую брошюру-монографию “ООН.МВФ.Всемирный банк: Краткий обзор структуры и функций”, где основной упор я сделал на аспектах международно-правового признания вновь образованных государств, на процедуру вступления микрогосударств в международные организации и получение доступа к кредитованию экономики и инфраструктурных проектов. В отделе картографии Ленинской библиотеки я прошерстил все океанографические карты в поисках ничейных отмелей в нейтральных водах, чтоб можно было бы обзавестись номинальной территорией, а то второго Мальтийского ордена в ООН не потеряли бы. Я встречался в Москве с представителями Доминиона Мельхиседека, и изучил уже все прецеденты попыток создания островных государств, от пиратской Тортуги до Силенда 1967 года образования. Я написал законодательство, проекты международных договоров, всё делал по-взрослому. Я тогда писал статьи для журнала Offshore Express, который издавался серьёзным регистратором оффшорных компаний и банков NPK-Vesta. Я предложил идею создавать и продавать государства “под ключ” – уже нами сконструированные, признанные и реально существующие, и мы установили контакты с продавцами островов со всего мира, и были территории, которые могли быть проданы и сданы под наши цели, как, например, Китай сдавал Гонконг британцам, и там сотню лет существовал фактически независимый Гонконг со своей валютой и мощной экономикой. Специалисты NPK-Vesta бывали и на Науру, и на Вануату, и знали, что и как в этом мире устроено и функционирует на самом деле. Они проверили мои идеи и нашли их здравыми и обоснованными, и дали добро. Наша первая реклама вышла в августе 1998 года, аккуратно за несколько дней до дефолта 17 августа. Пошедшие звонки прекратились, запланированные встречи не состоялись. Не вышло на тот момент из меня первого и единственного торговца юрисдикциями. А NPK-Vesta закрыла журнал, я же некоторое время поупражнялся с их конкурентами DS-Express, но им эта тема была не особо неинтересна, и им лишь обновил справочник по оффшорному бизнесу и существующим юрисдикциям. К слову, они издали на тот момент лучшую в мире “Энциклопедию оффшорных зон” Эдуарда Шамбоста, это был уже 2000 год.

Если хотите понять принципы, как работает воображение и соображение, изучите разработанную Генрихом Альтшуллером систему “ТРИЗ”, то есть Теорию решения изобретательских задач. Не знаю, насколько это сильно поможет поумнеть, но принципы там изложены вполне рабочие; говорят, кому-то это помогает. Лично я думаю по-другому, не как технарь, потому что технику не шибко люблю, как только вижу шуруп, отвёртку или молоток, мне тут же становится дурно и ноги подламываются, а из рук всё падает.

Глава 7. Самый простой способ начать зарабатывать

Я знаю только одного человека, который в детстве хотел заниматься продажами. Это я. К сожалению, я не смог осуществить свою мечту, которая появилась у меня в возрасте 6-7 лет. В начале 1970-х годов в Советском Союзе частное предпринимательство каралось смертной казнью. Я воображал себя владельцем винного магазина, бара и ломбарда. В возрасте 8 лет меня, второклашку, с позором изобличили в продаже жевательной резинки. Я получил серьёзную психологическую травму, но не потому, что мне было стыдно перед всеми учениками и учителями: у меня отняли и товар, и заработанные деньги. Дети плевали мне в лицо, потому что я, по со слов учителей, был спекулянтом и буржуем, который променял свое достоинство и совесть советского ребенка на деньги и жвачку. В Советском Союзе не было жвачки, как и голубых джинсов и кока-колы – это было доступно только дипломатам, иностранцам и отдельным категориям граждан. Все хотели жевать жвачку и рисовать яркими фломастерами, но эти мечты были неосуществимы. Первые фломастеры я получил как приз за графику, на конкурсе детского рисунка в Министерстве гражданской авиации, где тогда работал мой отец. В советской детской газете "Пионерская правда" (пионеры – советские скауты) долго обсуждался вопрос, может ли советский ребенок носить голубые джинсы как символ капитализма и часть враждебного американского образа жизни. Я всегда скептически относился к любой пропаганде, но без скепсиса понимал спрос и предложение. Мне по случаю от маман досталась упаковка жевательной резинки “Тутти-Фрутти”. Это был 1974 год. 7-летний покупатель предложил мне рубль, полученный на школьные обеды. Я оторвал от себя эту упаковку бубль-гум и обменял её на металлический рубль с профилем Ленина. Покупатель сжевал мою жвачку, а потом пожаловался учителю, что я взял его деньги. Деньги были прилюдно конфискованы и возвращены маленькому негодяю, жвачка уже была изжёвана до невозстанавливаемого состояния, на меня было заведено дисциплинарное дело. В дневнике мне училка нарисовала кол за поведение и приписала красными чернилами, огромными буквами “За торговлю жвачкой!” Я получил финансовые, моральные и репутационные потери. До перестройки в конце 1980-х годов торговля в советско-интеллигентском менталитете считалась чем-то отвратительным и постыдным. А мне это занятие всегда было по душе. Если б я начинал жить заново, не занимался бы я искусством и науками, а пошёл бы сразу что-нибудь продавать, у меня это всегда получалось.

Продавать что-то в СССР было рискованно, но не сложно. Это был один из немногих способов не бедствовать отчаянно. Народу не хватало всего – еды, одежды, мебели, автомобилей, книг, сигарет, алкоголя. Никакого изобилия никогда не было. Если что-то лежало свободно на прилавках, это было либо отвратительного качества, либо запредельно дорого. В советской экономике было изобилие только ракет, пушек и танков. Мне, молодому человеку, стремившемуся к элегантности, купить приличную пару обуви или приличный костюм было проблемой. Я до сих пор помню, как в 16 лет я каждую неделю посещал магазин "Руслан" на Смоленском бульваре, чтобы посмотреть на костюм-тройку, мою мечту, темно-серый с маленькими белыми полосками, из чистой шерсти, сделанный из Югославии. Цена – 220 рублей. Зарплата школьного учителя составляла 120-150 рублей в месяц. Моя мама, доктор медицинских наук и кан-

дидат медицинских наук, работала в Министерстве здравоохранения Российской Федерации. Ее зарплата составляла 350 рублей в месяц, она была высокооплачиваемым государственным служащим, но купить этот костюм для меня было для нас проблемой.

Чтобы заработать немного денег, мне приходилось приобретать некоторые вещи у иностранцев и перепродавать с выгодой. В 1987-1988 годах, когда советская власть уже не душила население с привычной жестокостью, я начал зарабатывать больше денег. Будучи студентом университета, я устраивался на временную работу в Экспоцентре в Москве, в Сокольники и на Красную Пресню. Я работал простым сторожем. Но я получал доступ к иностранцам и мог вести с ними частную торговлю. Я покупал все, что они готовы были продать – одежду, обувь, любые галантерейные товары. И перепродавал это с 200-500 процентами прибыли. Мой доход иногда составлял 1500 рублей в месяц. Вообще-то это совсем не поощрялось, но этим жил весь персонал Экспоцентра, потому что за ежедневную работу по 12 часов я получал 88 рублей в месяц.

В 1989 году я совершил глупость и не взял под себя кофейню на углу Спиридоновки и Садового кольца, выбрав вместо пути самурая путь книжного червяка, поддавшись на отговорки моего отца, мечтавшего об административной или научной карьере для себя и для меня. Книжным червяком я тоже не стал, бросив потом науку как занятие, не способное обеспечить даже коркой хлеба в начале 1990-х годов.

В 1990 году, когда Советский Союз был почти мертв, я присоединился к одной украинской команде для деловых поездок в Польшу. Мой киевский друг, с которым мы вместе служили в Советской Армии, Александр Левченко, был одним из руководителей этой команды. Мы покупали золото, фотоаппараты, некоторые другие вещи в СССР и перепродавали их в Польше, на уличных рынках. В Польше мы покупали некоторые виды товаров народного потребления и перепродавали их в СССР. Я получал 300-400 процентов прибыли.

Это было прекрасное время, мы делали деньги из воздуха. К тому же у нас был невероятный образ жизни, много поездок и приключений, и впервые в жизни я понял, что такое экономическая свобода.

Мне торговля и продажи приносили большое удовольствие, для меня это, как и писательство, было удовольствием и развлечением. Родители не разделяли моих взглядов и всегда хотели для меня более достойного, с их точки зрения, социального статуса, например, профессора университета или журналиста. Я не хотел быть ни журналистом, ни писателем, но позже я открыл в себе некоторые способности к писательству и по крайней мере начал зарабатывать на жизнь сочинениями текстов.

Когда я прибыл в США, то был удивлен: в этом мире чистогана большинство американцев не хотят работать в сфере продаж, и продавец не только не входит в число самых желанных профессий. Я не мог зарабатывать на жизнь в США как англоязычный журналист из-за неамериканского английского, но с этим пиджин-инглишом я мог прилично зарабатывать на жизнь в сфере продаж.

Вам будет легко продать что угодно, если воспринимать это как забаву, как игру. Самое большое препятствие для продавцов – это отсутствие уверенности в себе. Что касается меня, то я превратил продажи в клоунское представление, полное юмора и самоиронии. Многие мои

клиенты пищали от восторга – они никогда не испытывали ничего подобного. Я относился к ним как к своим гостям, моей обязанностью было развлекать их.

Продавая автомобили, я возил клиентов на тест-драйв и останавливался в Starbucks. Я предлагал кофе и капучино, сигару или сигарету. Я платил за это. Я рассказывал им истории, я делал им подарки, я покупал русские одеколоны, русскую водку, русские закуски и дарил своим клиентам. Это работало. Один из моих клиентов познакомил меня с Верноном Лёбом, отличным парнем и редактором "Хьюстон Кроникл". Вернон предложил мне работу. К сожалению, в то время мой плохой английский не соответствовал уровню общенациональной газеты. Это могло бы стать отличным началом журналистской карьеры в США, если бы у меня не было языкового барьера. И если бы было более глубокое знание изнанки американской жизни, которой со мной никто не делился – все приходилось постигать на собственном опыте, а это время.

Работа в сфере продаж – самый простой способ начать зарабатывать и начать создавать активы, потому что у вас нет никаких ограничений в доходах. Вот несколько секретов продаж, которыми никто не делится:

1. Клиент боится вас. Он уверен, что так или иначе и в любом случае вы его надуете и выщипаете. Он готов к этому. Его единственная забота – чтобы его не обманули слишком сильно.

2. Покажите покупателю, что вам все равно, купит он или нет. Не будьте навязчивым или подобострастным. Я считаю непрофессиональным вопрос: "Чем я могу вам помочь?" Обычно я отвечаю: "Двадцать баксов будут для меня большим подспорьем" или "Если подкинете тыщонку, это сильно мне поможет!" Видите, человек что-то рассматривает, но неясно, собирается ли он это купить прямо сейчас и есть ли у него с собой деньги. Сохраняйте свое достоинство и позвольте ему сохранить свое достоинство. Не набрасывайтесь на клиента как стервятник. Продавцы нарушают все приличия, они навязчивы, они бесцеремонны. Именно поэтому серьезные клиенты посещают в США дорогие магазины по ночам для приватного шоппинга, мне это рассказывала одна продавщица из Saks Fifth Avenue. Покупатели Mercedes в Хьюстоне посещают дилершопы по воскресеньям, когда никто не беспокоит их своей назойливой помощью и они могут спокойно побродить среди автомобилей, когда никто не жужжит в ухо и не тянет за рукав в автосалон, чтоб начать разводилово. Мне это как раз объяснил продавец по кличке Dutch (Голландец) на дилершипе Mercedes Houston North, когда я как раз в воскресенье туда приехал присмотреться к Гелендвагену.

Занимаясь продажами автомобилей, я заводил знакомства с клиентами молча. Если я видел их на площадке, бродящими под тexasским солнцем между автомобилями, я давал им бутылки холодной воды без всяких "привет" и "чем могу помочь". Без слов я протягивал им бутылку холодной воды и спрашивал, не хотят ли они горячего чая, чёрного или зелёного? Мой вопрос вызвал у них недоумение. Они не понимали, зачем им hot tea, какой может быть "горячий чай" в такой зной? Я объяснял, что родился в России, летом мы пьем горячий чай, потому что он более полезен при жажде, чем холодный. Это было ненавязчивое объяснение, почему у меня жёсткий акцент. Затем начались вопросы со стороны клиента: как мне нравится Техас, есть ли у меня дети и так далее. Теперь я опрашивал клиентов, они проявляли интерес к моей персоне. Тогда я сказал им: "Не смотрите на это дерьмо, давайте я покажу вам что-нибудь приличное – вам пикап или SUV?". Только после этого они говорили, что им действительно нужно. Потому что если задать обычный вопрос: "Что привело вас сюда?", то безмолвный ответ будет: "Мне нужна машина, придурок, или какого хрена мне ещё тут надо?"

3. Нарушайте привычные схемы продаж. Например, вы берете клиента на тест-драйв. Он боится повредить автомобиль. В общем, для клиента, особенно для молодой девушки, это волнительно. Я обычно говорю: "Не волнуйтесь, расслабьтесь, все повреждения за счет заведения, хотите, я нацарапаю ваше имя на капоте?".

Когда клиент спрашивает о маршруте тест-драйва, я обычно говорю: "Вы можете ехать куда хотите. Вы можете похитить меня на некоторое время. Если вы будете хорошо со мной обращаться, я куплю вам кофе и сэндвич". Или: "Давайте поедem в Галвестон (это побережье техасского Мексиканского залива), вода сегодня отличная (на самом деле ехать больше часа в только в одну сторону)".

Я заметил, что американцы восхищаются людьми с чувством юмора. Большинство ведь работяги, не видят ничего, кроме тяжелой работы и обескураживающих счетов за электричество или за медицинскую помощь. Когда они видели, что я чрезвычайно дружелюбен, не навязчив и действительно заинтересован в их нуждах, лёд между нами таял. Я действительно хотел найти хороший автомобиль по разумной цене, и они покупали его у меня. Без хвастовства, я закрывал почти каждую сделку, если клиент получал одобрение от банка на кредит или лизинг. Я превзошёл традиционные схемы продаж и продавал достаточно; начальники часто упрекали меня за нетрадиционные маркетинговые инструменты, но терпели, потому что хорошо продавал.

4. Чтобы сломать шаблоны, вы должны применить главное правило продаж. Это правило очень простое – закрыть рот. Когда клиент говорит, смотрите ему в глаза и кивайте. Он сам продаст ваш товар. Если вы хорошо пошутили и клиент засмеялся, не стоит сразу же отпускать еще одну шутку, дайте ему проявить свое чувство юмора. Иначе он будет чувствовать себя как мешок с опилками. Вы можете болтать как угодно, но когда клиент начинает говорить – надо замолчать и слушать внимательно.

5. Никогда не будьте скупердьяем. Подарите клиенту сувенир. Что-то значимое. Даже если он ничего не купит. У меня в Америке всегда в столе лежали были русские мужские одеколоны "Шипр" или "Тройной" (по \$3-\$5, но это редкие вещи), бутылки русской водки или пива "Балтика" (от \$2,50 до \$12), русские конфеты или снеки (\$2-\$6). Для дам я держал маленькие флакончики "Красной Москвы", они стоили \$8. Я старался вручать свои подарки покупателям скрытно, другие продавцы не должны были этого видеть. Это был маленький секрет между мной и покупателем. Не имело значения, сделал он покупку или нет. Работало ли это? Да, работало. Думаю, я был единственным продавцом автомобилей в районе Большого Хьюстона, который иногда получал чаевые за продажу автомобиля, а не только "большое спасибо".

Эти пять принципов помогут вам добиться выдающегося процента закрытия сделок. Конечно, вам нужно знать продукт, который вы продаете, будь то автомобили, или медицинское оборудование, или мебель. Вам нужно улучшать свою технику продаж и наполнять воронку продаж свежими предложениями. Развивайте свой личный бренд. Я как бы создал свой бренд Russian Vlad. Единственная проблема заключалась в том, что ниша, которую я занимал, была слишком маленькой и малооплачиваемой, а слово Russian стало отпугивать клиентов. Поэтому мне пришлось использовать только социальные сети, которые были очень дохленькими, мною никто не интересовался, я же не певичка Rihanna, не говорильщик скороговорок Jay-Z и не кривляка Джим Керри. Круг моих контактов был недостаточно широк, чтобы обеспечить достаточное количество потенциальных клиентов. Продавцы, работающие с такими премиальными брендами, как Mercedes или Audi, могут создать свой личный бренд

благодаря лояльности клиентов к этим маркам. В случаях с Volkswagen, с подержанными автомобилями или подержанными грузовиками, седельными тягачами для дальнобойщиков, которые называются в США и Канаде 18-wheelers, то есть 18-колесными машинами, вы не сможете построить бренд без инвестиций в рекламу в СМИ, как онлайн, так и офлайн. Проблема в том, что процент возвращающихся клиентов стремится к нулю. Вам всегда нужен приток новых клиентов, которые в Америке называются *up* и *prospect*. На жаргоне продавцов автомобилей слово "*up*" означает человека, который появляется на стоянке и слоняется между машинами, разглядывая ценники, а *prospect* – это уже потенциальный покупатель.

Я придумал и применил несколько маркетинговых трюков, которые дали хорошие результаты, но раздражали боссов и владельцев. Например, на моих рекламных буклетах седельные тягачи были изображены с задней части, а не в полуанфас спереди, как это было обыкновением. Моя идея заключалась в том, чтобы показать состояние шин задних колес. Это был очень важный вопрос для покупателей подержанных седельных тягачей, потому что каждая покрышка стоит минимум 400 долларов, а если колес 18, то 16 из них расположены на задней части грузовика. Для дальнобойщиков заменить задние покрышки – а правила эксплуатации грузовиков в США очень строгие – обошлось бы сразу в \$8000 из расчёта по 500 долларов за каждую вместе со всякими дополнительными работами, типа монтажа и балансировки. При том, что это может стоить дороже, чем первоначальный взнос в 20 процентов при покупке подержанного грузовика. К тому же, водителей интересовало состояние задней части кабины – нет ли там вмятин от прицепов, ржавчины и иных дефектов.. Я делал фото строго сзади и немного сверху, чтоб был видно следующее: протекторы всех 16 задних колёс, состояние седла, на которое надевается прицепное устройство, и заднюю стенку кабины. С точки зрения здравого смысла, учитывающего первостепенность такой важной составляющей, как состояние задних покрышек, моё решение было очень умно. Непредсказуемо, но это разозлило босса, потому что я нарушил правила. Какие правила? Он настаивал на публикации фотографий грузовиков в полуанфас, то есть спереди под углом 45 градусов. Он был уверен, что это единственный правильный способ рекламировать наши тягачи на моих печатных листовках и в *Truck Newspaper* ("Грузовиковой газете"). Что интересно, имея на стоянке всего 10-12 подержанных грузовиков, я продавал 3-4 грузовика в месяц, это был отличный результат. Только листовки, которые я раздавал на стоянках-заправках для дальнобойщиков "*Flying J*" и "*Pilot*", давали мне много потенциальных клиентов. Плюс необычные фотографии и видео в "*Грузовиковой газете*" очень помогли. Мои необычные ракурсы фотографии привлекали внимание водителей грузовиков, когда они пролистывали рекламные колонки на своих смартфонах и ноутбуках. Среди однообразных типовых фотографий одинаковых тягачей мои снимки сильно выделялись, просто бросались в глаза. Когда я решил украсить свой офис картинами (офис был очень старый, холодный, неприятный, настоящий гадюшник), начальство решило, что я нарушаю все приличия. Какие приличия? Что неприличного было в том, что на стенах висели оригинальные картины, которые я сам написал? Водители грузовиков, приехавшие ремонтироваться, и потенциальные покупатели любили разглядывать картины, и спрашивали, что это. Мы начали разговаривать, слово за слово, и пошло-поехало. Потом я предлагал им русский крепкий чёрный чай, что-нибудь перекусить, пожевать печенюшку, и мы поговорили о жизни, а потом договаривались о покупке нового трака. Поскольку дальнобойщики колесили по всей стране, они мне звонили на мобильный, на мой айфон, и я по видео показывал им новые грузовики, колёса, состояние кабины, заводил при них, открывал капот и показывал двигатель, давал им послушать работу мотора – их опытное ухо на слух улавливало состояние внутренней механики. Начальство решило, что я использую неправильные инструменты продаж. Картины заставили снять, фотографии все переделать в обычном стиле, и посоветовали сидеть больше в конторе, чем мотаться неизвестно где. Вообще, если кто-то думает, что Америка – это страна

прогресса и инноваций, тот глубоко заблуждается. Да, в Остине или Санта-Кларе айтишные гики и хипстеры идут в ногу с прогрессом. Но глубинка такая косная, такая тягомотная, такая дремучая, такая консервативная, жутко боящаяся, как бы чего не вышло. Когда я ушел с этой работы, никто больше не мог ничего продать на этом лоте, и его вообще закрыли.

Если вы начинаете что-то продавать, не демонстрируйте свои методы продаж. Коллеги будут завидовать вашему успеху, начальство может помешать вам из-за своей глупости и консерватизма. В отличие от вас, их доход не зависит от результатов их усилий. Например, в США в любом автодилерском центре менеджер все равно получит свои шесть, семь, восемь тысяч в месяц. Если чувак из отдела продаж умрет от голода, ну и что? Они наймут нового. Никто не заботится о продавцах, хуже всего то, что во многих местах боссы мешают ребятам продавать. Начальство боится потерять свою легкую высокооплачиваемую работу. Что лучше, суетиться вокруг придирчивых клиентов на горячем асфальте при температуре плюс пятьдесят в тени в течение нескольких часов за \$4000 в месяц или сидеть в прохладном офисе, смотреть интернет и в промежутках давать продавцам разблюдовку с суммами платежей за покупаемый автомобиль, получая за это \$8000 в месяц? На какие ухищрения мне приходилось постоянно идти, чтоб найти новых покупателей: я печатал специальные объявления для школьных учителей, для музейных работников, для мексиканцев и тому подобных групп, формируя якобы особые условия покупки. На мои изыскания начальство взирало без энтузиазма, а в некоторых местах даже журило. При этом на некоторых дилершипах меня не подпускали к интернет-продажам и даже к телефону, а вот эти-то ребята и зарабатывали по десятке грин в месяц, ведь большинство клиентов начинало искать автомобиль онлайн, и они чатились с нашими интернет-продавцами; другие клиенты находили также машину онлайн или в печатном журнале, и звонили на дилершип, уточнить, есть ли такая-то в наличии. Договорившись с продавцом онлайн или по телефону, они приезжали уже к конкретному продавцу и закрывали сделку. А я вынужден был ловить клиентов как скачущих плох, вживую, на площадке, на улице, у сервиса и вообще где придётся.

И ещё одно золотое правило, даже бриллиантовое. Нельзя продать тому, у кого нет денег. Прежде, чем распускать павлиний хвост, кривляться, скакать на цырлах вокруг клиента, надо выяснить, есть ли у него деньги или будет ли ему одобрен кредит от банка. На многих американских дилершипах есть так называемые *fiveliners*, *файвлайнеры*, опросные листки с пятью вопросами, где помимо имени, фамилии, адреса, телефона и электронной почты попросят указать заветные цифры SSN, *Social Security Number*, номера социального страхования, это нечто вроде российского ИНН и СНИЛС одновременно. Продавец несёт этот *файвлайнер* своему менеджеру, и тот в пять секунд пробивает всю финансовую подноготную это *prospect*, потенциального покупателя, и говорит следующее: *it's okay*, *flake* или *ghost*. Первое означает, что человек кредитоспособен, можно иметь дело. Второе – это дурогон, пришёл от нечего делать, развлекаться, неплатёжеспособный. Третье – это буквально привидение, только финансовое приведение, его не существует в материальном мире кредитный рейтинг, это человек без кредита вообще. В первом случае спокойно работаешь с клиентом. Во втором случае ты просишь “*флейка*” привести поручителя или предлагаешь купить за кэш. В третьем – то же самое, что во втором, но можно ещё предложить очень высокий *down payment*, первоначальный взнос, потому что иногда таким одобряют кредит под повышенную ставку.

Лично для меня, когда я приехал в Америку, пойти в продажи было разумным решением – я не только зарабатывал какие-то деньги на жизнь, но и узнал американскую жизнь так, как не знали её сами американцы. В продажах всегда можно заработать, надо только продавать то, что продаётся, и тем, кто в состоянии это купить. Позже мы обратимся к некоторым авто-

рам и тренерам по продажам, достойным вашего внимания. Вам придется прочитать и прослушать несколько курсов по продажам, чтобы пройти соответствующее обучение. Это позволит вам зарабатывать деньги, как только вы получите что-либо на продажу. Не всегда удаётся получить то, что хотелось бы продавать: я, продавая автомобили Honda, пытался устроиться в авиационное подразделение и начать продавать только появившиеся реактивные самолёты Honda Jet. Не взяли. Я пытался устроиться продавать top drivers, топ-драйверы, это такие двигатели, устанавливаемые на верхушках нефтяных вышек, они приводят во вращение бурильные механизмы. Не взяли, хотя мне было кому их продать. Во многие места меня не взяли, хотя по умению втереться к клиенту, обаять, подружиться, сблизиться по-человечески, а потом и закрыть ненавязчиво сделку, я был на две головы выше любого американца – я постоянно улучшал свои скиллы, skills, то есть навыки, умения и компетенции. В Америке очень многое держится на связях, рекомендациях, поручительствах, человека с улицы могут взять только туда, где никто особо работать и не хочет, и где легко человека можно заменить на такого же козла без роду и племени.

Если вы мечтаете стать богатым, чего бы вам это ни стоило, обратите внимание на следующее. Вы должны понимать, что не существует надежных способов разбогатеть наверняка. Знаменитые актеры, художники, спортсмены, успешные IT-предприниматели, финансисты с многомиллиардными состояниями – это исключения из общего правила; а суть этого правила – быть посредственностью или постоянным неудачником. Единственный надежный способ заработать даже миллион – это копить деньги, считать каждую копейку и прятать ее в копилку. Любые инвестиции рискованны. Может быть, только коммерческая недвижимость и квартиры не так рискованны. Фондовый рынок рискован. Прямые инвестиции рискованны, особенно в стартапы. Есть очень трезвая и грустная книга "Мой сосед – миллионер", в которой честно показан характер среднего американского самодельного миллионера, пожилого скряги, который всю жизнь тяжело работает, чистит ковры, устанавливает унитазы или чинит дизельные двигатели. Большинство американских миллионеров ведут экономный образ жизни, ездят на старых драндулетах, одеваются в дешевых магазинах, живут в старых домах, и единственным утешением для них является банковский счет и возможность оплатить колледж для своих детей. Если они и слышали о FAFSA – Американском федеральном агентстве, дающим студенческие ссуды для получения высшего образования, – то туда они не будут обращаться, чтобы потом не вешать на своих детей пожизненный долг за высшее образование. Дело в том, что в США ни при каких обстоятельствах не списываются с человека два вида долгов – налоги и за образование.

В любом случае, вы предоставлены сами себе, дела до вас никому нет вообще, и вы считаете дни своей жизни и сами принимаете решения о том, как жить и как распоряжаться своими средствами. Если желание разбогатеть сильно жжет вас, в главе 20-Б мы рассмотрим, что вы можете сделать, чтобы стать безусловно богатым.

Глава 8. Могут ли язык и уши вас прокормить?

Самая большая проблема для многих толковых людей – это общая неуверенность в себе. Передо мной эта проблема тоже стояла. Я был самым маленьким юношей в классе, многие девочки были выше меня на две головы. В моей первой школе на Арбате меня дразнили, травили, объявляли бойкот. В пионерском лагере было то же самое, меня нещадно мазали гадкой болгарской пастой "Поморин", да ещё и намазали мне спящему глаза, было очень больно, потому что эта паста содержала едкий щёлоч. Она язык разъедала, не то, что глаза. Девочки,

которые мне нравились, называли меня “Дефект”. Так и обращались: “Миленький дефект!” Не мог я понять, в чём дело.

Я выросел позднее, чем мои сверстники. У парней были усы и бороды, а я все еще выглядел как ребенок. Когда в восемнадцать лет я пошел служить в армию, я выглядел как 13-летний подросток. Тётки рыдали в голос – не шучу – когда видели меня в военной форме: из длинной грубой шинели торчит как бы цыплячья шейка, на ней детское безусое личико с зелёными глазницами, а по самые лопухие ушки нахлобучена зимняя шапка с кокардой.

Единственное достоинство, которое у меня было, – это стальные яйца. Я не боялся получить по морде и не стеснялся завалить противника на пол и придушить его. За жизнь мне несколько раз мне ломали нос, сворачивая его в сторону, и ломали уши. Я никогда не был агрессивным и драчливым, но не любил унижений. В подростковом возрасте я занимался борьбой, сначала дзюдо, потом самбо, и участвовал в соревнованиях в Москве.

Сейчас я не могу понять, чего я в себе стеснялся. Рассматривая свои юношеские фотографии, я удивляюсь, чего я комплексовал? Нормальный рост, нормальные черты лица, тощий, но жилистый. Нормальный низкий голос. Но я так себя стеснялся! А звонить по телефону, разговаривать с незнакомыми людьми, а тем более что-то спрашивать, было для меня пыткой. Мой отец заметил эту проблему и помог преодолеть ее. Он был виртуозом разговорного жанра. Вот что он сделал для меня.

Он помог мне написать сценарий телефонного разговора. Мне нужно было позвонить в банк и спросить, могут ли они помочь в решении некоторых вопросов. Я занимался организацией межбанковского кредитования в качестве посредника. Я не знал, почему я не мог позвонить сам, я терял голос из-за неуверенности в себе, у меня пересыхало во рту, я реально не мог говорить. При том, что я уже закончил университет, послужил в армии, в стройбате, из которого меня выгнали за плохое поведение, и спокойно говорил в знакомой обстановке, без всяких комплексов. Уверенно знакомился с девушками.

Но позвонить по телефону по деловому коммерческому вопросу не мог. Страх отказа пугал меня, это сковывало голос. Я не мог понять, что мне отвечают на том конце. Я не мог полагаться на свои органы чувств, они отказывались служить мне.

Отец написал для меня сценарий, полный озорства и юмора. По идее, это должен был быть серьезный разговор, но отец сделал не только серьезным, но и очень личным, и очень смешным. В целом это звучало как диалог в жанре стенд-апа, stand up comedy. Я получил от банков все, что хотел. Урок заключался в том, чтобы писать сценарии и читать их вслух несколько раз перед важным телефонным разговором. Позже я смог преодолеть ту же проблему с телефонными разговорами на английском языке. Я больше не стеснялся, хотя поначалу не понимал с телефона беглую американскую речь.

Если вам нужно кому-то позвонить, а у вас с этим проблемы, сделайте следующее.

1. Запишите основную идею вашего разговора. Какова ваша цель – назначить встречу, получить какую-то информацию, пригласить на мероприятие или продать что-то.

2. Запишите свой примерный диалог, как я это писал для продаж в Америке:

Вы: Здравствуйте, могу я поговорить с Джимом?

Джим: Это Джим.

Вы: Джим, меня зовут Август, я прошу прощения за мой жесткий русский акцент, это проблема понять меня?

Джим: О, это не проблема.

Вы: Я ценю это! Мой друг сказал мне, что вы находитесь в поиске автомобиля...

Джим: Я просто думаю. Я еще не решил.

Вы: Что для вас является решающим? Это ежемесячные платежи, марка, стоимость трейд-ин?

Джим: Ну, все эти вещи важны.

Вы: Легковой автомобиль или внедорожник?

Джим: Внедорожник.

Вы: Только что приехал Grand Cherokee, 2015 года, черный на черном, с пробегом 60 тысяч миль, 20 тысяч долларов, разумная цена. Важно – машина была в очень хороших руках, салон не потертый, он как новый. И никакого запаха внутри, действительно как новый. Кар-факс, конечно, чистый.

Джим: Ну, я не знаю...

Вы: Давайте я помогу вам сэкономить время, нервы и деньги. Я сниму видео об этой машине, размещу его на YouTube и пришлю вам ссылку. Вы сможете посмотреть его из любого места со своей женой и решить, достойна ли она вашего внимания.

Джим: Звучит здорово!

Вы: Какие-нибудь детали, которые вы хотите внимательно рассмотреть?

Джим: Да, покажите мне колесные диски. И я хочу услышать двигатель.

Вы: Я закончу через 15 минут. Если вы хотите машину, я могу приехать к вам на ней на тест-драйв. Вы и ваша жена будете тестировать автомобиль в знакомых местах. Я приеду в любое удобное для вашей семьи время. Кроме того, я посмотрю на ваш трейд-ин. Вы можете оставить свой новый автомобиль и взять старый в нашем дилерском центре для оценки. Затем я верну его обратно, если вам не понравится новый автомобиль.

Джим: Вы превзошли все мои ожидания!

Вы: Еще нет, Джим. Позвольте мне выполнить то, что я обещал, и мы свяжемся с вами в ближайшие 15 минут.

Джим: Хорошо, жду ваше видео.

Вы: Да, спасибо за ваш бизнес и терпение.

Джим: Не за что, Август. Пока!

Вы: Пока-пока!

3. Запишите различные "если":

Джим: Я не хочу Cherokee. Я хочу Toyota 4Runner, белый, моя жена хочет только белый. Но я хочу серебристую. У вас есть Toyota?

Вы: У нас есть Land Cruiser невероятного светло-серого цвета. Если вы знаете, эта модель всемирно известна качеством и надежностью, настоящий шедевр автомобильной инженерии. Вы когда-нибудь тестировали его?

Джим: Сколько?

Вы: Всего сорок за состояние абсолютно нового автомобиля стоимостью восемьдесят тысяч долларов.

Джим: Слишком много для нас.

Вы: Это зависит от того, как на это посмотреть. Land Cruiser сохраняет очень высокую остаточную стоимость. Вы можете ездить пару лет, и машина не потеряет в цене, как некоторые другие марки.

Джим: Мне нужно подумать об этом.

Вы: Конечно. Могу я снять видео об этой машине и отправить вам ссылку...

Все, что вы говорите во время беседы, должно перетекать в необходимость назначения встречи и личного контакта. Неважно, идет ли речь о продаже автомобиля или дома, бытовой техники, мебели или часов.

Страховки, образовательные семинары, билеты, круизы на Карибские острова и тому подобное могут быть проданы по телефону без каких-либо личных встреч. В этих сферах умение вести телефонный разговор приобретает решающее значение. Вы можете зарабатывать очень приличные деньги, работая по телефону или занимаясь онлайн-продажами.

Я настоятельно рекомендую приобрести курс Straight Line Sales ("Прямая линия продаж") Джордана Белфорта, известного как "Волк с Уолл-стрит". Он научит вас строить беседы. Очень рекомендую тренинг по продажам от Гранта Кардона. Он поможет предусмотреть все возражения и построить конструктивный диалог с клиентом или любым человеком.

Глава 9. Любите ли вы самого важного человека в вашей жизни?

Любите ли вы себя? Единственный правильный ответ – да.

Если нет, то знаете почему? Потому что вы сравниваете себя с другими. Это путь в никуда. Допустим, несколько миллионов людей богаче меня. А три тысячи человек из списка Forbes богаче меня в тысячу и в несколько тысяч раз раз. Должен ли я чувствовать себя ничтожеством, если у меня нет личного Boeing Business Jet и 100-метровой яхты? Если у меня нет квартиры Hyde Park One с дизайнерскими интерьерами от Candy & Candy, то как же мне смотреть людям в глаза?

Любой тренер по фитнесу находится в лучшей физической форме, чем я. Множество красивых молодых мальчишек каждый день совершают дефиле на подиумах по всему миру или снимаются в кино, и их назначают секс-символами. Я уже не молод, я страстно люблю табак и алкоголь мое, лицо у меня испитое, не шибко красивое, у меня лысина, обрамлённая длинными волосами до плеч, также я толстый, у меня пивное пузо и одышка, а тестостерон присутствует в остаточных количествах. Значит ли это, что я или такие, как я, асексуальные гады и никому не нравимся? Сексуальность и привлекательность скрываются в модели поведения. Все зависит от того, как вы себя преподнесите. Но, во-первых, сексуальность зависит от вашей любви и принятия себя. Подсознание других людей сканирует коды вашего поведения – вашу уверенность в себе, самодостаточность, самопринятие и самолюбование. Взять, например, Сержа Генсбура, французское всё российско-еврейского происхождения. Пьянь же коричневая, шнобель крючком, уши как у осла, небритый, грязный, вонючий, зубы нечищенные, разит потом, табачной кислятиной и перегаром, всегда бухой, всегда с сигаретой, петь не может, только бурчит что-то под музыку, а сколько обаяния, сколько шарма, и перетрахал всех красивейших женщин Франции, сделал имя Джейн Биркин, иначе кому б она была нужна, и опосредованно дал имя самой желанной кошёлке от Hermes. Да, он не держал в доме зеркал, но, я думаю, не столько из-за неприязни своей внешности, сколько по другим причинам. Вот у меня, например, в доме нет телевизора, ни одного. Я не смотрю телевизор. Не то, чтобы это был какой-то принцип, их у меня нет, но просто не хочу я телевизор, и всё тут. Могу придумать тысячу объяснений, дескать, он отнимает время, он портит настроение, от него дети разлагаются, там нечего смотреть, и тому подобное. По фигу, я не обязан оправдываться. Вот не хочу

телевизор, не нравится он мне, и не буду. Как сказал однажды Джордж Буш-младший на ужине у мамы Барбары: “Мне пятьдесят два года, я президент Соединённых Штатов Америки, и я не буду есть твою чёртову брокколи!”

Человек, который не принимает и не любит себя, не может быть обаятельным. Что может быть очаровательного в человеке, мужчине или женщине, который ненавидит себя? Я люблю себя без всяких причин. Более того, сам себя я нахожу очаровательным и привлекательным. Я не сравниваю себя с другими. Раньше я соревновался с другими, мерял свой жизненный успех бараклом и статусом, и редко это было в мою пользу: другие добивались больших результатов, затрачивая несравненно меньше усилий. Соответственно, редко был удовлетворён сам собой.. Я подозревал, что другие лучше, намного лучше. Явно, что не умнее, не лучше образованы, не работают больше. Просто чем-то лучше, только вот непонятно чем..

Однажды, когда мне было существенно за тридцать, я подумал: "Ну, я живу в отличной квартире в Москве, вожу "Мерседес", у меня вполне приличный доход, у меня есть жена и дети, и они счастливы, что еще мне нужно?". В пятьдесят лет я понял, что это тоже неправильная позиция. Что-то должно быть нужно, если не плывёшь никуда, то тонешь. Даже чтобы оставаться на плаву, надо барахтаться и что-то делать. Моё временное успокоение было основано на утешении: ну, не могу я достичь таких вещей, как миллиардное состояние с частными суперджетами и мегаяхтами, ну и не надо. Я сравнивал себя с российскими олигархами и расстраивался, что не стал одним из них. Я знал некоторых олигархов и не мог понять, почему у них есть миллиарды, а у меня нет – я же гораздо расторопнее, энергичнее, сообразительнее. Потом я понял, в чём дело: это особое стечение обстоятельств, и это подтвердила Библия, где в книге Екклесиаст, что не самому проворному достаётся бег, не самому храброму – победа, не мудрому – хлеб, и не у разумных – богатство, и не искусным – благорасположение, но время и случай для всех их. Это стих 9:11 в Синодальном переводе. А вот как это звучит в Новом русском переводе: не обязательно в беге побеждают быстрые, а битве храбрые, не всегда у мудрых есть хлеб, а у разумных – богатство, и не всегда образованные пользуются благосклонностью, потому что всё зависит от времени и случая.

Сейчас я думаю, как мне повезло, что я избежал всех этих сует с огромной ответственностью за десятки тысяч сотрудников и необходимостью содержать чрезвычайно дорогие игрушки. Здорово, что не все мечты сбываются. Я не представляю, как можно было бы избавиться от всех этих тягот без ужасных финансовых потерь. Но если случай представится, я охотно приму все эти блага, и буду радостно ими пользоваться, а со всеми просителями буду обращаться, как рекомендовал чатланин Уэф из “Кин-дза-дзы”: “Они будут на четвереньках ползать, а мы на них – плевать! Удовольствие получать!” Очень хотелось бы прочувствовать на собственном опыте, как власть развращает... На сегодняшний день моя самооценка не задета ни финансовыми, ни какими-либо другими условиями или временными трудностями.

Вот ещё один аспект жизни, о котором мало кто задумается, потому что глаз (и ум) у большинства замылился. Есть такие расхожие словосочетания: я верю в тебя, я верю в себя, я верю в нас, я верю в наши отношения, я верю в любовь, я верю в дружбу... Меня всегда настораживало сказуемое “верю”. Что значит “верю”? Орфографический словарь даёт этому слову “вера” определение как “убеждение, уверенность в чем-либо”. Библия даёт такое определение: вера же есть осуществление ожидаемого и уверенность в невидимом” (Евреям 11:1). Как разумный человек может верить в человека? Библия, источник непреходящей мудрости, гласит: “Так говорит Господь: проклят человек, который надеется на человека, и плоть делает своею опорой, и которого сердце удаляется от Господа” (Иеремия 17:5). Наполеону приписы-

валяется дельное соображение (я не смог найти подтверждение, что это его слова, но стилистически похоже): “Кто строит на людях, тот строит на грязи”. Это очень точное замечание. Люди меняют планы, люди утрачивают любовные или дружеские чувства, люди падки на выгоду, меж людьми возникают неприязненные отношения, люди завидуют, люди предают, люди уходят. Как можно верить в такой ненадёжный материал? Считается, что люди любят своих матерей. Мой отец честно признавался, что свою мать он не любил. Уважал, заботился, был почтителен, но вот такой вот сыновней любви не испытывал. Я, например, больше любил папу, чем маму. Мама у меня – чудесный человек, я о ней забочусь, жалею, буду скорбеть, когда она уйдёт. Но ведь вот в чём дело. Когда я так нуждался в маме, когда мне был год от роду, она меня спихнула к бабке с дедом в другой город, а ей надо было учиться в аспирантуре Первого меда. Ну, защитила она диссертацию, стала кандидатом медицинских наук. А ребенок плакал, скучал по маме. А потом перестал и больше никогда не скучал. И никак это уже не починишь, мне под шестьдесят, ей за восемьдесят. И когда она, чувствуя это, говорит: “Я тебе не нужна!”, я спрашиваю: “А где ты была, когда ты мне очень была нужна?” Она мне тогда говорит: “Я же так много всегда работала!” Но я из милосердия не говорю: “Ну так пожинай плоды своих трудов”. Какие уже теперь между нами могут быть счёты? С немощной, теряющей память и рассудок старухой, которая так ничего не поняла и ни в чём не покаялась, какие отношения надо прояснить?

Какое отношение эта личная история имеет к теме любви к себе? Прямое. Это же раны детства. Все серьёзно относятся к последствиям физических травм, а вот к душевным отношению наплевательское, дескать, не кисейная барышня, что тебе сделается, не сдохнешь, если тебе в душу наплюют. Вообще-то, от такого и сдохнуть можно. Даже животные умирают от тоски, не то, что люди. Выше мы уже затрагивали тему, что состоявшиеся и состоятельные люди в наше время психологии, психотерапии и психиатрии вешаются – именно из-за душевной неустроенности. До чего ж надо возненавидеть себя, до какого градуса нелюбви и самоневисти, чтоб решиться убить себя?

Сделайте следующее, мне это помогало. Поговорите с зеркалом, когда вас никто не видит и не слышит. Скажите своему отражению, обращаясь к нему как к человеку: нет другого как ты, никто не лучше тебя, другие ребята – просто другие, а я люблю только тебя, за то, что ты – это ты, я благословляю тебя, ты умница, красавица, козырней тебя нет никого, я тебя просто обожаю! Я люблю тебя, просто люблю, без всякой причины, просто потому, что ты – это ты. Ты – счастливчик, и жизнь у тебя счастливая, и всё у тебя отлично и будет только лучше!

И вот тут я бы дал вам один очень дельный совет. Мне он в самом деле представляется дельным. Надо сосредоточиться исключительно на себе, хотя и не надо это афишировать. Не на маме с папой, ни на детях, ни на любимых, ни на друзьях и близких. Как учил меня один очень смыслённый и тонко чувствующий депутат Госдумы, Валерий Михайлович Тарасов, когда я ходил в его миньонах: “Прежде всего, всегда задавай себе вопрос: где я во всей этой ситуации? А если тебе что-то не так, говори людям: я не вижу себя в этой ситуации. Или спрашивай, когда тебя о чём-то просят: где вы видите моё место в этой ситуации?” Только спустя тридцать лет, когда мне стало столько же лет, сколько было этому мудрому человеку тогда, я постиг всю бездну осмысленности, стоявшей за его словами. Мой отец, человек невероятного ума, говорил мне: “Ты знаешь, что самое главное при аварийной ситуации на самолёте? Надеть кислородную маску прежде всего на себя, а уже потом на детей, как бы тебе не было их жалко!”

Глава 10. Шесть простых (лже)правил счастливой жизни

Большой психолог Михаил Лабковский сформулировал шесть очень простых правил счастливой жизни. Вообще-то психологи меня настораживают, не может психически здоровый человек выбрать себе такую профессию, но всё же послушаем старого еврея, набравшего большое количество просмотров на видеохостингах.

1. Делайте только то, что вам хочется делать.
2. Не делайте того, чего не хотите делать.
3. Сразу же говорите, если вам что-то не нравится.
4. Не отвечайте, если вас не спрашивают.
5. Если вас спрашивают, отвечайте только на вопрос.
6. Выясняя отношения с кем-либо, рассказывайте только о себе.

Лабковский уверяет, он убедительно говорит, что следуя этим правилам, вы наполните себя достоинством и уверенностью в себе. Ну в самом деле, это же так просто – не делать того, чего не хочется. Они ненавидят свою работу, но продолжают ходить на нее, вместо того чтобы устроиться на другую. Муж приходит каждый день пьяный, но жена не говорит, что заберет детей и уйдет, потому что ей это не нравится. Если вы поздно приходите на работу и ваш начальник спрашивает, почему, вы начинаете объяснять, что не можете заснуть, потому что вчера к вам пришли друзья и вы веселились всю ночь напролет, разве вас спрашивают о веселье? Так почему же вы оправдываетесь, удивляется психолог Лабковский, если вас об этом не просят? Если ваша девушка тратит слишком много ваших денег, скажите, что вы не можете позволить себе такие большие расходы, но её осуждайте, что она безответственная и безмозглая транжира и ей не нужно 50 лифчиков для ее маленьких сисек.

Я думаю, что можно сильно испортить себе жизнь и психику, если следовать этим рекомендациям. Допустим, я люблю демонстративно драть в женской раздевалке перед визжащими тетеньками. И не хочу кормить своих детей, а также жену и кошку. И стариков-родителей. Если мне жена говорит, что в доме пустой холодильник, а я опять с утра подшофе, и что моя обязанность приносить в дом деньги, я сразу же ей говорю, что мне это не нравится. Если, допустим, я возвращаюсь домой под утро, пьяный, обдолбанный, обсыпанный коксом, трусы перепачканы губной помадой, и жена меня не спрашивает, где я был и что делал, я не отвечаю. Я если спросит, где я был, я отвечу только на вопрос: на Патриарших прудах. Если же она начнёт выяснять со мной отношения, я буду говорить только о себе, как я люблю домашнюю нашу кошку, потому что она ласковая и гадит строго в лоток.

Лабковский, очевидно, считает, что применение этих правил уберезет нас от траты нервов и времени на пустые разговоры с нашим окружением. Но я не понимаю, как эти правила помогут вам сосредоточиться на главном в вашей жизни – на осуществлении ваших мечтаний и планов. Если на минуту включить мозг и подумать, то эти правила настолько же бессмысленны, насколько сладко звучат с обманчивой очевидностью.

Человек работает аудитором, юристом, инженером. Ему не особо хочется корпеть над цифрами, юридическими тонкостями или чертежами. Он бы хотел глотнуть холоденького пивка и посмотреть бой ММА. И вот ляпни он владельцу компании, что ему не нравится, что на работе он не может пить пиво и смотреть на бои без правил. А когда его спросят, почему спроектированный механизм не работает, он будет твёрдо стоять на своём: я отвечал только за гайки, к моим гайкам вопросы есть? Сдаётся мне, что психолог Лабковский не совсем понимает, какие рекомендации он даёт людям. Я, разумеется, утрирую, но и в целом, какого аспекта

не коснись, это дефектные правила, применять их к личным или служебным отношениям – только усугубить проблему, а то и создать её на ровном месте.

Лабковского я привёл как пример, сам он мужик симпатичный, я слушаю его с удовольствием. Больше всего мне нравится его реалистичный подход не заморачиваться чужими проблемами и думать прежде всего о себе, решать свои проблемы. Думаю, что его эти шесть правил – это рекламная фишка, маркетинговая стратегия, построение и развитие своего бренда “Лабковский”. Книжки его продаются, на консультации к нему очередь, стоит час приёма у него тыщи полторы долларов за поболтать. Дороже финансового юриста в Нью-Йорке, дороже любого психоаналитика в Штатах. Я бы рекомендовал всегда задумываться над всякими правилами, особенно правилами жизни, и думать, зачем человек их сформулировал, есть ли тут какие-то подводные камни, скажем, мотив продать вам что-нибудь или сдрючить с вас что-нибудь.

Глава 11-А. Как всегда хорошо одеваться и хорошо выглядеть – Джентльмены

Я хотел бы посмотреть в глаза эксперту, который утверждает, что ваша одежда не имеет значения. Первое впечатление – это все. Почти все. Если у вас назначена серьезная встреча, вы должны прийти в костюме. Есть только три приемлемых цвета: темно-синий, серый и черный. Рубашка имеет только один приемлемый цвет – белый. Носки, туфли и ремни имеют один приемлемый цвет – черный. Галстук только украшает джентльмена. Лучшие цвета для любого случая – темный вишнево-красный, oxblood (бычья кровь), бургунди и бордовый. На самом деле, они очень близки. Лучший галстук – однотонный, следующий – в диагональную полоску или горошек. Вот список must-have:

Вещи, которые необходимо иметь, чтобы выглядеть великолепно и дорого:

1. Темно-синий однобортный шерстяной костюм на двух пуговицах
2. Белые рубашки с французскими манжетами для запонки
3. Темно-синий двубортный блейзер с золотыми пуговицами
4. Серые шерстяные брюки
5. Оксблад (цвет бычьей крови) или бордовый шелковый галстук, синий галстук к красной или красно-белой косой полоской
6. Черные оксфордские туфли
7. Черные высокие носки

Единственные аксессуары, которые действительно могут украсить джентльмена:

1. Механические часы на кожаном ремешке
2. Запонки
3. Кожаный ремень с простой пряжкой
4. Заколка для галстука или булавка для воротника
5. Обручальное кольцо
6. Иногда: маленькая золотая печатка на мизинце, pinky ring, с гербом для сургуча
7. Нагрудный платочек, pocket square
8. Живой цветок в петлице или приколотая бутоньерка

Надев вышеперечисленные предметы, вы всегда будете одеты подобающим образом, как действительно серьезный человек. Если у вас есть сомнения по поводу вашего наряда, найдите

изображения президентов, премьер-министров, финансистов и т.д. Каждый может возразить, что Стив Джобс носил синие джинсы, кроссовки New Balance 992 и чёрные лонгсливы или свитшоты. Это верно. Он не был главным в Apple Inc. Он был одним из мелких акционеров, работающим в качестве говорящей головы и маркетолога. Настоящие владельцы Apple Inc. носят костюмы и галстуки. Также, как и чуваки, финансирующие все художества Элона Маска.

Помните – ничто не украшает мужчину больше, чем наручные часы, запонки и туфли. Самое важное – это обувь. Обувь – это ключ к элегантности, обувь создает образ. Дорогая обувь может быть единственной дорогой деталью в вашем облике. Никакой искусственной кожи – только натуральная. Никакой замши на официальных мероприятиях.

Что касается pinky ring, маленькой печатки, которую обычно носят аристократы и стремящиеся выглядеть как аристократы, джентльмены. Если вы посмотрите на картинку принца Чарльза, до того, как он стал государем, и на коронацию, и уже на короля Карла – он ни разу не снял с себя свой pinky-ринг с мизинца левой руки, я это рассмотрел, когда он клялся на Библии. Суть этого перстня – личная печать, выгравированная на плоской внешней площадке, ею прикладывали к горячему сургучу на корреспонденции. Если вы когда-нибудь увлекались каллиграфией, писали перьями на редкой бумаге и запечатывали в такого же качества конверты, то могли и знать, как это делается: сургуч поджигается, капает на конверт, и на эту накапавшую бульбу сургуча надавливают перстнем и держат секунду. Убрав, любуются рельефным оттиском. При вскрытии сургуч ломается и рассыпается. Так что печать на хрупком сургуче гарантировала невозможность вскрытия конверта или свитка для тайного прочтения.

Отдельный случай – браслеты. Я люблю браслеты, у меня есть они, я их раньше носил, но уже не ношу, равно как и цепи. Они уже не являются символом статуса и принадлежности к особой социальной группе, как и перестали быть символом богатства. Теперь символ богатства – тихая спокойная жизнь, не отвлекающая и не привлекающая к себе внимания, хорошее питание и возможность ездить туда, где тебе хочется, имея два или три паспорта. Браслеты, особенно множество, смотрятся на взрослых мужчинах странно, равно как и множество колец, и цепи поверх одежды. Если это не рокер и не иной человек, зарабатывающий себе на жизнь публичностью, то тогда это символ незрелости и глупости. Надо понимать, что всё лишнее – оно потому и лишнее, что не несёт в себе никакой ни полезной, ни традиционной нагрузки, как pinky-ринг. В глазах нормальных мужчин украшательство выглядит как глупость, а женщины это воспринимают как странность и мальчишество. Хочется продемонстрировать крутизну? Пожалуйста, вот часы с турбийоном и запонки с бриллиантами по два-три карата каждая. Любой намётанный глаз сразу оценит, а людям, не входящим в круг потребителей таких вещей, вовсе не надо это понимать. У нищевродов свои понты, и пусть они своими браслетками понтуются в своём кругу. Моё мнение такое – нет денег, так и не выдрючивайся. А есть деньги – выдрючивайся неброско, как будто вообще не выдрючиваешься.

Я при всём уважении не рекомендовал бы носить Rolex или Omega, если вы стремитесь выше пределов среднего класса. В Америке Rolex – вожеленная мечта всех жлобов, желающих произвести впечатление богатых и преуспевающих. Omega как бы поинтеллигентней будет, но это всё равно, что носить Louis Vuitton Monogram, прорезиненную холстину с элвэшками. Это уже массмаркет для жлобья с парой лишних копеек или для понторезов с фэйковыми сумками, кошельками и ремнями. Часы вообще стали сомнительной темой – тут и появление умных часов, и появление высококлассных реплик, неотличимых от оригинала, особенно Ролексов, Картье, Франков Мюллеров, Юбло, даже Ришар Милль подделывается на раз. Усложнения же приятны только тем, кто искренне любит репетиры и турбийоны. На самом

деле, турбийон перестал быть такой уж дорогой цацкой; да и смысла, по большому счёту он нынче не имеет, равно как и секундная стрелка, как и хронометр, как и лунный календарь. Я, например, давно уже ношу часы лишь с минутной и часовой стрелками, меня радуют теперь лишь гильоше на циферблате и сама форма часов. Что толку рекомендовать покупать Бреге, Патек, Вашерон или Шаффхаузен, когда можно сделать себе часы на заказ и носить уникальную вещицу за совсем небольшие деньги? Сто тысяч долларов за часы могут по нынешним временам приносить сто тысяч долларов в месяц прибыли, если уметь их оборачивать на рынках, например, скоропортящихся товаров. Но это моё мнение. Часы я всё же люблю не меньше, чем хорошие ботинки и коньяк, но то, что мне по-настоящему нравится, MB&F, Антуан Прецьюзо из метеорита с тремя турбийонами или Астрономия от Якова Арабова, мне пока недоступно, хотя эти приборы я б хотел иметь как произведения высокого искусства, глядя на которые испытываешь восторг и ликование от их совершенства.

Помните, что каждый случай требует своей одежды. Лучшее, что вы можете сделать – найти и прочитать книгу "Джентльмен" Бернхарда Рётцеля. Надо знать, что куда следует надевать, куда нельзя заявиться без галстука, в каких случаях уместны слипоны или хайкеры, какие часы куда и под какие костюмы надевать.

Мой собственный опыт. Я носил костюмы и галстуки с 14 лет. В моей школе в Москве нас заставляли носить школьную форму и сорочки с галстуками. Я носил школьную форму, сшитую на заказ. Она была сшита в мастерской крупнейшего в СССР универмага для детей "Детский мир" и имитировала обычную школьную форму. Она отличалась деталями и качеством. Мне повезло, что бабки, имевшие вкус, приберегли с жирных времён хорошие ткани, и шили мне потом костюмы в мастерской на Мосфильме. То есть привили вкус к bespoke, к одежде, сделанной по меркам, к костюмам, шелковым и батистовым сорочкам, к жилетам и пальто. Такая одежда имеет мало общего с одеждой, купленной в универмаге. Моя школьная учительница русского языка и литературы, которую я уже упоминал, Бетти Борисовна Слободкина, весьма умная женщина, привившая мне вкус к литературе, искусствам и общей умственности, научила меня подбирать галстуки. Она велела мне рассматривать цветные фотографии дорогого Леонида Ильича Брежнева, и изучать его галстуки. Они были идеально подобраны. Как и у Рональда Рейгана. Она меня просветила, что такое малиновая искра и что такое настоящее мыло. Она же мне подсказала пользоваться бриолином, обратила внимание на шейные платки поэта Андрея Вознесенского, на булавки для галстуков и цветы в петлице. В общем, напихала в меня мужскую культуру, почти утраченную советским обществом за годы социализма. В 16 лет, в 1982 году, я уже был законченным денди в стиле Онегина: пострижен по последней моде, благоухал только выпущенным Ги Ларошем Drakkar Noir, носил комсомольский значок 1948 года, курил настоящее Marlboro, ногти отполированы, костюмы сшиты на заказ, остроносые туфли на высоких каблуках, механические часы на крокодиловом ремешке. У меня были джинсы, но я их особо не любил и не люблю, я всегда предпочитаю брюки. Не лежит у меня душа к джинсам.

Дети советской элиты воспитывались так же, как ученики британских или американских частных школ. Хотя в Советском Союзе не было частных школ, дети советской элиты посещали несколько обычных государственных школ, где их воспитывали в общепринятой манере приличия и уместности. Мои одноклассники были детьми иностранных послов и дипломатов в СССР. У нас были одинаковые культурные коды, хотя наши страны уже десятки лет были разделены железным занавесом. В Управлении делами Дипломатического корпуса при советской власти мою школу рекомендовали иностранным дипломатам, прибывающим в Москву – им поясняли, что их дети будут себя чувствовать так же, как будто они не отрывались от

привычной среды закрытых британских пансионатов для аристократии. Знаменитые московские школы типа №45, №57, Колмогоровская школа при МГУ к советским аристократическим учебным заведениям не причислялись. К таковым относились лишь несколько школ: моя 72 спец, ныне №1234, французская 12 спец, теперь №1231, а также №1239 во Вспольном и №1520 в Леонтьевском переулках. Из высших учебных заведений только МГУ и МГИМО считались аристократическими заведениями, но я бы туда МГИМО бы не относил: слишком много спеси там было, а аристократия на то и аристократия, чтоб без чванства, кривляний и ужимок, собственных подражателям.

Поддавшись иллюзии демократичности, многие забыли про важность упаковывать себя соответственно. Не уверяйте себя, что одежда не имеет значения. Натренированный глаз, будь то в Америке, сразу заметит, носите ли вы JoS A. Bank или Brioni, Ecco или Berluti, а в России сразу вычислит костюм Kiton и пальто из викуны. Как шутил Жванецкий: “Встретили по одежке, проводили тоже плохо”. В Америке говорят: The way you dress is the way you are addressed, что по смыслу переводится как “с тобой будут обращаться по твоей одежке”.

Не обязательно иметь кучу денег, чтобы быть хорошо одетым. Моя жизнь в США иногда была очень нервной, я много ел, заедаю стрессы, и пил много спиртных напитков, чтобы меня отпустило и расслабило. Я набрал лишних 20 килограммов. Мне нужна была новая одежда. Раньше я носил брюки 34 американского размера, а теперь мне нужен был 40, ни один из моих пиджаков не застегивался на толстом пивном пузе. Мне отчаянно нужны были новые костюмы, рубашки и т.д. Проблема была в том, что у меня не было лишней тысячи долларов, чтобы пойти и купить что-то приличное. Я пошел туда, где люди жертвуют одежду, которая им больше не нужна. Я нашел пару пятисотдолларовых пиджаков по пять баксов каждый. Они были новые, даже с магазинными ценниками в карманах. Так что я купил два шерстяных пиджака – синий блейзер и серый в клетку “Принц Уэльский” – в сто раз дешевле. Брюки от Ralph Lauren стоимостью \$349,99 я купил в Marshall's на сейле за \$49,99, там же я купил черные туфли-оксфорды Givenchy не за полную цену в \$1200, а за \$290. Все эти вещи были абсолютно новыми. А в Neiman Marcus Last Call я купил туфли Magnanni, стоившие \$475, всего за \$75 – я выловил их на распродаже. Если вы решили хорошо одеваться, вы можете найти высококлассные вещи за гроши. Просто пойдите и начните искать. И никогда не забывайте, что мужчина в белой сорочке, в пиджаке и галстук, производит куда более солидное и серьезное первое впечатление, чем в худи и в джинсах.

И мужчинам, и дамам я рекомендую портсигары, дорогие зажигалки, перьевые ручки. Благодаря перьевым ручкам я познакомился с несколькими приличными людьми в Америке, в том числе с очень неплохими докторами: смотрю, у кого из кармана торчит Монблан, у кого Монтеграппа, и я тут же: “О, вы пишете перьями? А какой у вас почерк? Старый, классический, с наклоном, прописными буквами и заглавными с виньетками, или уже по-новому, вертикально? А напишите мне две строки! Вы занимались каллиграфией?” И процесс взаимного приятного знакомства пошел.

Визитные карточки – особая тема. В фильме “Американский психопат” есть очень выразительная сцена, где молодые инвестбанкиры меряются своими визитными карточками. Для меня эта сцена – песня. Я свои визитные карточки начал печатать в конце 1980-х годов, после того, как серьезнейшие дяденьки из самых сливок американского истеблишмента, вручили мне свои карточки. Я взял их за образец, нашёл типографию, где была супербумага, и печать с термоподъемом, и сделал себе подобные. Чем человек значительнее, тем меньше на карточке написано. На моей карточке (хоть я и совсем не важная персона) всего два слова “Август Кот-

ляр” и номер телефона. Просто сейчас нет смысла писать, набираешь имя и фамилию в любом поисковике, и сразу ясно, кто ты такой, что у тебя есть за душой и кто за тобой может стоять.

Глава 11-Б. Как всегда быть хорошо одетой и выглядеть строго – Дамы

Пять вещей создадут ваш облик.

1. Глаза
2. Губы
3. Шея и осанка
4. Пальцы рук и ногти
5. Сумочка
6. Качество чулок или колготок
7. Обувь и каблуки

Прежде всего, не существует такого понятия, как непривлекательная женщина. Есть такие вещи, как отсутствие стиля, недостаточная уверенность в себе и бездарные визажисты. Если вы посмотрите на большинство голливудских красавиц без макияжа, вы их не узнаете.

На самом деле, если вы подчеркнете глаза, воспользуетесь яркой помадой, расправите плечи, наденете туфли на высоком каблуке и возьмете культовую сумочку, вы станете неотразимой.

Есть несколько общепризнанных сумочек, которые предположительно сделают ваш лук на рупь тридцать дороже, чем выглядели бы остальные:

1. Chanel 2.55
2. Lady Dior
3. Prada Galleria (как у Миранды Пристли)
4. Hermes: Birkin, Kelly и Constance

Но есть бренды, которые делают сумки исключительно для богатых людей, которые не особо светятся:

Moynat
Delvaux
Goyard

Ульяна Сергиенко. Ульяна – член-корр Парижского синдиката высокой моды.

И так же с обувью: все хотят лабутены, бланики и джимми чу, а тётеньки со вкусом и пониманием выбирают Repetto или шьют туфли на заказ под свои натруженные ножки.

Очки и оправы. Обычная публика гоняется за очками известных брендов, но все они произведены на фабриках итальянской компании Luxottica. Бренды Ray-Ban, Persol и Oakley тоже принадлежат Люксоттике. Люди же серьезные пользуются продукцией французского Maison Bonnet. Этот дом всё ещё делает оправы из черепахового панциря, делает в том числе на заказ, такое удовольствие может обойтись в 15-20 тысяч евро. Готовые модели из ацетата от тысячи евро. Лично я ношу придуманную ими модель Onassis 1970; у Bonnet есть две модели, которые носил Аристотель Онассис, эта и Onassis 1950, обе преисполнены высокого благородства. И

ещё я бы обратил внимание на японский дом Dita, это тоже очень хорошо и доступно в России. Есть достойные бренды Кубораум, Мацуда, Жак Мари Маж, которые не будут привлекать к себе внимание, но наметанный глаз сразу определит, что человек в этих очках совсем не прост.

Всегда правильным выбором будет каре Hermes, одна-две-три нитки жемчуга и редкий аромат духов, собранных опять-таки на заказ. Если дама курит, то мундштук, зажигалка и портсигар будут очень сочными деталями. В приличных западных кругах дамы либо переключаются сигареты в портсигар, либо заводская картонная коробка укладывается в кожаный футляр.

Секрет выдающегося и соблазнительного аромата скрывается в четырех ингредиентах:

1. Амбра
2. Мускус
3. Бобровая струя (кастореум)
4. Циветта

Влияние ароматов недооценивается. У человека есть вомероназальный орган, спрятанный в носовой полости. Этот орган улавливает феромоны. Феромоны включают зажигание сексуальности. Человек не чувствует аромат феромонов, но его тело реагирует на него. Это знают все парфюмеры; проблема в том, что натуральные ингредиенты стоят очень дорого, а эффект от кустарно изготовленных заменителей не может заменить оригинал. Сейчас вся неселективная парфюмерия пахнет фактически одинаково – как кошачья моча в грязном подъезде. Это из-за синтетических заменителей натуральных масел. Лучше ничем не пахнуть; к тому же, в России – и в русских магазинах в США – можно найти духи “Красная Москва”, и это стоит недорого, а вот запах дорогой и благородный.

Если вы одеты в красивое черное платье, или в белую блузку и черную юбку, с ниткой жемчуга, на черных каблуках, с явно дорогой сумочкой, ваши глаза сияют, губы чувственны, и флюиды сексуальности наполняют пространство вокруг вас – кто сможет пройти мимо?

Не поддавайтесь заблуждению, что быть хорошо одетым – это быть одетым очень дорого. Если придерживаться классического стиля, который всегда в моде и всегда выше моды, можно выглядеть сногшибательно даже при очень ограниченном бюджете.

Секреты привлекательности очень просты. Главное – применять вышеупомянутые советы и шаг за шагом развивать успех. И самое главное – не быть придурковатой куклой в стильном обрамлении. У вас должно быть что-то ценное в вашей красивой головке. Например, знание истории искусства, этикета и иностранных языков, это весьма облагораживает, а если прибавить ещё и чувство юмора, то такой элегантно, воспитанной, образованной и остроумной тётеньке цены нет!

Глава 12-А. Цвет лица

Речь не идет о расовой или этнической принадлежности. Речь идет о чистоте кожи лица и ясности глаз. Натренированный глаз всегда может определить ваше классовое происхождение или текущее социальное положение по качеству кожи лица, ясности глаз, яркости волос и естественному цвету ногтей.

Практически невозможно скрыть состояние своего здоровья под макияжем, крашеными волосами и лаком для ногтей. Секрет прекрасного лица прост и сложен одновременно.

Простой, потому что зависит от вашего питания. Подслащенная газировка, чипсы и фаст-фуд не добавляют здоровья и красоты. Недостаток свежего воздуха лишает кожу человека яркости и свежести. Южное или избыточное солнце делает кожу сухой и морщинистой. У русских женщин не так стареет кожа, как у белых тёток из Техаса или Калифорнии – там лицо становится как мелкоморщинистая сетка, и даже увлажнение не особо помогает: видно, что женщина очень ухоженная, но сильно, до глубоких слоёв эпителия, просушенная.

Что интересно. Лучшую кожу лица и ясные глаза я встречал только у православных и католических монахов и монахинь, американских мормонов и некоторых детей из религиозных или высокопоставленных семей в России, Великобритании и США. Эти люди никогда не ели пищевой дряни, только натуральные продукты. Никакого кофеина. Никакого табака. Никаких отравлений от злоупотребления алкоголем. У этих людей была детская кожа. У них естественный румянец. Их волосы сильные и яркие. Ногти имеют здоровый цвет и без белых пятен.

Опытный глаз может определить, как долго, сытно и качественно вас кормили. С детства или позже. Курите вы или нет. Нюхаете ли вы кокаин или нет. Курите ли вы травку или нет.

Более того. Опытный глаз сразу же сканирует вас – ваше лицо, позу, одежду – и за одну треть секунды классифицирует вас. Прежде чем вы откроете рот, ваше место в социальной иерархии уже определено.

Сложность в том, что для обновления себя требуется время и деньги. Человеческое тело полностью обновляется каждые семь лет. И это требует затрат. Во-первых, свежая натуральная пища. Второе – спать достаточно и спать в темное время суток, в соответствии с природными ритмами. Третье – каждый день нужно пару часов свежего или очень хорошего чистого и кондиционированного воздуха. Кислород должен насыщать все ваши капилляры.

Мой собственный опыт. В 1984 году меня призвали служить в Советскую Армию. Я работал физически и очень тяжело на морозе минус 40 по Цельсию, это тоже минус 40 по Фаренгейту. Нас кормили не так, как сейчас кормят американских или британских солдат. И одеты мы были не так, как одета американская или современная российская армия. Мы были худыми, голодными, замерзшими и измученными жаждой подростками. Нам только что исполнилось 18 лет. Я уважаю армию, будь она американской, британской, российской или китайской. Армия – это армия везде, а солдат – это солдат в любой стране. Но в то время Советская Армия могла бы относиться к своим солдатам получше. Кормить их лучше, одевать теплее. По крайней мере, я и мой товарищ по работе заболели пневмонией. Мы разгружали железо и другие тяжелые вещи, сильно потели, но был сильный ветер и мороз ниже 40 градусов. Поэтому у нас было воспаление легких, боль в суставах, жар и так далее. В течение первого года я болел пневмонией три раза. Потому что, когда ты возвращаешься из госпиталя и снова встаешь в строй, никто не дает тебе никаких поблажек. Когда я вернулся в свою воинскую часть, мне пришлось делать утреннюю физическую зарядку полуголым на улице. Плюс я недолюбливал дедушек Советской армии и мы беседовали по душам в сушилке и где придётся, а результаты разборок запивали одеколоном. Через пару недель я снова заболел пневмонией. Потом решили, что мне нужна специализированная помощь, заперли меня в Подольском военном госпитале и потчевали аминазином. А потом отпустили на волю, чтоб я не разлагал армию. От греха подальше мне в армии даже не давали автомат; один раз дали, на присягу, и то убедились три раза, что

там нет патронов. Правильно говорится в анекдоте: у русских самые страшные войска – это не десант и не спецназ, а стройбат: это такое зверьё, что им даже автоматов не дают.

Короче говоря. Я вернулся домой фактически инвалидом, мой вес был около 45 килограммов при росте 174 см. У меня была язва желудка, лицо было желтым с интересными оттенками зеленого и синего, одна нога ходила плохо после инъекций аминазина, я отогревал задницу на чугунной батарее. Но я создал специальную программу восстановления. Я знал, что смогу. Каждые три дня я посещал колхозные рынки и покупал свежее мясо на тишинском и Дорогомилловском. А также свежее молоко, сметану и фермерский сыр. Плюс свежая зелень. Нерафинированное подсолнечное масло я добавлял в свой прекрасный салат – нарезанные огурцы, помидоры, лук, редиска и укроп. Я делал себе некошерные, но восстанавливающие котлеты – половина парной свинины и половина парной говядины, белый батон хлеба, протёртый в молоке с луком, и всё вместе перемолото и обжарено. Не кошерно, но очень эффективно. Как мне пояснил один знаток талмудических премудростей, если для спасения жизни и здоровья надо отойти от кашрута – можно отойти на некоторое время. Я восстановился за пять месяцев.

Еще я практиковал коллагеновые и ржаные маски. Я брал коллаген из нежно запеченной рыбы – он был в прослойке между кожей и мясом, в рыбьем жире. Я соскребал его и намазывала на лицо. Один врач посоветовал мне делать огуречную воду из свежих огурцов: в водку побросать ломтики и дать настояться, и я умывался огуречной водочкой. Через три месяца мое лицо стало гладким, как яичная скорлупа. Хороший ржаной хлеб размачивал в кашу, на марлю и потом это на мордашу на 15-20 минут. Кожа сияла.

Я создал почти волшебный отвар для тела. Я взял свежие листья березы, свежие листья дуба, свежие сосновые иголки, свежие цветы ромашки и папоротника. Кипятил в железном ведре полчаса, потом 40-50 минут отстаивал. После смачивал в этом настое простыню и закутывался, пока простыня была горячей. Повторял по несколько раз. Через два месяца таких процедур люди на улицах оборачивались на меня – видели что-то необычное, но не могли понять, что именно. Я сиял здоровьем и энергией. Процедуры мне ничего не стоили – все ингредиенты я брал на даче в лесу бесплатно. Надо понимать, что описываемые события пришились на середину 1980-х годов, такого косметического изобилия, как после 2000-го года, и близко не было. Мыло фабрики “Свобода” и детский крем “Чебурашка” – вот был ассортимент в косметических отделах универмагов.

Глава 12-Б. Смотрите в рот и не заговаривайте зубы

Теперь про зубы и язык. Я всегда смотрю собеседнику в рот: отмечаю, есть ли налёт на языке, насколько хороши зубы, и все ли они на месте, и насколько здоровый цвет у языка и десён, нет ли заед в уголках рта или белесых выступлений там же или вокруг рта. На нижних зубах часто нарастает зубной камень. Зубы темнеют от чая, кофе и сигарет. Самое лучшее, что может быть – это чистка зубного камня у дантиста с последующей шлифовкой зубов. Зубы лучше всего чистить зубным порошком. Но дело в том, что щётка не удаляет межзубной налёт, и глаз собеседника видит это налёт, это такая плотно-творожистая масса меж зубов, закрывающая естественный межзубной просвет. Этот налёт даёт ощущение несвежести при общении – даже если вы на этом не фокусируете внимание, ваше глубинное сознание считывает это. Поэтому, после чистки зубов, следует взять зубочистку из мягких пород дерева и счистить налёт с краёв зубов, а потом прочистить всё межзубное пространство зубной нитью. В России этому никогда не учили, и многие этого не знают, равно как и то, что язык тоже следовало

бы при чистке зубов потереть зубной щёткой и соскоблить налёт. Чистота языка – показатель здоровья; если язык обложен, значит, человек чем-то болен.

И ещё одна вещь. В горле, за дужками зёва, есть естественные дренажные отверстия, в которых скапливаются какие-то выделения от слюнных или слёзных желез, от дохлых бактерий, с которыми борются гланды и лимфатические узлы. Если пальцем или ложкой отодвинуть дужку, то оттуда вылезет комочек вонючей творожистой массы. Иногда, когда они становятся большими, они сами выходят оттуда. От них во рту может быть чудовищный аромат; следует время от времени отодвигать дужку зёва и надавливать слегка пальцем – они будут выскакивать, иногда даже с кровью и гноем, это надо выплёвывать и прополаскивать горло. Никогда не слышал ни от каких косметологов или диетологов никаких рекомендаций на этот счёт, такая же важная тема, как точка G, но все молчат.

Я бы очень рекомендовал промывать носоглотку родниковой подсоленной водой комнатной температуры. Наливаете в стакан, одну ноздрю зажимаете пальцем, другой втягиваете воду, пока она не польётся через носоглоточные протоки в рот, тогда и выплевываете, и высмаркиваетесь. Если вы такого никогда не делали, будете поражены количеством всего ненужного, скопившегося у вас в носоглотке. И это лучшая профилактика, чтобы не болеть простудными заболеваниями.

Что же касается заед и белесого налёта, равно как и лихорадки на губах. С лихорадкой всё понятно, народ почти поголовно заражён вирусом герпеса, и тут ничего не сделаешь, вытравливать этот вирус пока не получается полностью. Заеды говорят о снижении иммунитета и грибок. Белёсые отложения в уголках рта могут говорить о целом букете заболеваний – от грибка до венерических заболеваний и даже ВИЧ-инфекции. Правда, белый налет иногда появляется у людей после курса антибиотиков, но тут известно, что после приёма пробиотиков и восстановления естественной микрофлоры всё быстро проходит. Когда же в уголках рта появляется слюнявая пенка, то, по моим наблюдениям, это признак психических отклонений, проблем в голове у человека. И смотрите внимательно на цвет дёсен и языка – они могут быть красного цвета, что говорит об остром кандидозе, или они синюшные и отёчные, что может говорить о гингивите, а то и меланоме.

Приходится писать про эти гигиенические подробности, потому что многим вещам никто не учит, и амбициозному юношеству негде набраться премудростям тонкой гигиены, а не обычной, дескать, полощите гениталии, они могут вам понадобиться чистенькими в самый неожиданный момент. Полость рта – это основной источник заразы для окружающих. Поцелуетесь с человеком или даже выпьете с ним из одного бокала, например, в полевых условиях или на брудершафт, а потом во рту могут появиться болезненные афты, кандидоз, а то и бытовой сифилис.

Я бы и рад был избежать этой деликатной темы, но вспоминаю, как у некоторых людей несло изо рта, как из гнезда канюка, сквозь юбки у девочек молодых пробивался из под юбок такой духан несвежей менстры, что в обморок можно было упасть, а у мальчиков из ширинок тянуло мышинным гнездом, а когда они в туалете доставали свои журасики, чтоб пописать, вонь тухлой селёдки стояла такая, что глаза слезились.

Глава 13. Ваша осанка, позы и движения

Во время поездки в Принстонский университет я наблюдал ужасную неэстетичную картину. Мимо меня прошла команда симпатичных молодых девиц. Они были членами команды по хоккею на траве (извращенческий вид спорта, но популярный в Штатах). Очень милые девушки из приличных семей. Но я был потрясен – все они были сутулыми, а походки были как у уток и медвежат – косолапили и переваливались.

Древние римляне говорили, что настоящую богиню можно узнать по походке. То, что я вижу сейчас в США – тотальное косолапие и сутулость. Молодые дамы теряют свою привлекательность, потому что ходят как медведи, ставя ступню внутрь линии шага, и это в Америке стало отвратительной нормой. В дореволюционной России девушкам-гимназисткам ставили осанку, и мальчикам в Пажеском корпусе, как и в военных училищах, ставили осанку. Когда говорят, что у неё благородная осанка или у него офицерская выправка – это с тех времён пошло выражение, не с советских.

В России жил один из величайших учителей актерского мастерства в театре и кино Константин Станиславский. Он специально учил, как должен двигаться актер. Плавные и неторопливые движения. Посмотрите, как двигаются голливудские актеры – актеры, которых воспитала школа Станиславского. В Голливуде есть только две большие школы актерского мастерства – Константина Станиславского или Михаила Чехова, все остальные выросли из них. Оба основоположника – русские, если это кому-то интересно. Что касается меня лично, то по наставлениям своего отца, ещё в ранние университетские годы, примерно в 1983 году, я взял в библиотеке собрание сочинений Станиславского, и прорабатывал особо внимательно том четвёртый, посвященный работе актера над ролью.

В 1988 году вышла комедия “Отпетые мошенники” с Майклом Кейном и Стивом Мартином. Там изяществу движений изысканный англичанин Кейн специально обучал дикого и вульгарного американца Мартина, чтоб тот мог сойти за человека из высшего общества. По кривлянью, ужимкам, позе, походке, движениям, посадке головы – всё сразу видно: и происхождение, и воспитание, и культура, всё немедленно выдаёт класс человека.

Самый короткий способ отработать хорошие движения – посмотреть репетиции балетных артистов и попытаться повторить некоторые движения – как они двигают руками, кистями, поворачивают голову. Или посмотреть русскую оперу Большого или Мариинского театров. У их актеров настоящая школа изящных движений. Заповедник хороших старорежимных манер – Малый театр. Я, улучшая себя, просматривал игру тамошних артистов, слушал интервью с ними, как они держатся. Я пересмотрел все интервью высшей британской аристократии, всех живущих герцогов, всех недобитых французских и испанских Бурбонов, всех сохранившихся немецких князей, всех королевских особ Европы. Мне неважно было, что они говорят – я изучал и впитывал манеру, как они говорят, слушают, жестикулируют, держат шею и как поворачивают голову, как сидят на стульях и креслах, как они берут и кладут предметы. Нашёл, что они несильно отличались от моих бабок, воспитывавших меня в 1970-х годах, пока не выжили из ума и не начинали сами с собой говорить по-французски и по-немецки. Они заканчивали гимназии ещё при царе и побывали в заведениях для благородных девиц. Я впитывал неуловимые флюиды в личном общении с Анастасией Цветаевой, с бароном Эдуардом Фальц-Фейном, с князем Никитой Лобановым-Ростовским, со Львом Гумилёвым, с прочими остатками раннего времени. К моим бабкам приходили в гости старушки из доисторического материализма, чопорные, в шляпках с вуалетками, в перчатках, в горжетках. Одна из них, баронесса, любила шутить, дескать, пролетариям негде было жить, и их вселили в мой особняк, и теперь, представьте юмор ситуации, я живу в собственной уборной, то есть сортире, и сплю на ванной, а обедаю на унитазах. Из ныне живущих я бы порекомендовал прослушать и посмотреть

все интервью и уроки Татьяны Поляковой и Александра Васильева. Эти два человека, на мой взгляд, есть самое лучшее, что есть не только в России, но и в мире.

Я никогда не рос на улице, уличные дети с их вульгарными манерами не разбирались в хорошем табаке и непониманием всей прелести смешивания напитков в коктейли, отталкивали меня. Лично я курить начал в 7 лет и употреблять спиртное в 11, а с 12 лет я уже был всегда в кафе “Норд” (Север) на Тверской (улице Горького) и бара “Что делать?” на Покровке (улице Чернышевского). Там на нашу юность закрывали глаза и на червонец можно было отлично провести время, это конец 1970-х годов. К чести большевиков, они сделали образование и культуру доступными широким массам, но массы культурой, по-моему, не особо заморачивались. Та культура, которая меня окружала, вообще не была общедоступной, это были чудом уцелевшие фрагменты старого режима, и окружающая среда, где я жил и продолжаю жить – Поварская слобода – была соответствующей: концерты в Гнесинке и Консерватории, театры Вахтангова, на Малой Бронной, Маяковского, имени Пушкина, МХАТ имени Горького. Я тянулся к ещё более высокому, отец меня в этом поддерживал всячески: водил меня на культурные мероприятия типа концертов Рихтера и в оперу, а по воскресеньям, это была вторая половина 1970-х годов, мы обедали в ресторане “Прага”, чтобы я хоть как-то научился столовому этикету, умению вести себя прилично и принимать пищу на людях. В общем, травили меня культурой, как металл травят кислотой. Вычищали шлаки, очищали, чтоб потом отлакировать.

И всё равно приходилось дорабатывать, дошлифовывать себя самостоятельно. Я быстро думаю и быстро говорю. Мне приходилось наступать на горло собственной песне, чтобы говорить медленней – и всё равно не особо получается, природа науку одолевает, и, когда начинаю говорить, говорю быстро и обстоятельно. Правда, если не спрашивают, то не говорю, мне не обязательно вставлять свои три копейки, быть каждой бочке затычкой. Я до сих пор напоминаю себе Элизу Дулитл из “Пигмалиона” Бернарда Шоу – работа по шлифовке и полировке себя не заканчивается никогда. Очень рекомендую посмотреть одноименный британский фильм 1938 года с Уэнди Хиллер в главной роли. Там играют люди, которые ещё помнили, что такое хорошие манеры.

Глава 14. Бедность пованивает специфически

Плохая еда и больное тело дают специфический аромат пота. К этому добавляется специфическая отдушка дешёвого стирального порошка. Плюс запах дешёвого и бедного дома, который человек носит в волосах и на коже. Это смесь запаха дешёвой некачественной еды, дешёвого маргарина, на котором жарят дешёвые полуфабрикаты, плесени и затхлости. А если человек курит дрянной табак и курит его постоянно в своих закрытых пространствах, то его дом и машина будут пахнуть как отсыревшая пепельница – едким и прогорклым запахом табачной кислоты.

В некоторых старинных домах я чувствовал запах затхлости. В США это связано с использованием специфических строительных материалов. Старая и увлажненная минеральная вата внутри стен поглощает запах плесени и гнилой древесины, а затем отдает его обратно, когда становится сухой. Избавиться от запаха невозможно. Потребуется либо полная замена внутренних материалов, либо жильцам придется переехать в новый дом. Скажем, в доме хьюстонской светской львицы Линн Уайатт стояло такое амбре затхлости, что ни картины Пикассо, ни дорожный антиквариат не могли заглушить впечатление какого-то упадка и неустройства, создаваемого лишь запахом от вечно непросушенных внутренних конструкций.

Когда человек приходит куда-то, вы можете почувствовать этот запах. Ваш мозг сразу же поставит диагноз, даже если ваш нос не различает эти запахи и флюиды. Вы должны знать, что у нас есть несколько рецепторов запаха. В главе 11-Б мы упоминали о вомероназальном обонянии, маленьком органе в нашем носу. Это один из наших хеморецепторов. Он чувствует феромоны и другие вещества. Это включает либидо. Все органы чувств работают. Если вы помните фильм "Запах женщины" (1992), пожалуйста, вспомните момент, когда слепой полковник в исполнении Аль Пачино обнаруживает настоящий запах женщины – смесь феромонов с ароматом мыла Ogilvie Sister Soap.

Если вы хотите быть персоной привлекательной – не принимайте душ с химическими гелями слишком часто. Не воняйте, но пахните собой. И ещё раз про четыре секрета привлекательности: мускус оленя-кабарги, циветта, амбра и бобровая струя (кастореум). В настоящий момент я знаю лишь один аромат, где есть все четыре составляющих – это "Кублай-хан" (Хубилай-хан) от Сержа Лютенса. Духами надо уметь пользоваться и что-то пытаться в них понять – я, например, в США заказывал на eBay винтажные запахи, потому что там были натуральные ингредиенты, которые со временем запретили к производству и использованию в США, ту же амбру.

В дорогих домах всегда хорошо пахнет: деньгами, свежестью, хорошей пищей, дорогими духами и хорошим коньяком, иногда специями и срезанными цветами. В хорошем доме всегда должны быть срезанные цветы, хорошо составленные букеты. Цветы стоят даже в туалетных комнатах. Они создают особую атмосферу дома.

Глава 15. Обувайтесь дорого и ещё дороже

Я возвращаюсь к главе 11, потому что обувь формирует ваш образ. Обувь должна быть дорогой и только дорогой. Ничто так не важно в облике человека, как обувь. Вы можете купить хороший темно-синий пиджак в эконом-магазине за \$5, белую рубашку из 100-процентного египетского хлопка на распродаже за \$9 и серые брюки на распродаже за \$20, а нагрудный платочек сделать бесплатно. Но если ваши туфли стоят хотя бы \$500, вы будете выглядеть на \$5000.

В США люди недооценивают качество своей обуви. Особенно южане. Все носят шлепанцы с шортами и футболками. А иногда миллионер с Юга, из Оклахомы или Техаса, одет в одежду из Walmart. Но в суперзипах (особо дорогих жилых районах) или в элитных магазинах можно встретить людей, которые носят дорогие кожаные шлепанцы или мокасины, и сразу видно, что этот человек – важная персона.

В моем личном опыте было несколько случаев, когда дорогая обувь помогала мне решать проблемы. Она помогла найти столик в переполненных модных ресторанах, помогла получить какие-то эксклюзивные услуги, помогла определиться со сверстниками на многих мероприятиях и вечеринках. На самом деле, брендовая обувь, такая как Berluti или Artioli, не может принадлежать простым людям. Не многие могут себе это позволить, и немногие из тех, у кого есть деньги, могут позволить себе истратить полторы или три тысячи долларов на пару обуви.

К обуви мы добавляем правильные носки. В советские времена опытные валютные проститутки вычисляли в интуристовских гостиницах милицейских и чекистских оперов по носкам. Оперативные работники могли достать хороший костюм, обувь, сороку, часы, но

советские носки, чудовищное трикотажное изделие, выдавало их. Я бы не рекомендовал оригинальничать, как еврейский гражданин трёх держав Владимир Познер и носить яркие носки под приличный костюм и обувь. Я сам делал так, но в 1980-е годы: нося лоферы, открывающие полступни, я навешивал носки в тон джемперу или пуловеру, который был под пиджаком, причём точно в тон. Мне тогда было 20 лет, и тогда это было стильно и без отторжения смотрелось на молодом человеке. Сейчас, когда мне под шестьдесят, на такое вольнодумство я бы смотрел без одобрения. Надо всегда принимать в расчёт, как ваш облик будут считать другие люди. Если вам хочется, чтоб первой мыслью других людей, увидевших вас, было: “Он чё, придурок, что ли?” – тогда валяйте, делайте что хотите. А если хотите, чтоб про вас сразу мелькала мысль – “ба, серьёзный человек!” – тогда собирайте свой лук из уместных, приличных, некричащих вещей.

Глава 16. Легкая небрежность в одежде и облике

Но если вы будете относиться к себе очень серьезно, то будете выглядеть как помесь недоτροги, клоуна и идиота. Самоирония и чувство юмора украсят вас, как ничто другое. Истинная элегантность и свобода всегда слегка небрежны.

Люди заботятся о том, какое впечатление они производят. Так пусть другие будут озабочены тем, какое впечатление они производят на вас. Ваша самооценка не должна зависеть от мнения других.

Есть одно итальянское слово, которое вы должны знать – *sprezzatura*. Это ключ к истинной элегантности.

Чтобы привить своим детям ощущение элегантности, я с раннего возраста подсовывал своим детям журнал *Vogue*, *Teen Vogue*, *GQ*, *Architectural Digest*, они у меня пересмотрели всего Бонда и “Аферу Томаса Крауна”. В последнем фильме они видели портного Джанни Кампанья, который обшивал героя Пирса Броснана, и мой сын уже знал, что и папу, то есть меня, одевает Джанни Кампанья, я ему показывал, как сшиты носимые мною костюмы, почему воротник пришит отдельно и зачем Т-образная выточка на груди. И вкус становится неотчуждаемой частью личности, он начинает пронизывать все сферы жизни; после того, как проходит подростковое увлечение джоггерами, худи и кедами, приходит время изящной, чуть небрежной элегантности.

Глава 17. Не лыбимся без причины

Нет ничего более фальшивого и отвратительного, чем всемирно известная американская улыбка. Все остальные народы улыбаются, когда происходит что-то смешное. Постоянная улыбка – это изнасилование человеческой природы. Видели ли вы когда-нибудь настоящих и серьезных американцев? Например, людей с реальной властью, таких как специальные агенты ФБР или чиновники из государственного аппарата? Они не улыбаются, как пускающие слюни имбецилы. Они могут позволить себе быть самими собой.

Вы можете показать, что человек, с которым вы встречаетесь, не вызывает у вас особой неприязни, просто легко и быстро улыбнувшись. Среди людей вы как в стае волков – иерархия по умолчанию, по повадкам людей и их самооценке, выстраивается сразу. Мы не кусаем друг друга, давая понять, кто мы и какое место занимаем в социальной пирамиде.

Если вы встречаетесь с клиентами и должны им что-то продать – вы можете гримасничать как угодно. Продажи – это продажи, источник достойной жизни. Все методы очарования и установления доверительных отношений хороши для того, чтобы что-то кому-то продать. Потому что деньги превыше всего, а наличие денег есть фактор, определяющий все остальные аспекты нашей жизни. Это главный закон выживания в любой стране, в том числе и в наших драгоценных странах, таких как Россия или Соединенные Штаты.

Глава 18. Вы хотите быть богатым или счастливым? Или и то, и другое?

Существует множество книг о том, как стать богатым. Не так уж много достойных, большинство из них – настоящая чушь. На самом деле люди не понимают нескольких простых вещей.

Первое. Много зарабатывать – не значит быть богатым.

Второе. Быть богатым – не значит много зарабатывать.

Третье. Иметь достаточно денег означает только одно – вы тратите меньше, чем зарабатываете.

Из моего личного опыта жизни в США. Если вам нужно выжить, вы можете снять комнату в доме за 300 долларов или самую дешевую квартиру за 500 долларов. Вы можете арендовать передвижной дом. Вы можете жить в фургоне на стоянке для фургонов. Если вам нужна машина, вы можете взять драндулет за 1500 долларов наличными или арендовать транспортное средство за 200 долларов в месяц. Во многих местах вы можете взять что-то без проверки кредитоспособности. Вы всегда можете найти работу за наличные. Например, существуют такие сервисы, как "Labor Ready" или "People Ready". Это для тех, кому совсем плохо, и взять денег неоткуда. Это такие разовые подработки: приезжаешь на пункт, а там чёрные, мексиканцы, отчаявшиеся белые пропойцы, и им предлагают выносить где-то мусор, разбирать строительные завалы, чистить навоз на ферме, отмыть что-то, и всё за сотню долларов за день. Мне один парень подсказал, с которым я работал. Он когда-то был суперпродавцом на Toyota Fred Haas в Хьюстоне, продавал до 50 машин в месяц, и получал соответственно около 50-60 тысяч долларов, но начальство решило, что это до фига столько денег в одно рыло, и урезало ему комиссию вдвое. Он психанул и ушёл оттуда. Я с ним познакомился на дилершипе, куда он пошёл после Тойоты, где мы продавали Chevrolet и всё, что придётся. От него я многому научился, в том числе узнал про Labor Ready, потому что он там перебивался в сложные времена. Я был выходной на дилершипе, времена были тяжкие, ничего не покупали у нас, на автомобильном жаргоне это называется slow, то есть медленно, в смысле затишье. Соответственно, деньги были нужны позарез, и мы с сыном ездил поехали на Labor Ready, ну очень нужны были наличные деньги. Приехали на новой белой BMW, все из себя такие приличные белые люди. А нам говорят: "Нет работы!" Я: "Как так?" Они: "Да вот так, вы что думаете, работа есть постоянно? Так мы вас разочаруем – это большая удача и везение, если требуются руки, вы лучше звоните, и мы вам скажем, когда будет любая работа". И поехали мы домой, несолоно хлебавши, и распотрошили дочкину копилку, чтоб купить хлебушка. Что же касается парниши, который мне рекомендовал туда поехать. История урезания заработка у преуспевающего работника – это обычное дело в Америке. Мой товарищ Иван, устроивший меня на Хонду, ушел из дилершипа, потому что когда его заработки приблизились к 20 тысячам долларов в месяц, ему тоже срезали комиссию вполовину. То есть как-то начальству и коллегам неприятно, если кто-то рядом с тобой, на той же работе, гребёт бабло лопатой, а ты щёлкаешь пустым клювом рядом и никак не полу-

чается хлебнуть счастья. Значит, надо поймать более пронырливого и хватистого, отнять у него нажористый кусок, пусть не достаётся никому.

Когда я жил в США и когда у меня были трудные времена, мне приходилось буквально побираться и попрошайничать в некоторых местах, чтобы получить еду и финансовую помощь для оплаты аренды и счетов. Не потому, что я чувствую вкус и призвание к ремеслу попрошайки и побирушки. И не потому, что у меня нет достоинства и самоуважения. Просто когда жене и детям жрать нечего, ты работаешь во всю силу, а платят тебе копейки, и ещё обсчитывают на работе, а лет тебе пятьдесят и к тому же ты чужой в стране, то не до гордости. В Америке очень сложно заработать. Я искал любые возможности, устраивался в Uber, там я проездил бензина больше, чем заработал. Я пытался устроиться на подработки – хоть пиццу развозить, хоть что угодно делать – не взяли, нет, говорят, сейчас для тебя места. Пришлось попрошайничать в религиозных общинах, в местных сообществах и других местах. Этот опыт избавил меня от всех иллюзий, самообмана и предрассудков. Хотите знать самое лучшее, что я понял о людях в США? Они не позволят вам умереть, если вы сами не хотите умирать и боретесь за жизнь. Нельзя опускаться ни в коем случае. Тогда люди готовы поделиться и всегда помогут, если смогут. Я понял, что в США вы не сможете умереть от голода или болезни, если не сдадитесь. Если вы настойчиво попросите о помощи – вы ее получите, пусть минимум, но получите. Особенно еду. Правда, я получал такую еду из Food Bank, “Банка Еды”, вкушать её нам, привыкшим к гастрономическому питанию и органике, было невозможно, это была самая дешёвая жрачка из всего возможного. Но она спасает от голодной смерти, и даже вообще от голода. Люди здесь иногда страдают, потому что у них либо не хватает информации, либо они стесняются просить. Иностранцы или свежие иммигранты думают, что американское общество очень жесткое и людям нет дела до других. Это ложное утверждение. Американское общество – щедрое, милосердное и снисходительное общество в мире. При условии, что вы понимаете, как этими благами можно пользоваться и как заполнять бумаги, что и где говорить. Иначе в самом деле можно оказаться под мостом или вообще удавиться от отчаяния. Когда антирусская истерия достигла апогея, меня вообще никуда не брали, открыть бизнес я не мог, потому что нечего было продавать, а издавать мои книги и покупать мои картины никто не хотел, меня очень сильно выручил Еврейский центр в Хьюстоне, они просто спасли нас. И они убедились, что таки да, нам объективно было сложно: мы вместе с их специалистами по рекрутингу отшлифовали мне резюме, они его всюду рассылали, и нигде меня не пригласили на собеседование. А я ещё был не очень старый, всего 52 года. И всё равно, нет и нет.

В Америке я прошёл через настоящую мясорубку. Я могу это утверждать, потому что я был в кандидатах на выселение из жилья, прошёл через лишение права собственности на машину, получал неподъёмные медицинские счета, прошёл через взыскание долгов, через испорченную кредитную историю, я получал пособие по безработице и потом необходимость выплатить его обратно, я получал талоны на питание и Medicaid. Мой опыт – не с чужих слов, а личный. Самое примечательное, что многие неприятности случались со мной, когда я был трудоустроен, то есть работал полный рабочий день, но платили такие гроши, что их ни на что не хватало.

Кто-то скажет: да это всё фигня, надо было найти другую работу, это ж Хьюстон, там полно работы. Может быть. Но хотелось бы посмотреть на тех, как бы они выкручивались в подобной ситуации. Конечно, можно было бы пойти и выучиться на сварщика. Это требует полугодя и денег, потом будешь работать в пустыне за 25 долларов в час. Пустыня в Техасе – это пустыня-пустыня, под плюс 60 по Цельсию в тени. Для молодых ребят из Мексики это более-

менее привычно, а для москвича преклонных лет? Можно же в самом деле умереть прямо на рабочем месте, что тогда будет с семьёй?

Начинать жизнь с нуля непросто, особенно, когда отвечаешь за других, а сам не очень понимаешь, что делать. Я уже работал в дилерском центре по продаже автомобилей Volkswagen. Я был хорошим продавцом. В прошлой жизни у меня не было опыта продаж автомобилей, только опыт покупателя Мерседесов. Но я использовал серьезный подход к этой работе. Я прочитал все книги о продажах автомобилей, особенно Джо Джирарда и Карла Сьюэлла. Затем я прочитал все о продажах, особенно Дэна Кеннеди, Джордана Белфорта и Гранта Кардона. Для меня это было сложной задачей, потому что я не владел английским языком. Но мне это было необходимо, и я читал все книги со словарем. Я записывал слова и выражения. Я слушал и смотрел видео с субтитрами и несколько раз пересматривал, потому что не понимал, о чем они говорят. Особенно трудно было понять сленг и идиомы. Я пыталась понять и заглядывала в словарь Urban Dictionary.

Помимо отсутствия опыта и навыков продаж, другим препятствием был мой жесткий акцент. Он был в десять раз хуже, чем у Генри Киссинджера. Когда я пытался что-то продать, люди меня совершенно не понимали. Особенно в Техасе. Многие покупатели никогда не слышали такого акцента, он сильно отличается от испаноязычного акцента, который понимают все техасцы. Но мое желание продавать и их интерес к моей личности, которая явно развлекала клиентов, помогли мне продавать 12 автомобилей в месяц без знания английского языка. Я свой недостаток смог обернуть не то, чтобы в преимущество, но в интересную и украшающую деталь моего образа (personality).

Если вы знаете, есть несколько скриптов, написанных для тупых, поясняющих как продавать автомобили. Вы встречаете и приветствуете потенциальных покупателей, спрашиваете про их потребности, вы внимательно их выслушиваете, показываете автомобиль, едете на тест-драйв, даете им цифры – сколько платить в месяц, немного торгуетесь, затем зовёте своего менеджера, чтобы подписать документы и закрыть сделку, а потом вручаете автомобиль. Таков алгоритм. Поскольку я очень плохо говорил по-английски, мне пришлось обращаться за помощью к носителям языка, а затем делить сделки пополам. Вместо двухсот долларов комиссионных я получал только сотню. И не мог претендовать на бонусы.

Поэтому я изменил правила. Когда я видел перспективного клиента, подходил к нему и говорил со своим неподражаемым акцентом: "Где ты шляешься, я тебя со вчерашнего дня жду?" Они удивились наглости, но я же явно иностранец, могу чего-то не понимать. Я продолжал: "Я подготовил для вас триста машин, сколько вы сегодня заберете домой? Пять или десять?" Клиенты начали осознавать, что я парень с чувством юмора. Это растапливало лёд. Они говорили: "Нет, возьмём сегодня только одну". Я говорил тогда: "Хорошо, что мы берём из нашей продукции? Мы производим Bentley, Lamborghini, Audi, Porsche, Bugatti и еще несколько неизвестных вам марок. О, я забыл, у нас тут куча "Фольксвагенов". Хотите посмотреть на вещество, из которого сделаны Bentley и Porsche?". Я попытался применить юмор, и это сработало. Клиенты покупали у меня.

Осенью 2015 года Volkswagen AG был пойман на мошенничестве с загрязнением дизельных двигателей. За несколько дней мы потеряли клиентов. Никаких заходов, никаких входящих звонков. У продавцов минимальный доход, если у них нет продаж; дилерский центр даст им что-то для поддержания штанов, у нас это было около 300 долларов в неделю, но эти деньги потом вычитались из заработка, если он превышал этот минимум (minimum wage). Но это не

может продолжаться долго. Либо вы продаете, либо находите другую работу. Но в нашем случае производитель убил нас, своих солдат с передовой, ребят, которые втюхивали это железо и генерировали доход для сотен тысяч других сотрудников Volkswagen.

Что случилось со мной? Имея арендную плату за квартиру в \$1600, выплаты за машины более \$1000, обязательные платежи за свет, интернет, телефоны в \$600, я пытался найти другую работу, лишь бы там платили по-человечески. Но мой предыдущий опыт говорил, что дилерские центры любят ребят, которые работают много лет на одном месте, которые лояльны. Hyundai и Lexus отказали мне по этой причине – я проработал всего пару лет на одном месте. Я пытался объяснить, что я только недавно в США, что физически я не смог работать дольше, потому что получил право на работу только три года назад. Нет, таковы наши правила, такова политика компании. Тогда я принял это очень близко к сердцу; это было неправильно, рекрутеры просто равнодушно следовали инструкциям. Правила и инструкции в США важнее в США, чем целесообразность, здравый смысл и сострадание. Пытаясь найти работу с доходом не менее \$50 000 в год, мне приходилось выживать каждый день. Поиски работы онлайн не работали, я отправил сотни резюме и без толку. Я не мог работать далеко от дома, потому что был единственным водителем в семье. В поисках клиентов на моей нынешней работе и в поисках подработки зарегистрировался в качестве водителя Uber, когда он только появился. Я провел несколько ночей, катаясь по Хьюстону, сжёг много бензина, а заработал всего 40 баксов. В возрасте пятидесяти лет я не мог уже не спать несколько ночей подряд. Это не просто выматывало меня, а ставило здоровье под угрозу.

Короче говоря. Работая на двух работах, ничего не мог заработать, и не мог найти новую. Я начал пропускать платежи по машинам и платежи по кредитным картам, потому что аренда жилья по значимости была на первом месте. К тому же нам нужно было что-то есть. Платить за аренду жилья стало непосильной задачей. Я попыталась переехать в другую квартиру. Но там взяли 200 долларов за подачу заявления и попросили принести справки о зарплате. Мои справки о зарплате никого не впечатлили, и меня не смогли утвердить ни на одну приличную квартиру с двумя спальнями. (А 200 долларов – это был наш недельный бюджет на еду и проживание). И нам не разрешили переехать в квартиру с 1 спальней, потому что у нас семья состояла из четырех человек. Правила очень строгие – 3 человека могут жить в квартире с 1 спальней, 4 человека – нет. Точка. Переехать в какую-то квартиру для малоимущих мы не могли, их мало, и нужно было ждать, пока освободится место. Мы получили уведомление о выселении за просрочку всего через 14 дней после даты пропущенного платежа. В Америке приводят людей к платежной дисциплине очень быстро. За следующие 14 дней мы должны были либо найти \$1600 плюс \$100 штрафа плюс \$20 пенья за каждый просроченный день, либо выметаться. Где мы должны были искать выход? Кто даст в Америке \$2000, когда двадцатки лишней ни у кого нет? Я пошел в местный кризисный центр семьи и спросил – нет ли у вас места для бездомных? Они сказали, что могут попытаться найти комнату для изнасилованной женщины или для подвергшихся физическому или моральному насилию мамаш с детьми. Проблема была в том, что моя жена и дети не подходила под эти критерии. Поскольку я человек приличный, заботливый муж и папаша, то нам приют не полагался. Ещё раз повторю, что занять у коллег или знакомых тысячи долларов невозможно, и напоминаю, что у большинства американцев нет в кармане даже двадцати баксов наличными. Я не мог открыть новые кредитные карты, потому что из-за пропущенных платежей и короткой кредитной истории мне отказывали в новых кредитках. Я старательно пытался создать свой кредитный рейтинг, следовал правилам, хранил верность своему работодателю – и это поставило меня на грань разорения и бездомности. Если б я в конце концов не нашёл деньги, в следующие 10 дней меня полиция выкинула бы из квартиры вместе с мебелью, вещами, детьми и домашними животными. Абсо-

лютно безжалостно, и девайся куда хочешь – под мост или лезь в петлю, это твоё личное дело, никто тебе ничем не обязан. Детей, правда, могут изъять, и отдать в чужую семью. Жизнь в Америке устроена жёстко. Я справился. Я несколько раз находил деньги, и у людей, и у организаций, но все удивлялись, как такое вообще возможно. Но чтобы вам было всё понятно, я напомню вам сериал “Во все тяжкие”. Уолтер Уайт – умный и порядочный человек, он труженик, он работает учителем в школе, а также подрабатывает на автомойке. У него неработающая жена и сын-подросток. Он живёт, работая на двух работах, и они живут почти впроголодь, они едят бекон – то есть сало с мясом – в виде заменителя, в котором нет ни мяса, ни сала. Он ездит на уродливой машине на запасном колесе-докатке, потому что у него нет лишней двадчатки на починку и перебортовку или \$40, чтоб купить бэушную покрышку у барыги. Когда он заболевает смертельно, он просит отпустить его с миром из машины скорой помощи, дескать, страховка у него плохая. Минимальный счёт, который бы ему выставили за скорую и первичную помощь – это \$10 000, а счета за лечение и химиотерапию достигали бы сотен тысяч долларов. Он снимает в кредитном союзе – это нечто вроде ссудно-сберегательной кассы – все свои сбережения, по-моему, около \$7000. Это всё, что он смог накопить к 50 годам. А он доктор химических наук, и занимался исследованиями, за которые кто-то потом получил Нобелевку. И что толку, что у него IQ 145 единиц, если он никому он нафиг не нужен со своими гениальными мозгами? И вот он смертельно болен, лечиться не на что, шансов выжить мало, жена бальзаковского возраста им обрюхачена, а когда он непременно сдохнет, то у нищей немолодой бабы на руках окажутся бэбик-грудничок и подросток-дэцэпэшник. И счёт за похороны Уолтера Уайта на десять-пятнадцать тысяч долларов, в США похороны недешёвые, их можно оформить в долг. Кто поможет? Нищий легавый Хэнк Шрейдер и его неработающая жена-клептоманка? Никто никому не поможет. Он это знает абсолютно точно. Рассчитывать можно только на себя, свои мозги: знания и соображалку. И времени жить осталось в обрез. Вот он и становится Хайзенбергом и пускается во все тяжкие. Нежителям США не понятны все те культурные коды, которыми прошит этот выдающийся сериал, и который для американцев делает поведение Уолтера Уайта предельно понятным, логичным и обоснованным.

Одной из самых больших проблем было наше одиночество в США. У нас не было здесь родственников, родных, братьев и сестер, старых друзей, которые могли бы приютить нас на некоторое время. Не к кому пойти и не к кому обратиться за помощью. Когда я спрашивал в самые трагичные моменты у своих русских или американских знакомых, могут ли приютить нас хотя бы в своём гараже на какое-то время, никто не пустил и не разрешил. Никого не осуждаю, все были поглощены своими собственными проблемами. Но осадок остался, потому что на улицу попасть легко, вернуться с улицы почти невозможно. Я потом технологически решил эту проблему для США, как обеспечить жильём тотально всех, но это никому не оказалось нужным. Об этом потом.

Выселение из дома – не просто серьезная трагедия, это почти гибель для любой семьи. В случае просрочек по платёжам за дом ипотечный банк может дать шесть месяцев или больше на восстановление ваших финансовых пробелов. В случае же аренды квартиры у попавших в беду людей нет достаточно времени, чтобы что-то заработать. Через месяц они окажутся на улице. Для детей это жуткая трагедия, потому что они теряют школу, друзей, одноклассников, свою компанию, они становятся париями. Не говоря уж о том, что они теряют свою комнату, кровать, бассейн, игрушки. Для жен это трагедия, потому что они теряют семейный очаг. А для мужчин это трагедия, потому что он теряет самооценку, он теперь неудачник, который полностью облажался. Вчера ты и твоя семья были как минимум приличным средним классом, а сегодня мы – бомжары, спим в машине или на ковриках в коробках, на улице. Без наркомании и алкоголизма, не преступники, не бандиты, приличная семья с мужем-тружеником, с женой-

красавицей и с чудесными детками. И самое страшное – это разорванный договор аренды, это приравнено по закону к лишению права выкупа по закладной и остаётся на долгие годы в вашей кредитной истории. Будучи выселенным, вы не найдете никакого приличного жилья в течение следующих нескольких лет. Никто не позволит вам въехать в приличное жильё в приличном районе. Придётся поселиться в трущобах со всеми вытекающими последствиями.

Глава 19. Мечтаете о миллионах или о жизни по-миллионерски?

Люди считают, что обладание чем-то придаёт больше ценности их жизни: если у меня есть три дома, пять машин, самолёт, яхта и вертолёт, то моя жизнь от этого стала лучше. И чем больше барахла я накоплю, чем больше съем в мишленовских ресторанах, чем больше пятизвёздочных гостиниц объезжу, тем интересней мне живётся. Потребление – это разновидность религии в любой стране мира, хоть в России, хоть в США, хоть в Китае. Все на словах ратуют за равенство (особенно равенство возможностей), но на самом деле никому это равенство не нужно. Это нормально. Люди – биологические существа, и их поведение подчиняется биологическим законам. Сначала поесть, потом сделать потомство, потом повыпендриваться, чтоб доминировать над другими. Девяносто процентов индустрии потребительских товаров работают на то, чтобы подчеркнуть неравенство. Вы когда-нибудь думали, что все вожеленные предметы, о которых вы мечтаете – они нужны для того, чтоб подчеркнуть ваше превосходство и тем самым усугубить неравенств?

Если вы мечтаете о миллионах, спросите себя – мне это нужно для себя или для того парня, чтоб он офигел? Чтоб все на меня посмотрели и зажмурились от восторга и зависти? Чтобы произвести неизгладимое впечатление на других, дабы они меня никогда больше в жизни хоть и не увидели, но и не забыли? Если для себя, то что вы собираетесь делать? Люди обманывают себя, намереваясь отправиться жить за границу, помогать другим, жертвовать куда-то на благотворительность. В 99 процентах случаев это самообман и самоуспокоительное самооправдание. На самом же деле граждане желают производить впечатление на других. Именно поэтому они покупают бессмысленно большие дома и иррационально дорогие машины.

Есть одна книга, которая мне очень зашла своей статистической прямоотой и жестокой правдивостью, и при этом разочаровала и развенчала образ миллионера. Называется книга *Next Door Millionaire* (“Мой сосед – миллионер”) Уильяма Данко и Томаса Стэнли. Эта честная и скрупулезно выверенная книга свидетельствует о том, что большинство американских миллионеров – нищоброды, которых смело можно относить к низшему среднему классу, только положить им на счёт неприкосновенные один-два миллиона долларов, которые им только душу греют. Вместо того чтобы наслаждаться богатством и высококлассным образом жизни, они живут как “синие воротнички”, то есть работяги, пролетариат. И у них тот же образ мыслей, те же привычки, те же требования к жизни: числом поболее, ценой подешевше. Единственное, что они получают сравнительно осмысленное, так это выплаченный и свободный от ипотеки дом. Но это не такое уж большое утешение, тут особенность американских ипотечных платежей. В Штатах ежемесячный платёж имеет акроним PITI, что расшифровывается как Principal (основное тело кредита), Interest (проценты за пользование кредитом), Taxes (налоги на эту недвижимость), Insurance (платёж по страховке за этот дом). Обычно выплата банку тела кредита и процентов составляет около двух третей от общей суммы платежа. Остальная треть – это местным властям за то, что они есть, и страховой компании, что если дом сгорит или испортится, они заплатят. Эти нищие миллионеры живут в домах в среднем по 300-350 тысяч долла-

ров. Есть специальные онлайн калькуляторы, которые могут рассчитать платёж за дом в любом zipкоде (районе с определенным почтовым индексом), потому что ставки налога везде разные.

Вот что получается. К примеру, обычный человек напряжённо работает, чтоб стать миллионером, то есть накопить миллион-другой. Он покупает дом в относительно приличном районе за \$400 000. Ему сразу надо внести 20 процентов, то есть 80 тысяч долларов. Ему одобряют кредит на 30 лет под 7,3 процента годовых, нормальная сейчас, на лето 2023 года, ставка с учётом инфляции. То есть тело кредита составляет \$320 000. Налог на недвижимость, допустим, низкий, и составляет всего 1,2 процента от стоимости дома. Этот человек будет платить банку ежемесячно \$2135, а с учётом страховки, налогов и иных обязательных платежей он из кармана будет вынимать и отдавать за свой дом без пяти долларов целых три тысячи. Итого банку он вернёт за взятые 320 тысяч долларов в два с половиной раза больше, 770 тысяч долларов, а с учётом иных платежей, этот дом ему обойдётся в почти в \$1 100 000. Будет ли этот дом стоить через 30 лет этих денег, или это выброшенные деньги за иллюзию проживания в своём доме, тут уж каждый для себя определяет сам. Поэтому миллионеры изо всех сил стараются выплатить за дом как можно скорее, чтоб не платить два конца за фанерный домик. Поскольку других в Америке нет, даже эта картонная коробочка считается, во-первых, ликвидным активом, под который можно взять ссуду и вложить в бизнес. И, во-вторых, потом они эти сэкономленные на ипотеке деньги смогут снова вложить в расширение своих жалких бизнесов.

Дешевый дом, дешевые машины, дешевые наручные часы, дешевая одежда, дешевая еда и дешевая жена-училка – вот образ жизни типичного американского миллионера. Когда я слышу о жене – школьной учительнице, мне вспоминается Крошка Дафи из “Всей королевской рати” Роберта Пенна Уоррена: “Ну, говорят, что у училок эта самая штука на том же месте”... Но ведь чтобы жениться на учительнице для третьего класса и ездить на десятилетнем пикапе Ford F-150, не нужен миллион баксов. Хорошие часы “Timex” стоят \$29,99, а джинсы плюс футболка плюс шлепанцы обойдутся менее чем в \$50 в магазине Walmart. Такой образ жизни обходится в \$48 000 в год до вычета налогов. Все, что превышает эту сумму, будущие миллионеры могут откладывать, и через 10-15-20-30 лет на их банковском счете накапливается миллион. За 40 лет до пенсии они могут накопить 3 миллиона долларов, а затем пожертвовать их местному музею, колледжу и пожарной части. Доллар плюс доллар превратится в пару долларов – это философия настоящих американских миллионеров первого поколения.

Я прочитал много книг из разряда “Как стать миллионером”. Все рекомендации основаны на обманчивой иллюзии здравого смысла. Сначала заплати себе, откладывая 10 процентов от своего дохода, регулярно жертвуй деньги, живи скромнее своих финансовых возможностей, зарабатывай больше, инвестируй в реальные активы, которые будут приносить дополнительный доход и так далее.

Это как рекомендации не жрать слишком много, делать упражнения, следить за уровнем холестерина и кровяным давлением – должен ли кто-то гарантировать, что вы проживете 100 лет, следуя всем этим правилам? Уинстон Черчилль ненавидел упражнения, пил шампанское с раннего утра, а потом бренди весь день, постоянно курил, ел все, что хотел, был толстым, как свинина – и скончался в возрасте 91 года.

Люди не включают свои мозги. Они верят в любую ерунду, которую им говорят с авторитетом. Они верят, что бег трусцой – это хорошо, а курение – плохо, они верят, что CrossFit – это хорошо, а алкоголь – плохо, они верят, что платить ипотеку за дом лучше, чем снимать

квартиру, и так далее. Как много людей понимают, что становятся рабами предрассудков и самообмана?

Личная история. Когда я приехал в Соединенные Штаты, у меня вообще не было долгов. У обходился prepaid телефонами, я купил машину за наличные, все мои расходы составляли арендная плата, коммунальные услуги и страховка на машину. Люди вокруг, мои коллеги и соседи, убеждали меня, что мне нужен кредитный рейтинг, если я хочу купить дом и другие жутко нужные вещи. Сначала я открыл карту "American Eagle", потому что пришла в магазин, чтобы купить брюки и футболки для сына. И это был первый шаг к финансовой пропасти, я этот шаг называю "золотые трусы", потому что среди покупок были трусы золотисто-жёлтого цвета. У карты был лимит 700 долларов. Я вовремя платил и открыл следующую защищенную карту "Bank of America". Через пару лет у меня было 10 кредитных карт, а потом я сдал в трейд-ин два выплаченных подержанных автомобиля, чтобы взять в лизинг новый Volkswagen Passat. Затем я взял второй Volkswagen Passat. Я купил семейное членство в спортивный клуб Villa Sport с прекрасным внутренним двориком, бассейном и кафе. Я мог позволить себе отправить жену в спа-салон на массаж и оплатить ей американское музыкальное образование. Я был уверен, что я успешный чувак, у которого жизнь удалась и который за несколько лет сделал себя в США. У меня были все атрибуты успеха – я жил в элитной квартире в суперзипе, у меня были две новые машины – белая BMW-320i и VW Passat, новая огромная плазма для просмотра сериалов на стримингах, несколько новых компьютеров, в том числе мощный Alien, новые тысячедолларовые iPhone для каждого члена семьи. Когда я пошел продавать седельные тягачи, я получил страховку Blue Shield/Blue Cross для всей своей семьи. И я решил, что реализовал американскую мечту за всего за четыре года. Я пытался купить дом и уже собирался это сделать. Единственное, мы хотели совершенно новый дом, но в нашем районе он стоил дороже, чем мы могли себе позволить. Предложение было очень соблазнительным – никакого первоначального взноса, только \$1000 в качестве платы за оформление документов. Вместо покупки дома я использовал эти \$1000 для первоначального взноса за новый BMW. Я сдал один из своих арендованных "Фольксвагенов" в трейд-ин, понес убытки в \$5000, и взял в аренду безупречно белый BMW за \$610 в месяц. Страховка стала дороже, но кого это волнует, когда ты ослеплен блеском нового BMW? Я был счастлив и тратил все, что зарабатывал. Но тут я заметил, что нужно либо покупать еду, либо платить по счетам. Я начал покупать еду на свои новые кредитным картам. Я попал в рабство высококлассного образа жизни. Я был как лягушонок, который попал в кастрюлю с холодной водой, которую поставили на медленно нагревающуюся плиту. Вода становилась все теплее и теплее, но я до поры этого не чувствовал. Я не заметил, когда пересёк рубеж между возможностью и невозможностью обслуживать привычный образ жизни.

Образование, здравый смысл, соображалка – все эти вещи оказались бесполезными и не помешали мне попасть в финансовую ловушку. Это очень интересный феномен: сочетание недостатка опыта жизни в США, недостаток здравого смысла, недостаток специальной информации, нежелание снизить жизненные стандарты и ограничить себя в трате привычных сумм денег. Разумеется, возникли ещё и неотложные нужды, плюс появились чертовски выгодные предложения на модные вещи, которые нам действительно были нужны (или не нужны, кто теперь знает?) и так далее. Оглядываясь назад, я не могу сказать, что где-то допустил роковую ошибку, которая поменяла всё, сбивала меня с дороги. Каждый шаг сам по себе не был ошибкой. Направление, которое я выбрал, было неправильным. Каждый раз, когда я принимал решение, я делал лучший выбор и покупал всё по наименьшей цене. На деле же вышло, что я двигался к пропасти самым лучшим и безошибочным путем.

Первая ласточка: я утратил ощущение умиротворения, я потерял покой. Хотя я жил так, как немногие настоящие миллионеры могли себе позволить. Но я потерял радость от жизни и оптимизм. Я думал, где взять дополнительные деньги. И вдруг я потерял работу – меня выгнали из продаж седельных тягачей за мои художества, дескать, я поздно приезжаю на работу. Да, я приезжал позже, потому что я шарился по Хьюстону в поисках покупателей. Да и личные дела у меня тоже были; в конце концов, я продавал это железо, и нормально продавал. Но моих начальников раздражал мой шикарный образ жизни, моя внутренняя свобода и смелость. Когда дядечка начальник, хоть и канадец, но неплохой, наверное, человек, сообщил мне, что я уволен, я обнял его и поблагодарил. По правде говоря, мне обрыдла эта работа – времени тратишь много, выхлоп никакой, а хорошими страховками, за которые из \$4000 месячного оклада вычитали \$1200, я не пользовался, никто из семьи в тот момент не болел. Хотя остаться без медицинской страховки было как-то очень стрёмно, да и к тому же Обама ввел закон, по которому людей без страховок штрафовала IRS, налоговая служба .

Итак, сама по себе потеря работы не была для меня трагедией, на хрен бы она мне сда-лась, гимора было больше, чем денег, но я потерял очень хорошую страховку Blue Shield для семьи, а также пропустил несколько платежей по кредитной карте, потерял членство в шикарном спортивном клубе с бассейнами, хамамом и баром, а также потерял членство в спа-салоне моей жены. Это было крайне неприятно, но не смертельно. Я нашел другую работу на Chevrolet. И я искал дополнительные возможности. Вместо того, чтобы оплатить двухмесячную аренду второго автомобиля, я пошёл и оплатил двухнедельную школу барменов, как мне рекомендовала одна чёрная деваха. Дело было так. На новой работе на Chevrolet я познакомился с коллегой-негритянкой, которая сказала мне, что иногда она зарабатывает до тысячи баксов чаевых за ночь чаевых, работая барменом. Я узнал, какую школу барменов она заканчивала и немедленно записался туда же; вместо того, чтоб заплатить рассрочку на одну из своих машин за новый Фольксваген, я заплатил за обучение. Там выучился смешивать крепкое спиртное со всякими слабыми или безалкогольными напитками. Но вот проблема была в том, что никто не хотел нанимать бармена в возрасте 50 лет без опыта и с таким жёстким русским акцентом. Утешаюсь тем, я теперь пожизненно наслаждаюсь коктейлями, которые сам себе делаю.

Но вот тогда я тонул. Мой образ жизни миллионера был камнем, который тянул меня на дно. Как новоприбывший в Америку, я не имел времени и опыта для создания реальных активов, которые могли бы приносить мне доход. Я мог полагаться только на свою способность зарабатывать и на свою железную волю выжить, чего бы мне это ни стоило. Я стремился обеспечить своей семье наилучший образ жизни. Не думаю, что это стремление было ошибкой. Ради детей мы переехали в суперзип, где аренда апартаментов была вдвое дороже, чем прежде, потому что я хотел лучшую школу для своего сына. А дать хорошее образование моим детям было генеральной целью. Безопасность для детей и жены тоже была моей целью. Только из-за этих причин мы переехали из одного хорошего района Хьюстона в субурбию The Woodlands и стали платить за квартиру \$1650 в месяц вместо \$850. Машины новые я купил, потому что у старых машин были проблемы, и эти проблемы создавали другие проблемы. Я купил свой первый Cadillac Deville 1998 года выпуска в 2011 году за \$3900. Когда он сломался, я вложил \$2300, чтобы починить его. После этих вложений эта машина стоила не более \$1500. Свой Nissan Pathfinder 2003 года я взял за \$3000 с пробегом 127000 миль. Я вложил в эту машину \$1000, и после года владения она стоила не более \$2500. Сдать две из этих машин в трейд-ин и взять недорогую, но стильную комплектацию Volkswagen Passat Wolfsburg Edition было единственным вариантом и единственным разумным решением получить надежный автомобиль с трёхлетней гарантией за \$259 в месяц. Было ли это глупым решением? Нет, потому что мне не одобрили покупку в кредит, только лизинг, и \$260 в месяц были моим финансовым потолком,

который мог одобрить банк. У меня не было устоявшейся кредитной истории. Я должен был сделать выбор в тех предлагаемых обстоятельствах, когда мне нужна была надёжная машина для ежедневного передвижения (у нас в субурбии вообще не было общественного транспорта).

Та же история с квартирой. Мы выбрали эту квартиру не только потому, что она нам понравилась. Мы не смогли бы найти жильё рядом с нужной нам школой, если бы офис компании по аренде квартир не был бы заинтересован в заполняемости совершенно нового, только построенного комплекса жильцами. Они закрыли глаза на некоторые вопросы, например, что у нас подтверждённый доход не особо-то и подтверждается. Мы были в ситуации, когда нужно было поймать разорвать замкнутый круг, и несколько раз я ухитрился проделывать это очень успешно.

Здорово, когда вы настоящий миллионер, у вас есть серьёзные активы, и вы можете позволить себе шикарный образ жизни, не перегружаясь и не парясь, что живёте и шикуете на последнее. Что делать, если вы только что иммигрировали, но хотите нормальной по московским меркам жизни для своей жены и детей немедленно, прямо сейчас? Несколько американцев, побывав у нас в гостях и отведав русского гостеприимства, мне потом выговаривали, что, дескать, мы, которые тут родились и выросли, так шикарно не живём. Один человек, который хотел научить меня экономии, был иммигрантом во втором поколении, его предки прибыли из Италии. Так он мне выговаривал, что мы с женой, люди только приехавшие, должны пахать на тяжёлых работах и откладывать деньги детям на колледж, дети потом выучатся, а внуки уже смогут пойти в хорошие университеты и вот они тогда должны жить, как мы живём сейчас. Иначе это как-то всё неправильно. Джо Лосетта звали этого мужчину, и он, стараясь искренне мне помочь, пичкал нас с женой лекциями Дэйва Рэмси, коуча нищевродов.

Чтобы определиться, как вам жить и какие риски вы готовы на себя принимать, и есть ли у вас силы сражаться с нестандартными ситуациями, ответьте только на один вопрос. Что является лучшим вариантом для вас, для вашего мышления и вашего характера: принятие рисков и борьба путём перескакивания барьеров и преодоления препятствий любой ценой? Или же постепенный, размеренный, неамбициозный образ жизни с экономией денег и сил, выбор линии жизни с наименьшими рисками и долгим преодолением трудностей путём их перетирания и пережевывания?

Глава 20-А. Условная природа богатства

Только 3 процента американцев зарабатывают 200 000 долларов и более в год. Только 1 процент зарабатывает 500 000 долларов и больше. Только 0,1 процента американских домохозяйств зарабатывают 1 миллион долларов в год и больше. В эту одну десятую процента входят менее 10 000 американцев, которые зарабатывают более 10 миллионов долларов в год. 2017 году в США насчитывалось 5 миллионов миллионеров. Это означает, что большинство миллионеров зарабатывают менее \$1 млн в год, и, чтобы увеличить своё состояние, они экономят деньги. При этом многие люди, зарабатывающие миллион и больше, не становятся миллионерами, то есть людьми с ликвидными активами стоимостью миллион и больше, потому что тратят все, что зарабатывают.

Многие люди держат свои активы в ценных бумагах, надеясь, что акции вырастут в цене. Может, вырастут, а может, и нет. Многие откладывают деньги на пенсионные планы и страхование жизни. Никто не может сказать, что является лучшим способом стать богатым или самодостаточным в финансовом плане. С моей точкой зрения, ни аннуитеты, ни надежды на

выплаты дивидендов по привилегированным акциям, ни доходы по деривативам, ни купонные выплаты по облигациям не могут быть гарантом безбедной жизни. И наличие недвижимости не даёт гарантий, что она будет генерировать доход или расти в цене. С моей точки зрения, самый надёжный вид вложений, гарантирующий стабильный доход всегда, это диверсификация по реальным бизнесам и наличие денежного тела, разбросанного по нескольким надёжным банкам в разных странах. Например, я бы купил землю с фруктовыми садами и виноградниками. Фрукты можно всегда переработать на варенье, на компоты, на детское питание; в конце концов, из них можно гнать кальвадос. Я бы купил пастбища и разводил бы живность на мясо и на сопутствующие продукты. И производил бы сельхозкорма. Я бы купил участок со скважиной и разливал бы хорошую воду. Я бы построил пару заводом и делал бы там кое-что. И списывал бы на нужды предприятий кучу налогов, а также учредил бы фонд по поддержке искусств и образования. И дела бы хорошие делал, и отдавал бы государству лишь необходимый минимум.

Для меня было загадкой, почему никто не учит детей с детства, как зарабатывать и приумножать деньги. Когда я рос в СССР, в стране существовала система государственной собственности на средства производства, сырьё и даже на людей. Мы были бесправной скотиной, которую даже погулять за границу не выпускали, и у которой можно было отнимать результаты трудов, платить трудоднями или отбирать сбережения путём реформ или принудительных займов. За это скотское положение социалистическая родина обеспечивала людей бесплатной жилплощадью, бесплатным образованием и бесплатной медициной. Коммунистическое правительство худо-бедно все эти вещи давало, взамен свободы говорить, что хочешь, жить, как хочешь, и путешествовать, куда хочешь. Люди не особо заботились о деньгах, потому что покупать было нечего. Не хватало всего: еды, одежды, обуви, мебели, домашних вещей, бытовой техники, книг, автомобилей, всего не хватало. Если же кто-то на свой страх и риск организовывал производство товаров народного потребления, то таких людей арестовывали, имущество отбирали, а их самих казнили смертью. Да, было дело, убивали за частное предпринимательство. И не только в 1938 году, как моего прадеда, промышленника, но деды и бабки мои ходили по подрасстрельными статьями. Только политическая власть КПСС и правительство могло быть источником богатства. Свой свободный труд карался по всей строгости законов идиотского режима. Таким образом, в коммунистических странах люди научились быть счастливыми без всей этой суеты свободного мира. Они научились чувствовать себя счастливыми без денег. Как на Кубе: нищета, зато много секса, рома и табака. Все пьяные валяются на пляже и сношаются с кем попало, ибо больше делать нечего. Советские граждане собирали картошку на дачах и огородах, устанавливали отношения с продавцами в продуктовых магазинах, чтобы иметь возможность купить кусочек мяса. Все советское население было вовлечено в систему взаимовыручки, называвшуюся словом “блат”. Кто-то мог достать еду, кто-то – книги для чтения, кто-то – починить машину, кто-то – билеты в театр, а кто-то – сделать специальную бронь на морском курорте. Но это была порочная и неэффективная система. Если нет блата, то нет товара или услуги, даже если есть деньги.

Чтобы стать состоятельным и иметь деньги, надо понять ряд ряд вещей, касающихся создания денежных потоков. Существует всего несколько источников богатства. Первый – это наследство. Кто-то оставил вам деньги, активы, имущество. Второй – счастливый брак, на чужом горбу въехать в рай. Третий – большая зарплата или жалованье. Четвертый – комиссионные, то есть плата за организацию сделок. Пятый – доход от доли в бизнесе, если вы являетесь партнером или акционером. И комбинация всех этих источников. Будут ли это дивиденды или роялти – это будет тип комбинации зарплаты с комиссионными или доходом от партнерства. Взятки идут по категории комиссионных, коррупция идёт по категории доли в бизнесе или роялти, отчислений за право на совершение каких-то действий или бездействий.

Большинство ребят из списка Forbes являются условно богатыми. Их активы оцениваются в миллиарды, но не важно, могут ли они превратить их в твердую наличность. Да у них часто кэша вообще нет, я даже не представляю, как у них устроено финансовое благополучие, очевидно, у всех по-разному. Когда я в 2002 году посещал на Плющихе московский примерочный офис самого именитого портного на тот момент, Джанни Кампанья, то руководительница офиса, Алла Аркадьевна Мещерякова, исключительной деликатности женщина, жаловалась мне, что миллиардеры подолгу не платят за костюмы, хотя для них эти суммы, от пяти с половиной до десяти тысяч долларов за костюм, были сущей, казалось бы, карманной мелочью, и приходится к ним ездить и напоминать деликатно, что неплохо было бы и оплатить заказ.

Многие из витринных американских миллиардеров ведут свой бизнес, неся убытки каждый год. Tesla Motor приносит убытки, Twitter приносит убытки, многие доткомы стоили миллиарды, а теперь не стоят ничего. Их фронтмены по бумагам являются миллиардерами, в реальности же многие из них – только на бумаге миллиардеры. Не лучшего мнения я и миллиардерах российских, я знавался с несколькими. Поначалу мне было интересно, потом я терял к ним всякий интерес. Говорить нам было не о чем. Они только открывали для себя мир искусства, приличного общества, высокого вкуса, для меня же всё это было обыденностью; они только открывали для себя конкур, парусные регаты, полёты за штурвалом реактивного самолёта, фрирайд на горных лыжах. Я сидел, молчал и слушал, делал вид, что мне интересно. А что я им должен был сказать? Что с 11 лет управляю парусной яхтой с тремя парусами, с гротом, стакселем и спинакером? Что с 10 лет стою на горных лыжах, а с 13 спускаюсь с Эльбруса и с Чегета по целине? Что у меня в семье два реактивных спортивных самолёта и один просто с винтиком, Як-18Т? Что у моей сводной сестрицы табун в 40 лошадей и своя школа выездки и конкур? Что наша семья в середины 1970-х еженедельно бывала на Московском ипподроме, только пока все тренировались и скакали на лошадях, я играл на бегах, мне это было куда интереснее. Но я, как скромный журналист, слушал этих нуворишей, и знаете о чём думал? Да ни о чём, просто мне с ними было неинтересно. Ни их коллекции чего бы то ни было, ни их рассказы про сексуальные победы, ни про рестораны, это всё была такая набившая оскомину бытовуха. Они хвастались своими часами, а я сидел улыбался и кивал, а у меня в кармане на золотой цепочке лежал золотой карманный Vreguet конца XIX века, подаренный мне дедом на 18-летие. А что у них ещё было, ради чего так было напрягаться и порою рисковать головой? Да ничего у них не было, а прежде всего, у них не было класса, в том смысле, который вкладывал Джон Кеннеди, когда увидел выскочку Никсона по телевизору и сказал про него: “The guy has no class”.

Надо быть настороже с банкирами удачи, то есть ни за что не отвечающими ребятами, управляющими чужими сбережениями: они всегда ожидают роста фондового рынка за ваш счёт. Ибо никто не знает, кроме нескольких человек в мире, куда пойдёт рынок, но ни на вас неживутся в любом случае. Что же касается всех знатоков фондового рынка: те, кто знает, не говорят, и не потому, что они даосы, а потому, что они на этом зарабатывают. А те, кто говорит, что знает, никогда ничего не знает, и нередко ошибается. В случае ошибки это означает, что многие простые люди потеряют значительную часть своих сбережений, а то и свои пенсии. О рисках на фондовом рынке написано много книг и снято много фильмов, но десятки миллионов доверчивых буратин отдают свои деньги финансовым шулерам в надежде получить мгновенный пропуск в Страну финансовых чудес. Вы помните, что происходило в 2000-е годы, когда всюю шла торговля бумагами subprime? А ведь это, по сути, были того же качества бумаги, что и и низкорейтинговые junk bond, которыми начал торговать Майкл Милкен ещё в Drexel. Но публику уверяли, дескать, что может быть надежнее, чем ценные бумаги, привязанные к ипотечным платежам? Посмотрите на Fannie Mae, посмотрите на Freddie Mac, это

же триллионные активы, за ними стоит государство! Ну и расскажите это держателям CDO, которые потеряли и дома, и деньги. Это не значит, что фондовый рынок плох сам по себе. Это значит, что полагаться на таких профессионалов, как Lehman Brothers, очень рискованно.

Самое трудное в жизни – это принимать единственно верные решения в предлагаемых жизнью обстоятельствах, когда перспективы туманны, а переменные имеют плавающие значения. Чуть менее сложным будет принятие рационального решения. Не эмоционального – я хочу эту вещь прямо сейчас, потому что цена велика, или я умру! – а рационального. Например, вы хотите купить дом. У вас есть работа, ваш кредитный рейтинг близок к 700 баллам, и вы думаете, что пора перестать выбрасывать деньги на аренду. Если вы посмотрите на таблицу платежей по ипотеке, то увидите, что активы будет вносить не вы, а ваш банк. Сначала вы будете платить проценты, после 15 лет выплат вы получите какие-либо значительные активы в вашем доме. В конце 30-летнего периода вы будете удивлены, что заплатили за свой дом две или три цены. И этот дом не стоит даже тех денег, которые за него просили в самом начале, потому что он стал старым и ситуация изменилась.

Выше я уже приводил пример, как рассчитываются платежи за дом. Меня семья подбила купить дом, потому что за \$2000 в месяц уже можно было не снимать квартиру, а жить в якобы собственном доме. Я дал слабину, поддался уговорам, и присмотрел новый дом в пригороде недалеко от Хьюстона. Хороший дом с 4 спальнями площадью 2600 кв. футов на участке 8 500 кв. футов со старыми деревьями и большим бассейном. Продавал застройщик. Дом находился в устоявшемся районе с отличной школой. Цена составляла \$360 000. При 20-процентном первоначальном взносе (\$72 000) я должен был бы в течение 30 лет платить \$1 937 ежемесячно, включая налог на недвижимость в размере \$562. Плюс я должен был бы оплачивать страховку. Если бы я положил только 3 процента, например, 11 000 долларов, я бы платил основную сумму и проценты 1 667 долларов в месяц, плюс налоги и страховку, итого около 2300 долларов в месяц.

И тут мне в трезвую голову пришли две мысли. Первая заключалась в том, что у меня не было ни 11, ни 72 тысяч долларов, чтобы положить их. Вторая – что если бы я заработал/сохранил/заработал 72 000 долларов, то лучше бы открыл фастфуд, например пиццерию. Когда я продавал машины, я познакомился с одним парнем по имени Квентин (не Тарантино). Он был менеджером в CiCi's Pizza. Я не мог поверить, что такое недорогое заведение может генерировать такой хороший денежный поток. Я приехал к нему в пиццерию, чтобы проверить все лично, убедиться, что все его рассказы были правдой. Я навёл справки про эту франшизу, оказалась очень дорогой, \$250 000 плюс расходы на открытие магазина – аренда, оборудование, ингредиенты, персонал и так далее. Думая, что в Америке созданы все условия для старта малого бизнеса и развития предпринимательства, я поехал в местное Управление малого бизнеса (SBA, Small Business Administration). Денег, ясное дело, не дали, вместо них дали несколько умных советов. Которые и я сам мог давать налево и направо.

В любом случае, я решил, что если разжиться как-то деньгами, то вложить 72 тысячи надо в то, что приносит реальный доход, а не зарыть их в 30-летнее кабальное обязательство, которое будет высасывать мои деньги каждый месяц. К тому же владением собственным домом может пробивать внезапные дыры в бюджете, стоит протечь крыше, засориться канализации или сломаться кондиционеру. Самостоятельно это чинить в Америке это запрещено категорически – только лицензированный мастер имеет право это делать, а мастер ошкуривает клиентуру как заправский живодёр снимает шкурку с живой собачки. Я подумал, что если добыть деньги и открыть рыгаловку типа пиццерии, то после всех расходов небольшое заведе-

ние может приносить мне \$5000 каждый месяц, а я могу снять любую хорошую квартиру за \$1700 и не иметь с ней никаких хлопот. Имея две или три пиццерии, я мог бы купить этот дом и выплатить его за 10-15 лет. Вообще-то, имея три пиццерии, этот дом можно было бы выкупить за 3-5 лет.

Вот тогда бы дом считался каким-то имуществом, которое можно заложить, платить за него нужно было бы только страховку и налоги на недвижимость, и, не имея долгов и имея три источника дохода, приносящие без моей непосредственной полной занятости \$15 000 в месяц, я бы мог считать, что достиг первого уровня финансового благополучия..

Если вы будете открывать 1-2 новых бизнеса в год, то через 10 лет вы станете безусловно богатым человеком с годовым доходом более \$1 млн. Если вы любите обесценивающиеся, но приятные пассивы, вы сможете позволить себе небольшой самолет или яхту. Если вы создадите холдинговую структуру, заматаете структуру собственности в несколько компаний в разных юрисдикциях, чтоб нельзя было всё отнять и арестовать по суду, и поставите перед собой цель удваивать источники дохода каждый год, то к концу 10-летнего срока у вас будет более несколько сот пиццерий (или других бизнесов). Примерно так действовал Starbucks. Имея 60 миллионов долларов годового дохода, вы сможете позволить себе большой самолет или яхту. Что интересно – это абсолютно реальный план. Domino Pizza, Papa John's или Chick-Fil-A начинали с одного магазина. А Starbucks разросся до 36 тысяч заведений по всему миру.

Если вы мечтаете о невероятных доходах менеджеров хедж-фондов, вам придется получить лицензию в США. Скажем, когда я пытался устроиться в Merrill Lynch, мне нужно было выучиться и получить лицензию серий 7 и 63, чтоб продавать всякие финансовые инструменты. При этом гарантий, что у меня кто-то что-то будет покупать, не было никаких. Чтобы получить шанс на успех, нужно иметь опыт. А опыт приходит только тогда, когда ты хоть как-то успешен, когда у тебя кто-то что-то начинает покупать. Если же инвестор потеряет деньги, и вы тут будете ни при чём, просто рынок пошёл вниз или компания-эмитент накосячила и подверглась обструкции, то виноваты будете всё равно вы и потеряете свою репутацию. Инвесторы будут в массе уверены, что это вы втюхали им тухляк. Насколько я понимаю, некогда высокодоходной профессии биржевого финансового брокера, которым начинал свою карьеру Волк с Уолл-Стрит, пришёл конец, там теперь процветает высокочастотная торговля, осуществляемая ботами со скоростью десятки операций в секунду. Если вы гонитесь за быстрыми и большими деньгами, можно себя попробовать в тех сферах, где от человеческого фактора что-то зависит. Но чтобы стать успешным, вам придется сначала несколько лет работать, наработать связи, и эта работа очень напряженная. К тому же это вымирающая профессия, потому что программное обеспечение и тут заменит живых брокеров.

В 2016 году я встретил одного довольно успешного парня, который продавал-покупал электрическую энергию на специальной бирже в Техасе. Его звали Чед Мартин. Я приехал к нему в офис со своими детьми, чтобы посмотреть на работу брокеров и показать детям, что такое современная биржа. Эти ребята постоянно находились на специальных телефонных линиях и говорили на сленге. Чед сказал мне, что сегодня у них затишье.. Если бы я пришел в другой день, все бы кричали по телефонам и принимали решения менее чем за секунду. И если я новичок, и ребята на другом конце телефонной линии не знают меня, они не будут иметь со мной дела. Вот и все. Чед зарабатывал от 1 до 2 миллионов в год. Но это был не тот бизнес, где я, 50-летний иммигрант с жестким акцентом и плохим английским, мог бы начать свою карьеру в США. Чед был моложе меня, ездил на роскошных машинах, денег не считал, но эти хорошие заработки не сделали его жизнь счастливее. Один из его детей, психически

проблемный подросток, покончил с собой, жена-красавица разводилась с ним. Сам по себе Чед был отличным парнем, и он мне очень нравился. Но стресс, в котором он постоянно жил, был несносным, и Чед бухал постоянно, даже за рулём. Особняк с бассейном, Mercedes S63 AMG и Ford F-250, полёты в Лас-Вегас для азартных игр и прочих разрешённых там забав, не избавляли его от одиночества и не сделали счастливее.

Многие способы сколотить состояние требуют слишком больших усилий и затрат. Я был гораздо счастливее, когда ездил на старом "Кадиллаке" и не имел долгов, чем когда у меня были новенькие BMW и VW, я накопил барахла, набрал обязательств и работал только для того, чтобы оплачивать счета. Я преследовал правильные цели, но делал это неправильным способом. Я хотел, чтобы все произошло немедленно, мне нужно было всё и сразу. Сейчас я понимаю, что не сдох бы, если бы купил BMW на пару лет позже. Нервная жизнь создавала мне дополнительные проблемы. Чтобы снять стресс, я либо пил пиво Stella Artois по 18 бутылок за вечер, либо ел как не в себя. У меня появилось около 25 лишних килограммов и артериальная гипертония. Если бы в моем возрасте я был мудрее – и мог сдерживать себя, не спешить и доказывать себе свою способность выжить и добиться успеха, – я бы наслаждался крепким здоровьем и душевным спокойствием. С другой стороны, люди, к которым я лез без мыла, оценивали мою ценность сначала по одежке и транспортному средству, а потом уже по текстам, которые я произносил. Могло и получше всё сложиться, если бы на то была Божья воля. Я всегда вспоминаю Писание: “на всё своё время и случай”.

Глава 20-Б. Если вы действительно хотите безоговорочно разбогатеть

Если вы бредите желанием стать богатым, то услышьте меня, что вам нужно учесть и сделать. Богатство – это не денежный поток. Богатство – это тело, изливающее денежный поток. Богатство – это источник денежного потока. Богатство – это море, в которое впадают реки денежных потоков. Вам нужно будет найти решение этой дилеммы, как учёные обнаружили круговорот воды в природе, так и вы должны для себя найти способ круговорота денег в вашей жизни. После того как вы найдете решение, вы станете богатым автоматически.

Робер Кийосаки хоть и разводила, но квадранты денежного потока, описанные им, существуют на самом деле. Главное – понять, где находится дыра, в которую утекают ваши деньги. Это может быть множество вещей: ипотека, аренда, оплата автомобиля, хобби и так далее. У большинства русских и американцев, в отличие от накопителей-китайцев, отрицательный баланс – из их денежного бассейна деньги вытекают быстрее, чем приходят. Им приходится покрывать недостаток наличности, занимая деньги в банках и кредитных союзах. Это ухудшает ситуацию, потому что размывает дренажную дыру ещё шире. Ясное дело, что своим высокооплачиваемым трудом огромного состояния не наживёшь, это делается только либо за счёт присвоения плодов чужого труда, либо наращивая стоимость активов на ожиданиях доверчивых инвесторов (инвесторы надеются, что купленные акции будут неуклонно расти в цене). Расходы, даже личные, нужно перекладывать на нужды собственного бизнеса или предпринимательской деятельности. Люди, владеющие самолётами, создают под это дело авиакомпания, покупку новых компьютеров оформляют на бизнес-нужды, даже за бензин платят из денег компаний, а также берут кредиты под залог своих активов и тратят на свои нужды.

Вы должны сделать две очевидных вещи. Первая – увеличить входящий денежный поток и уменьшить исходящий денежный поток (но только не на еде экономить). У вас останутся дополнительные средства. Это и есть начало вашего будущего богатства. Вы должны спрятать пачки денег, или хотя бы тощенькие пачечки, подальше от своих рук. Лучше всего занывать их

в банковской ячейке. Или открыть специальный счет. Или открыть специальный инвестиционный счет, хотя это рискованно. А не самого высокого мнения о Тони Роббинсе, но он общался со многими толковыми людьми и нахватался разумных мыслей, которые он изложил в своей простенькой книжице "Money: Master The Game" (Мастер денежной игры), то там почерпнёте несколько идей о том, куда и как инвестировать. Индексные фонды хоть как-то держатся, кое-как спасают деньги от инфляции и порой дают возможность немного заработать. Долларовая инфляция в США составляет несколько процентов в год, в России скачет курса доллара, операции по переводу денег туда-сюда сильно затруднены, и вам следует советоваться со специалистами, прежде чем что-то делать со своими деньгами. Не с друзьями и знакомыми, а именно со специалистами, с управляющими инвестиционными портфелями в пользу серьёзных людей в каких-нибудь некрупных компаниях.

Если вы хотите выбрать подходящие фонды для инвестирования, и у вас деньги с внешней стороны российской границы, и у вас есть возможность открыть инвестиционный счёт, я бы обратил ваше внимание на The Vanguard Group, BlackRock, Fidelity и Berkshire Hathaway. Они настолько большие, что вряд ли разорятся. Вы должны принять решение самостоятельно. Я лишь делюсь своим личным мнением о том, что эти фонды разработали устойчивую модель бизнеса. Проверьте эти фонды и составьте свое собственное мнение.

Матрица богатства, который я предлагаю, – это единственно верная и работающая модель. Богатые люди, не питающие иллюзии относительно своих наследников и их деловых качеств, учреждают трасты, куда передают свои активы. Активы им больше не принадлежат, но они пожизненно остаются бенефициарами, то есть выгодоприобретателями от доходов, которые получают трасты. Потом они своё бенефициарство могут поделить между детьми или другими лицами, и их потомками. Трастов может быть несколько, на каждом висит какой-то специфический вид деятельности: на одном висит пять гостиниц, на другом сеть пиццерий, на третьем завод по производству шурупов, на пятом заливные луга для производства сельскохозяйственных кормов, шестому принадлежат пакеты акций в нескольких фондах, а седьмому авторские права на какие-то книжки или мультяшных героев. И вот выгодоприобретатель от функционирования этих трастов может считаться обеспеченным человеком: что бы ни произошло, он свои три-пять-десять миллионов долларов будет получать пожизненно, и его дети, и его внуки и правнуки. Так живут семьи богачей и сверхбогачей, упомянутые в книге Фердинанда Ландберга "Богачи и сверхбогачи". Именно эти люди образуют невидимый (top out-of-sight) высший класс в США и других странах мира. Они невидимы, потому что стараются не контактировать с представителями других высших классов, они не сильно интересуются Лигой Плюща и Оксбриджем, потому что их детям не имеет смысла делать карьеры, становиться какими-то там адвокатишками или докторишками. Выпускники Гарварда, Йеля и Принстона потом будут работать на благополучие семей этого невидимого высшего класса. Если вы когда-нибудь читали роман "Ганнибал" Томаса Харриса, то семья свиноводов Верже (Вергеров), Мэйсон и Марго, как раз принадлежали к такому невидимому высшему классу. Прочтите книгу Пола Фассела "Класс: Путеводитель по статусной системе Америки" и послушайте лекции Олега Яновского о британской аристократии.

Если вы человек бедный и выиграли в лотерею 100 миллионов долларов, это не значит, что вы стали супербогатым. Это значит, что теперь вы бедняк со 100 миллионами долларов. А вот если вы купите гостиницу в Лас-Вегасе или в Лондоне за 60 миллионов долларов, или сеть супермаркетов, и вникните в суть производственных процессов, вложите оставшиеся деньги в ликвидные бумаги, в облигации надёжных заёмщиков, и начнёте жить на проценты, то тогда

вы уже более-менее состоятельный человек, но вам нужно будет стараться наращивать свой капитал ещё и ещё.

Одним из лучших примеров того, как работает система обогащения, является Грант Кардон. Он начинал как продавец одежки, потом мебели, потом автомобилей. Он совсем неглупый парень, он отучился в колледже и стал бакалавром по бухучёту. В Америке стать CPA (Certified Public Accountant), то есть лицензированным бухгалтером, это очень непросто и серьёзно. Он разобрался в тонкостях денежных потоков, а также смекнул, как улучшать продажи и развивать свои коммуникативные навыки. Позже он создал систему инфобизнеса и начал продавать свои тренинги и образовательные семинары. Все, что он зарабатывал, он откладывал и инвестировал в аренду жилой недвижимости. Он начал покупать жилые комплексы – в Америке жильё сдают не граждане, а огромные компании, владеющие комплексами апартаментов. Комплекс представляет собой либо большой многоквартирный высотный дом, либо целый квартал из зданий средней этажности. Все квартиры в них только сдаются, не продаются. У этих комплексов есть свои коммунальные службы, территория под наблюдением, есть и залы для фитнеса, бассейны, детские площадки, парковки, общественные зоны для барбекю. Квартиры, сдающиеся там в аренду, приносят около 12 процентов годовых. Чтобы купить целый жилой комплекс, Гранту нужно внести только 10 процентов от его стоимости в качестве первоначального взноса. Все остальные деньги он берет в банке под 4 процента. Очень грубая математика показывает, что для покупки многоквартирного дома за 10 миллионов долларов Гранту нужен всего один миллион. Он вкладывает свой миллион и получает доступ к \$1,2 млн годового денежного потока. Он должен выплатить банку \$400 000 процентов. Из оставшихся \$800,000 он должен заплатить за содержание комплекса около \$300,000 и остается \$500,000. Итак, он вложил \$1 млн, и теперь этот миллион приносит ему \$500 000 в год. Через пару лет он накопит еще один миллион, чтобы снова инвестировать. Его богатство растет как снежный ком. Начав жизнь с нуля, рано потеряв отца, выросший в очень бедной среде луизианских каджунов, Грант Кардон в свои 60 лет имеет состояние в 600 миллионов долларов, контролирует недвижимость на несколько миллиардов, зарабатывает около 60 миллионов в год на себя лично, и играет в игрушки для больших мальчиков, такие как личные самолеты, вертолеты, Роллс-Ройсы и часы.

Я полагаю, что личная финансовая математика сильно отличается от традиционной арифметики. В традиционной математике $1+1=2$ и $100-1=99$. В личной финансовой математике $\$1+\$1=\$3$ и $\$100-\$1=\$20$. Я не шучу. Наверное, вы замечали, что если вы начинаете откладывать деньги, то сумма растет экспоненциально. Если вы разменяете купюру в \$100, чтобы купить пачку жевательной резинки за \$1, произойдет нечто иррациональное, и вы не поймете, как \$79 растаяли в вашем кошельке, а в конце дня вы можете обнаружить там всего \$20.

Грант Кардон создал тело своего богатства и имеет, насколько я знаю, два основных источника дохода. Первый – это его образовательное и тренинговое учреждение, такое как Университет Кардона. Второй – группа его фондов, инвестирующих в существующую жилую недвижимость.

Эли Брод, миллиардер и известный коллекционер произведений искусства, имел два основных источника дохода. Одним из них была страховая компания, вторым – девелоперская и строительная компания KB Homes. Он родился в семье еврейских иммигрантов и начал строить свое богатство с нуля. В 1956 году он занял \$12 500 (\$120 000 сегодня) у родителей своей жены, но не стал покупать новый шикарный автомобиль, чтобы произвести впечатле-

ние на соседей. Он построил свой первый дом на продажу. В последующие несколько лет он построил несколько сотен домов. За 60 лет KB Homes построила 550 000 домов. KB Homes стала телом богатства Эли Брода.

Тело вашего богатства, конечно, не обязательно должно быть осязаемым. Тело богатства Джоан Роулинг – это ее талант и авторские права. Плод ее фантазии, Гарри Поттер, принес Джоан миллиард долларов. Тела богатства в виде авторских прав на музыкальные произведения Майкла Джексона, Джона Леннона, Фредди Меркьюри продолжают генерировать денежный поток.

Существует несколько источников входящих денежных потоков, которые могут быть переведены в тело богатства.

1. Доля в бизнесе. Богатство Марка Цукерберга или Джеффа Безоса – это акции, их доли в Facebook и Amazon. Доля позволяет получать дивиденды. Они могут продать часть своих акций, чтобы получить наличные деньги для других проектов или личных нужд. Акции приносят доход и могут расти в цене. Но иногда акции теряют в цене, и миллиардер становится миллионером. Когда я занимался продажей мобильных домов в Техасе, у компании, в которой я работал, было четыре акционера. Трое из них активно участвовали в бизнесе, а четвертый просто наслаждался дивидендами. Дилерство мобильных домов фабричного производства не является дорогостоящим предприятием. Нужно арендовать участок площадью в один-два акра (акр – это полгектара), получить лицензию и страховку, установить один небольшой сборный дом в качестве офиса продаж. Для начала хватит 40 000 долларов и приличной кредитной истории, чтобы специализированные банки одобрили получение кредита на покупку первых мобильных домиков для перепродажи. При этом деньги никуда не движутся: банк даёт свою гарантию фабрике, и тогда фабрика отгружает дом или дома на консигнацию. Дилерский центр, в котором я работал, продавал 120 домов в год. Средняя прибыль составляла \$17 000 на unit (единицу). Таким образом, этот скромный на вид дилерский центр получал пару миллионов прибыли в год, по полмиллиона на каждого партнера. Вот так может работать доля в малом бизнесе с тремя работающими партнерами и парой наёмных продавцов, работающих за комиссионные в \$1500 за проданный дом. Для этого занятия нужна лицензия стоимостью несколько сот долларов и два экзамена. Я, например, выучился и сдал. Чтобы много зарабатывать, не обязательно нужно заканчивать Стэнфорд и Беркли, и потом быть должным полмиллиона за студенческую ссуду на образование. Для сравнения: если взять техасскую семью высшего слоя среднего класса и среднего возраста, где один супруг – хирург, а другой – юрист, их годовой доход составит около \$330 000 до вычета налогов. Надо помнить, что от ежегодный доход от \$500 000 и выше имеет только 1 процент от всех американских налогоплательщиков, и только 5 процентов зарабатывают больше \$320 000 в год. Ну даже если оба супруга нейрохирурги и получают \$800 000 в год на двоих, то после налогов в Техасе у них останется \$600 000, а в Калифорнии \$464 000.

2. Облигации с регулярным доходом. Когда я продавал машины в Хьюстоне, я познакомился с одной умной еврейской вдовой. Помимо некоторого имущества, она унаследовала богатое тело от своего покойного мужа. Когда она заполняла кредитную заявку, я заметил, что она указала 8000 долларов ежемесячного дохода. Я спросил, чем она зарабатывает на жизнь в свои 70 лет. Она ответила, что унаследовала 1,5 миллиона долларов в акциях и облигациях. Наибольший доход приносили ей облигации телекоммуникационной компании Verizon. Она нашла умного финансиста, который организовал для неё толковый инвестиционный портфель,

и она ежеквартально снимала по \$25 000 купонных выплат и дивидендов; для тела богатства размером в \$1,5 млн и с такими низким рисками это было отличным результатом.

3. Роялти – очень хорошая вещь в США, где лучшая в мире система защиты авторских прав. Если вы можете сочинить хорошую песню, изобрести новый тип женского бюстгальтера или создать интересного персонажа, такого как Бэтмен или Черепашки-ниндзя, то у вас все получится. Если вы можете изобрести что-то техническое, получить патент и продать лицензию – у вас все будет более чем хорошо. В США нагляден пример Тори Берч, королевы двухсотдолларовых балеток, пример Сары Блейкли, основательницы Spanx, пример Джой Мангано, изобретательницы чудо-швабры Miracle Mop, предоставляет наглядный образец, как даже тётенька из ниоткуда может стать мультимиллионершей и даже миллиардершей без мужика, чисто своими стараниями, как Татьяна Бакальчук в России.

4. Банковские депозиты надежны, но в США не приносят дохода. В некоторых странах, например в России, вы могли получать до 4 процентов годовых, вкладывая деньги в долларах США, правда, в малопонятных банках. Но теперь россиянам приходится искать другие юрисдикции типа ОАЭ, а там в дирхамах начисляют два процента годовых.

5. Стать владельцем-оператором какого-либо бизнеса и встроиться в логистическую цепочку. Например, вы зарабатываете больше, чем в среднем 50 000 долларов в год. Когда я продавал грузовые машины в Хьюстоне, я довольно хорошо понимал этот бизнес. Будет здорово, если вы сможете получить CDL – коммерческие водительские права. Вы потратите около 1 000 долларов на обучение в школе водителей грузовиков. Это необходимо, если вы хотите водить грузовой транспорт или поработать дальнбойщиком какое-то время. Чтобы получить кредит на покупку собственного грузовика, вам придется поработать год на кого-то другого. Существует значительная разница между наемным водителем и владельцем-оператором. Наемный водитель получал \$0,5 за милю, а владелец-оператор – \$1,2 и больше. Вам нужно будет найти или накопить 20 процентов от стоимости хорошего подержанного грузовика. Средняя цена на Freightliner, Volvo или Mack может составлять от \$40 000 до \$70 000 за автомобиль в приличном состоянии. Таким образом, для покупки грузовика вам потребуется \$10 000-\$15 000 в качестве первоначального взноса. И кредитор не одобрит вам покупку, если у вас нет минимум 1 года опыта вождения грузовика. Кредитор прав. Без опыта нечего делать с собственным грузовиком. Вначале это тяжелая работа, но вскоре люди приспособливаются. Соскочить с этого бизнеса потом очень трудно, он затягивает. И есть ещё один риск. При мне как-то представитель финансовой компании, выдающей ссуды не очень благонадёжным заёмщикам, устанавливал специальное устройство в недра грузовика – это был и GPS-трекер, и отключатель двигателя одновременно. Если водитель не заплатит вовремя, ему дистанционно выключат двигатель в любой точке США, после чего туда приедут строгие люди и заберут грузовик. Им не волнительно, что человек посреди Невады или Юты останется на дороге под палящим солнцем с грузом замороженной курятины или нежных персиков в отсоединённом от бортового питания холодильнике стоимостью десятки тысяч. Им до этого нет дела. Их дело – забрать грузовик и перепродать следующему бедолаге. Так машина переходит раз по двадцать из рук в руки.

Суть всех лишений, которые вынужден пройти будущий владелец автогрузовой компании не в том, чтобы самому водить свой грузовик и зарабатывать \$15 000 – \$20 000 в месяц. Смысл в том, чтобы понять, как работает бизнес. И нанять водителя. Затем купить второй грузовик и нанять второго водителя. Когда у вас будет парк из 8 грузовиков, вы будете зарабатывать около \$50 000 в месяц. Если ваши водители будут достаточно дисциплинированными, у

вашей компании появится постоянная клиентура. Они будут платить хорошие деньги за надежного перевозчика. Я видел много историй успеха в этой сфере. Например, у меня была очень молодая испаноязычная пара. Она была диспетчером по грузоперевозкам, а он – водителем грузовика. Они накопили денег и решили открыть свою собственную компанию. Через полгода они пришли покупать второй грузовик. У меня был клиент, очень приятный афроамериканец, который работал дипломированным медбратом в медицинском центре в Хьюстоне. Он познакомился с одним белым парнем, который убедил его вложить деньги в грузовик. Белый парень был профессиональным водителем грузовика. Медбрат купил один грузовик. Затем он купил второй и третий, дело пошло.

Я рассказываю эти истории, потому что сам был непосредственным участником, подбирал надежные грузовики этим мужичкам, я оформлял для них все документы, я помогал им с кредитами, я работал с их финансовыми отчетами и платежными ведомостями. Некоторые ребята покупали грузовики без спальных мест только для работы в Хьюстоне, перевозя грузы между портом Хьюстона и заводами на бортовых прицепах-платформах, так называемых flatbed trailer. Они делали минимум три рейса в день за 300 долларов каждый. В среднем они зарабатывали \$1000 в день и каждую ночь дрыхли у себя дома, а не в железной коробочке своего грузовика. Но у них были прибитые места в порту, люди, которые стабильно давали им заказы на развозку. Заявившись с улицы, не всегда получишь место, где платят стабильно и прилично, придётся пошуршать, чтоб зарекомендовать себя как толкового и надёжного перевозчика.

Есть большая разница между доходами простого водителя грузовика и владельца-оператора (owner-operator) в Хьюстоне. Наемный водитель грузовика зарабатывает в среднем \$50 000 в год, а владелец-оператор – \$200 000. Каждый водитель, которого вы наймете для управления своими седельными тягачами, может принести в ваш карман \$100 000 в год. Но, если что, риски поломки грузовика на вас, а ремонт стоит дорого. К слову, полиция может докопаться до любой мелочи, в любой неработающей лампочке на жёлтых боковых огнях, и штраф будет чувствительным, это сотни долларов.

Более дорогой может быть франшиза фастфуда типа пиццерии или лавки по продаже напитков Sonic. Я уже рассказывал выше, что продал Volkswagen одному парню по имени Квентин, управлявшему дешёвой CiCi's Pizza в городе Конро, штат Техас. Я не мог поверить, что такая простая бизнес-модель может приносить столько денег. Квентин работал менеджером ресторана у одного испаноязычного парня, у которого была дюжина франчайзинговых ресторанов. Доход ресторана Квентина составлял около 70 000 долларов в месяц. Они тратили около \$35 000 на ингредиенты и зарплату. И ежемесячно получали \$35 000 прибыли.

В Хьюстоне в 2015 году я посещал Техасскую школу барменов. Мой наставник по прозвищу Скутер был очень профессиональным барменом. Он говорил, что для открытия бара нужно примерно 70 000 долларов и вернуть вложенные средства можно за пару месяцев. Но если вы мечтаете о собственном баре, вам придется какое-то время поработать на кого-то другого, чтобы получить опыт и понять основные элементы этого бизнеса.

6. Заработок. На большинстве профессий вы никогда не станете богатым. Школьные учителя или университетские профессора никогда не станут богатыми, если не будут писать бестселлеры или открывать репетиторские школы. Нейрохирург, зарабатывающий 400 000 долларов в год, не является богатым человеком. После уплаты налогов, после выплат по ипотеке за особняк и Bentley у него остается не так уж много для сбережений. На самом деле, врачи –

самые высокооплачиваемые специалисты в США. Но, чтобы стать хирургом или гинекологом, и получать доход в \$250 000, нужно провести 12 лет в медицинской школе и взвалить на себя бремя образовательного долга в \$250 000. Студент-медик может получить лицензию на лечение людей только после 30-летия. Если он будет погашать свой студенческий долг по \$2000 в месяц, он будет расплачиваться не менее 10 лет.

Чтобы стать адвокатом и получить работу в серьезной юридической фирме с зарплатой \$160 000, вам придется семь лет учиться в юридической школе. Чтобы стать разработчиком программного обеспечения, нужно учиться четыре года, чтобы получить зарплату в \$100 000. Если у вас нет таланта к медицине, юриспруденции, программному обеспечению или инженерному делу, то короткий путь к тому, чтобы начать зарабатывать достойный доход, – это работа в сфере продаж. Мы рассматривали этот вопрос в главе 7.

7. Стать знаменитостью. Помимо таланта и настойчивости, чтобы стать знаменитостью, нужна удача. Не у каждой знаменитости есть пара баксов, чтобы купить чашку кофе. Например, известный искусствовед Джерри Зальц опубликовал в Твиттере квитанцию из банка, где на его расчетном счете было всего 3 тысячи. Это всемирно известный журналист, получивший Пулитцеровскую премию для арт-критиков. Я спросил, не шутит ли он. Он ответил, что нет. Я его пожалел и на его 66-летие заказал хорошие футболки с его портретом моей кисти и отправил дюжину в редакцию, а 13-ю оставил себе, чтоб надеть её самому и записать поздравление на видео. Его жена Роберта Смит, ведущий арт-критик The New York Times, тоже не шикует. Живут они бедненько. Думаю, Джерри зарабатывал гораздо больше, когда из него не вышло из-за бездарности художника и он водил грузовик, прежде чем начал писать свои измышления про искусство.

Если вы мечтаете стать актером, вам придется переехать в Лос-Анджелес и пробираться в большую студию на любую работу, например, чистить туалеты. Если вы хотите стать телеведущим, вам нужно пробраться на телеканал. Если вы хотите стать сценаристом, вам придется ехать в Лос-Анджелес и посещать школы написания сценариев, чтобы попасть в этот бизнес и найти любую работу на крупной студии. Дело в том, чтобы любым способом пробраться в систему, где вас заметят и вы сможете познакомиться с нужными людьми. Ведь даже работа официантом в любом кафе на Родео Драйв в Беверли Хиллз не означает, что вы встретите нужного человека. Но работая в студии, вы получаете инсайдерский взгляд. Когда вы работаете в студии, люди привыкают к вам. Вы – часть процесса. И вы в курсе всего. Вы можете наладить контакт с людьми, которые знают серьезных парней, тех, кто принимает решения. Это могут быть агенты по кастингу, режиссеры, операторы, продюсеры. Даже специалист по гриму может сказать своей кинозвезде, что вы очень хороший человек и достойны их внимания. Харрисон Форд получил роль в “Звёздных войнах”, потому что он, уже будучи дипломированным актёром, подрабатывал краснодеревщиком. Он чинил стулья в доме у Джорджа Лукаса, когда тот вернулся домой из студии о срочным и внезапным поручением приступить к съёмкам “Звёздных войн” ещё вчера. Так Форд стал Хана Соло и Индиана Джонсом.

Реализуя свой собственный проект "Журналистика прямого действия", я понял свою главную ошибку, когда начал писать картины на сложные эйзегетические сюжеты и пытаться их пристраивать. Эйзегеза, в отличие от экзегезы, это такой вид герменевтики (истолкования и понимания текстов), когда ты пробуешь вложить свой смысл в текст, а не найти в нем скрытые имеющиеся. Я написал несколько десятков картин, используя вместо холстов огромные куски картона – я резал упаковки от автозапчастей. Я пробовал пронырнуть в любую галерею с помощью телефонных звонков и электронных писем. Я отправил более двухсот писем, но ни одна

галерея меня не взяла. После пятидесятого неотвеченного письма я добавлял к своим работам не очень известные произведения известных художников, но и на это никто не отреагировал. Например, некоторые работы Пикассо или Ван Гога знают не так много людей. Никто в галереях не обратил на это внимания. Это очень распространенная история. Джеку Кэнфилду отказали 144 издательства с его бестселлером "Куриный суп для души". Джоан Роулинг отказали 12 издательств, в то время как 8-летняя дочь одного издатели прочитала первую главу рукописи "Гарри Поттера" и потребовала продолжения. Я отправил более 200 писем в американские и европейские галереи, и только некоторые из них ответили, что они перегружены существующими художниками и не могут меня взять. Я для развлечения повторял эксперимент каких-то писателей, которые перепечатали какой-то бестселлер знаменитого автора, подписали неизвестным именем и разослали по редакциям. Все редакции этот бестселлер отвергли, никто даже не чухнул, что эта книга уже была издана и принесла миллионы. Я вспоминаю другой эксперимент. В декабре 2019 года я в Москве, в консерватории, был на единственном концерте скрипача Джошуа Белла. Большой мастер. Так вот, он как-то выступил в роли уличного скрипача в вашингтонском метро. Он заработал \$32, играя на скрипке Страдивари стоимостью \$3,5 миллиона. Из тысяч людей его узнала только одна женщина, и она положила ему двадцатку. А билеты на его концерты начинаются со ста долларов, и проходят всегда с аншлагом – я брал билеты за два месяца, и взял уже последние, на галёрку; по-моему, стоили они 80 долларов каждый, и это в Москве.

Я получил массу удовольствия, создавая картины, а потом пытаюсь их пропихнуть в галереи. Мои работы объективно были интересными. Я могу заявить об этом не как автор, а как профессиональный историк искусства. И то же самое мне сказала Маргарита Валерьяновна Хабарова, которая 50 лет проработала в Российской академии художеств и занималась всю жизнь искусствоведческими исследованиями и организацией выставок. Сейчас я прикидываю шаги, которые должны были продвинуть меня к моей цели. Но чтобы пробиться, надо переехать в Нью-Йорк или Лондон, чтобы начать лично атаковать арт-рынок. Моя ошибка не была решающей. Это был просто недостаток знаний о видах арт-сцены. Я прочитал много книг о рынке искусства и арт-продажах, мемуары арт-дилеров и некоторые исследования, но ни одна из этих книг не дала подсказки, как попасть в систему современного искусства.

Я подписался на всю периодику арт-рынка, попал во все подписки крупных галерей. Я подписался на самое главное издание – Larry List (информационный бюллетень галереи Ларри Гагосяна) и купил доступ к электронной почте коллекционеров искусства. Я потратил кучу денег и времени, но это оказались пустыми хлопотами, я потратил свои усилия и время впустую, потому что эти электронные письма не сработали, адреса электронной почты не были актуальными. Чтобы стать знаменитостью, требуется особая маркетинговая стратегия, помимо продукта, который вы хотите продать, будь то ваш талант, красивое лицо, спортивные данные, блестящие сценарии, книги или картин. Суть этой стратегии заключается в том, чтобы попасть в систему, где ваш продукт будет представлен сначала лицам, принимающим решения, а затем тысячам или миллионам потенциальных поклонников или клиентов. Вы должны быть в нужном месте, чтобы быть готовым к нужному моменту, когда окно возможностей внезапно откроется для вас.

И последний пункт, он мог бы стать восьмым, но так мало людей к нему доходят, что им можно было бы и пренебречь. Это выстроить крупный бизнес и продать либо полностью, либо часть его, проведя IPO, публичное размещение части акций на бирже. Проблема в том, что процедура длительная, изнуряющая, требующая полной прозрачности бизнеса, серьёзной аудиторской проверки и введение в управление бизнесом незнакомых посторонних людей. И

всё иногда заканчивается тем, что основателя компании выкидывают на улицу как шелудивую псину – именно так поступили со Стивом Джобсом, а когда обнаружили, что без него никак, позвали обратно. Все эти хваленые и распиаренные миллиардеры, которые выдрючиваются перед камерами и рассказывают, какие они умные, на самом деле давно уже миноритарные владельцы пакетиков акций своих компаний, а заправляют делами совсем другие дяди, которых никто не видел и не знает. Как-то я спросил Марка Гарбера, будет ли он свою финансовую лавочку выводить на IPO, когда это было модно. Марк резонно спросил: а зачем? мне и так хорошо, на всё хватает. Есть огромные компании, которые совсем не публичные, а стоят десятки и сотни миллиардов, например, BMW, Cargill или Koch Industries. Хозяева ни перед кем не обязаны отчитываться, им никто не выносит мозг, они полноправные владыки и распорядители своих капиталов. И потом, вовсе не обязательно светиться в списках Forbes, хотя многих распирает от самообожания, как российского спикера и мотиватора Игоря Рыбакова, который никогда не забывает напомнить, что он – миллиардер. Возможно, он испытывает оргазм тщеславия, когда сообщает миру в очередной раз, что его производство рубероида и прочих материалов для латания крыш оценено кем-то в тысячу-другую миллионов. Лучше брать пример с Романа Абрамовича – большая умница, и, очевидно, денег у него гораздо больше, чем принято думать, но он сидит тихо, как мышонок, никуда не лезет, нигде не отсвечивает, ни перед кем не понтуется, внимания к себе не привлекает, ни с кем не ссорится, и вообще ведёт себя в высшей степени достойно и прилично. И вопросов к нему ни у кого нет, а если возникают, то снимаются по-тихому. Если у вас когда-нибудь заведётся миллиард, лучше всего будет, если об этом никто не узнает. Живите в своё удовольствие, только перья не выпускайте перед общественностью, государством и даже друзьями, ибо им на это смотреть будет очень больно.

И всегда помните, что ключ к созданию богатства – тратить меньше, чем зарабатываешь, сохранять лишние деньги и вкладывать сбережения в предприятия и инструменты, которые принесут вам дополнительный доход без вашего непосредственного участия.

Глава 20-В. Мало заработать или украсть, надо ещё уметь надёжно спрятать

Мне очень повезло, что я поработал в журнале Offshore Express, а потом переписывал учебник по офшорам для компании DS Express, в которой меня осчастливили огромной Энциклопедией оффшорных зон авторства Эдуарда Шамбоста. Это на многое мне открыло глаза. В Америке, наслушавшись Дэна Кеннеди и будучи человеком смелым, но опасливым и осторожным, я через Amazon заказал книжки, которые он рекомендовал изучить, прежде чем начинать любой бизнес в Америке. Все эти книжки имели в своих названиях выражение bulletproof, то есть пуленепробиваемость, главный принцип по защите своих активов от любых посягательств. Америка устроена таким образом, что любой прохиндей может попытаться раздеть и разуть состоятельного человека, измотать ему нервы. Об этой угрозе говорит и Грант Кардон. Этой методой пользуется и Джордан Белфорт, который снова в полном порядке, несмотря на присуждённое ему обязательство выплатить более \$100 миллионов каким-то там терпилам.

Россия уверенно движется по тому же пути. И при этом в России бардака и неразберихи гораздо больше. Мне в 2022 году пришла какая-то квитанция из налоговой, где надо было оплатить налог и штраф. Я оплатил сразу и какой-то налог, и штраф в размере 711 рублей. И думал, что на этом всё. Но мне пришла потом депеша из службы судебных приставов, что я должен уплатить этот штраф и ещё тысячу рублей за труды приставов. Я поехал к приставу с говорящей фамилией Заика и показал ему квитанцию, что 711 рублей я давно заплатил. Он

мне сказал, что я заплатил не туда. Я сказал, что заплатил в Сбербанке по реквизитам, указанным в квитанции. Он попросил привести справку из налоговой, что у меня всё уплачено. Я привёз. Но машина, созданная либо паскудами, либо идиотами, а, возможно, всеми ими вместе, продолжала работать. Мне пришло уведомление о принудительном списании денег с моих счетов. Я добровольно, не дожидаясь списания, оплатил ещё раз и штраф 711 рублей, и 1000 рублей судебным приставам. После чего привёз квитанции Заике. Он меня пожурил, сказав, что не надо этого было делать, потому что он выносит постановление о приостановке судебного производства. Пришло на Госуслуги уведомление, что производство приостановлено; после чего с меня ещё раз всё списали принудительно. Я плюнул уже на этого Заику, парень вроде бы неплохой, незлой, но то ли некомпетентный, то ли беспомощный. Написал куда-то жалобу. Бесплезно. Правда, в конце года какую-то тысячу мне вернули. Но я потратил гораздо больше времени, нервов и денег. И это на какие-то жалкие копейки. Зато я насмотрелся в очередях и наслушался историй, как у людей арестовывают имущество в результате ошибок, и потом никому ничего не докажешь, ибо никому ни до чего нет дела и всем плевать. Душевное состояние у людей такое, что чужое горе волнует мало и даже ещё меньше, ибо, как я люблю цитировать древнюю китайскую мудрость, четыреста ударов палкой по жопе соседа – это совершенно не больно.

Чтобы у вас не было горечи и разочарования в жизни, примите как аксиому – всем на вас плевать, как на вас лично, так и на вашу семью, детей, родителей, имущество, будущность и прочее. Вас никому не жаль. Об этом не принято говорить вслух, но тем не менее. Особенно если вас с людьми не связывает многолетняя дружба и доверительные отношения. И то я не знаю, чью смерть я не смог бы пережить спокойно; единственный человек пока, по кому я действительно скорбел, был мой отец. Но у нас были особые отношения, мы много работали вместе и делали дела, на него можно было не только положиться, но и опереться. Но вот умер мой отчим. Он с моей матерью прожил почти 50 лет, из своей первой семьи он ушёл, когда его детям было 15 и 18 лет, к нам пришёл, когда мне было 10. И вот он умер. Квартиру, которую он приобрёл вместе с моей матерью и на её деньги, свой реактивный самолёт, яхточку и какую-то мелочёвку, он завещал своему кровному внуку, у которого и так кое-что было. А мою мать оставил ни с чем, просто как пенсионерку, теряющую из-за старости память и с голой задницей, и повесил её содержание на меня. Странно, не правда ли: столько лет заботилась и она, и я о нём, сначала немощном, потом вообще лежачем, не спали ночами, выносили дерьмо, мыли задницу, возили по больницам, кормили с ложки, а кровных родственников рядом не было. И похоронил я его на свои. Правда, при жизни мы друг другу помогали деньгами, когда у кого-то из нас бывали трудности. Но имущество он отписал кровной родне. И привет горячий!

Вы должны знать, что вас никому не жаль, не только банкирам, финансистам, кредиторам, полицейским, прокурорам, следокам, приставам, судьям, но даже очень близким людям, с которыми вы могли прожить полвека. А в Америке ошкурить бывшего мужа вообще святое дело. Я работал на дилершипе Фольксвагена с одним парнем, бывшим полицейским из Чикаго. При разводе жена отняла у него всё. И тут он приходит чуть ли не в слезах. Оказывается, она уже спустя много лет после развода могла прийти в суд и, ссылаясь на какие-то обстоятельства, получить исполнительный лист, по которому у бывшего мужа можно было списывать со счёта его сбережения в безакцептном порядке. И вот этот Хорхе чуть не рыдал, когда бывшая слизнула \$3000, всё, что он скопил за год, откладывая по 250 долларов в месяц, ни за что, просто ей нужны были бабки. Потом я видел другую жучку, с которой мой один бизнес-партнер попросил заняться LED-вывесками. Тридцатилетняя тётенька приехала на Mercedes CL-600, умопомрачительном купе с двенадцатигоршковым двигателем, который стоил под \$150 тысяч.

Коллеги пояснили, что она ободрала и общипала мужа при разводе, всё, что у неё есть – это отнято по суду у супруга.

Я бы всем порекомендовал прочесть Гражданский и Гражданско-процессуальный кодекс, хотя бы полистать оглавление, и почитать что-то выборочно. Это очень отрезвляет. А перед тем, как поддаваться на чьи-то уговоры и вкладывать куда-то свои трудовые копейки, почитайте книги про фондовый рынок, такие как “Алчность и слава Уолл-Стрит” Джеймса Стюарта, “Бал хищников” Конни Брук, “Вышел хеджер из тумана” Бартона Биггса, “Трейдеры, пушки и деньги” Сатьяжита Даса, “Человек, который разгадал рынок” Грегори Цукермана и “Король капитала” Джона Морриса. Это и чтиво крайне интересное, увлекательное, интереснее любых фэнтези, и крайне поучительное, просвещающее и отрезвляющее. Я бы также порекомендовал бы вам посмотреть очень поучительные фильмы: “Прачечная” (“Ландромат”) (2019), “Игра на понижение” (2015), “Слишком крут для неудачи” (2011) и, конечно же, оба фильма “Уолл Стрит” (1987) и “Уолл Стрит: Деньги не спят” (2010).

Затевая любую активность, думайте: как бы мне обезопасить себя и своё имущество от претензий, как свести риски отъёма денег и собственности к минимуму, как бы лап не замарать, как бы спрятать свою собственность от чужих глаз, частных и государственных, кто мне сможет помочь, если меня прихватят за задницу, куда бежать, если что, за помощью или где прятаться, кто меня не выдаст и кто меня не съест. Надо всегда помнить, что не только родина, скажем, в лице налоговой, прокуратуры, следственного комитета, МВД, ФСБ, финмониторинга и прочих интересуется вашими деньгами или крупной собственностью. Есть ещё интересные, серьёзные неулыбчивые дяди, не понимающие ни шуток, ни отмазок, и у них в руках могут быть такие структуры, как печально известный “Атолл” или какие-нибудь структуры, вроде фирмы по частной конкурентной разведке. Есть приличные фирмы, которые занимаются разведкой, например, “Р-Техно”, но эта компания заявляет, что не сотрудничает с криминалом. А есть наверняка группы лиц, которые не связаны химерой чести и совести, а возможности, аппаратура и навыки специальной работы у них есть. И бывает связка таких лиц с должностными лицами в силовых структурах. Это обстоятельство почти неопорочимой силы. Мне пришлось как-то в середине 1990-х прокрутиться в таких жерновах и пройти через лопасти мясорубки. Простой человек, скажу по опыту, абсолютно незащищён и беспомощен в подобных обстоятельствах, мне пришлось приложить всю свою изобретательность, чтоб уцелеть пару раз, хотя имущество я подрастерял. И можно было сказать, что мудрый в такое дерьмо не залипнет, потому что он мудрый. Ничего подобного. В игре, где нет правил или правила меняются на ходу, на любую старуху найдётся проруха, а ещё и прокурор или киллер, которые не дадут вылезти из этой прорухи. Для тех, кто сдавал ЕГЭ – прорухой в ранние времена называли всякие косяки, промахи и ошибки.

Глава 21. Паршивцам порой крупно везёт

Всего 22 года назад мне было 35 лет, и я думал, что всё хорошее ещё впереди. Моя жизнь состояла из коротких отрезков. Два-три года один проект, год следующий проект, снова пару лет другой проект. Турбулентность в России не позволяла сосредоточиться на одном объекте. Приходилось быть очень гибким, чтобы обеспечить себе достойную жизнь и избежать неприятностей. Конечно, есть много ребят, которые рано обрели дело всей своей жизни и преданы этому. Проблема в том, что ситуация всегда была нестабильной. Все успешные ребята в России имеют в знаменателе одну профессию – решальщики вопросов и проблем. А в числителе они могут быть журналистами, менеджерами, владельцами бизнеса, врачами, полицейскими и тому подобными. Но, опять же, в знаменателе, каждый из них – фиксер (это решала на американ-

ском сленге), человек, который может соединить множество концов и примирить множество разнонаправленных интересов, представлять проблему со множества точек зрения, и находить не умное, а единственно верное решение.

Деловым людям приходится всегда действовать во враждебном окружении. Всегда, без исключений. Население ненавидит бизнесменов, правительство и полиция охотятся на них. В массовом сознании все они – воры и бандиты. Их жизнь – один сплошной кошмар. Буржуев не любят ни в России, ни в Америке, ни во Франции, нигде. В России дядьки, которые должны защищать людей, в том числе деловых, и бороться с коррупцией в полиции и правоохранительных органах, за несколько лет становятся мультимиллионерами. Отсутствие надлежащего контроля позволяет им создавать схематозы и в большинстве случаев уходить от ответственности. Россия в этом отношении удивляет мир, когда стало известным, что скромный полковник милиции в Москве накопил 130 миллионов долларов трудовых сбережений и держал их наличными в своей квартире в Москве. Одна из спален была полностью заполнена 100-долларовыми купюрами. Вид восьми миллиардов рублей налицом в квартире у простого и не особо умного чиновника убеждает лучше всяких слов. Такая ситуация развращает юношество. Молодые люди не хотят становиться бизнесменами и делать что-то полезное, потому что велики шансы закончить свои дни в тюрьме. Они хотят стать полицейскими, чтобы получать деньги от тех, кто делает что-то полезное, дабы не посадили в тюрьму.

Самое большое преимущество американского образа жизни – предсказуемость. Вы можете разработать план и следовать ему. Не так много стран могут похвастаться своей безопасностью, предсказуемостью и невероятным национальным богатством. На сегодняшний день США – самое организованное государство на земном шаре с работающими социальными институтами и неограниченными возможностями для подъема по социальной лестнице. На сегодняшний день США – последняя страна на Земле, где можно вести бизнес в сравнительно честных условиях и дружественной среде. К тому же здесь пока ещё есть платежеспособный спрос на всё. Просто принесите что-то на местный рынок и оповестите. В США можно заработать большие деньги даже на таких бесполезных вещах, как бейсбольные карточки.

Самое нехорошее, что американское население не хочет больше пользоваться этими преимуществами и делать что-то выдающееся. Я не видел ни одной бензоколонки или гостиницы, принадлежащей белым американцам. Одни индусы по фамилии Патель. Значительное количество малых предприятий принадлежит иммигрантам или их детям в первом поколении. Многие стартапы в Кремниевой долине основаны иммигрантами.

Личная история. Будучи свежеспечённым иммигрантом, я не мог пройти мимо Кремниевой долины. Летом 2013 года я приехал из Хьюстона в Кремниевую долину, в город Маунтин Вью (Mountain View), штат Калифорния, прямоком в знаменитый бизнес-инкубатор под названием Y Combinator. Мне казалось, что я попал в хорошее время, было что-то вроде ужина. Я пытался сидеть на скамейке и слушать умных людей. Но предупредительные сотрудники решили, что я не приглашен, и выгнали меня. Конечно, меня не приглашали, я сам пришёл. Но инвесторы потеряли во мне многомиллиардный стартап.

Одной из идей, которую я пытался реализовать, было создание специальных цифровых карт местности. У нас есть карты Google, и они хорошо работают, но их было недостаточно для земле- и градостроительства. До переезда в США, в 2009-2010 годах, я был статс-секретарём в Союзе архитекторов, отвечал за связи нашего Союза с госорганами. Я участвовал в межведомственных совещаниях по разработке схем территориального планирования России.

Правительство было озабочено трудностями использования огромных земельных ресурсов. Прежде всего, у России не было сводной картины земельных ресурсов. Я предложил сделать следующее. За основу мы возьмем любую цифровую географическую карту. Затем добавим цифровые слои: литография, почвы, гидрография, минеральные ресурсы, изотермы климата и естественные осадки, растительность, дороги, электролинии, железные дороги, демография, черты городских поселений и много других характеристик. Это могли бы быть очень полезные карты. Например, кто-то хочет построить завод. Он сразу же узнает, есть ли хорошие земельные участки, достаточно ли воды и электричества, достаточно ли населения для работы и возможности привлечения дополнительной рабочей силы и так далее. С помощью этой общей цифровой карты России мы могли бы найти идеальное место для развития любых производств или использовать правильные участки под любые нужды – нужно только ввести критерии, чего нам надо. За несколько секунд эта система могла бы показать несколько подходящих мест для нового автомобильного завода или электростанции в разных регионах России. Речь шла о создании нового подхода для системного развития территории России, самой большой в мире. На самом деле, земли поселений занимают всего 1,2 процента территории России, страна практически безлюдна, безлюдна и пуста, две трети территорий лежат на вечной мерзлоте, из оставшейся трети половина малопригодна для жизни, бедные почвы и холодный климат. Люди не понимают, насколько более выгодные географические условия в США: северная граница Штатов с Канадой лежит на широте Одессы, южная – на широтах Саудовской Аравии, Калифорния – на широтах Туниса, Техас – Египта, город Хьюстон лежит на широте Эр-Рияда. По уму, Россию надо перераселять, строить новые дороги, новую инфраструктуру и новые города. Российская градостроительная школа была самой мощной в мире, в период Советской власти было построено около тысячи новых городов и поселений.

Мой товарищ и единомышленник Олег Андреевич Харченко, некогда главный архитектор Санкт-Петербурга, а на момент описываемых событий главный архитектор Олимпстроя, возводившего объекты к Зимним Олимпийским играм 2014 года в Сочи, сказал, что идея достойная и он готов оплатить пилотный проект в Имеретинской пойме. Оставалось найти подрядчика, который смог бы воплотить эти идеи в цифру. Одна чудесная женщина из кибермира, Наталья Ивановна Касперская, познакомила нас с Анатолием Карачинским, основателем огромного киберхолдинга IBS, и Сергеем Мацоцким, директором IBS. Карачинский и Мацоцкий сказали, что их гении могут это сделать. Они сразу оценили идею и тут же сообразили, как выполнить эту многослойную карту.

Проблема возникла неожиданно. Мы не знали, что в России нет ни цифровых, ни бумажных точных карт. Может быть, у Воздушно-космических сил такие карты и были, но это был их секрет, и они не хотели делиться им с гражданскими. Я предложил купить цифровые карты у NASA, но не нашел понимания в кругах российских серьезных ребят. Мне донесли, что на политическом верху прослышали о моих проделках, сказали, что в картах и программах есть какие-то уязвимости и через них можно получить допуск к секретным сведениям, и что за такие проделки мне бы следовало отвинтить части тела, которые бы мне ещё пригодились в будущем. Я насторожился. Я делал это не ради денег (как общественный деятель я получал символическую зарплату 200 долларов в месяц от Союза архитекторов России), а ради блага матушки-России, от чистого сердца. Поэтому я не стал настаивать и отступил. Не потому, что я был трусом, а потому, что у меня было чувство меры. Слишком настаивать – значит получить репутацию упрямого козла и тупого баклана, который не понимает прозрачных намёков и лезет, куда его не просят. А я намёк понял очень даже ясно. Не хотелось также испортить отношения с союзниками, кто меня поддержал, и заодно нажить очень сильных врагов. Эти

люди всё ещё придерживались менталитета времен холодной войны, и, как показали последующие события в мире, не напрасно.

Возвращаясь к моему вояжу по Кремниевой долине. Сотрудники Y Combinator бесцеремонно выгнали меня из здания. Я не обиделся, хотя это было унижительно. Но я попытался, и это было правильно, ибо откуда мне было знать, как ещё можно было действовать? Действовал как понимал, исходя из лучших побуждений. В тот момент руководства по созданию стартапов Сэма Альтмана или Питера Тила ещё не были доступны. Очень серьёзная и обстоятельная книга Питера Тила о стартапах “От нуля к единице” была опубликована только в следующем, 2014-м году. Было бы лучше, если бы сотрудники Y Combinator дали мне какую-нибудь брошюрку или хотя бы гиперссылку на свои правила; нехорошо грубо и резко выгонять людей, мотивируя это тем, что это частное мероприятие, питчинг каких-то проектов. Как будто я претендовал на то, чтобы сожрать все их жалкие закуски и выпить весь холодный чай! Мои детки только были напуганы таким недружелюбным отношением, нас нечасто в Америке выталкивали вназад и обращались невежливо; когда мы приехали в кампус Google, дети чуть не плакали и просили не заходить в здание, чтобы избежать унижения.

У них был негативный американский опыт несправедливого и хамского обращения. В марте 2013 года я увидел объявление на сайте одной общественной структуры, Хьюстонской лиги искусств, державшей выставочный зал и какие-то арт-пространства, что они просят помочь разобрать какую-то выставку. Я позвонил, предложил помощь – это был способ подружиться с новыми людьми. Я со своей семьей поехал и помогал выполнять очень грязную и опасную работу по демонтажу одной инсталляции: на лестницы-стремянки было наложено огромное количество грязных резиновых труб, из которых торчали ржавые гвозди. Какая-то прибабаханная училка искусств, придурочная фемка, назвала эту бездарную поделку каким-то замысловатым силлогизмом, типа “исследование сотворения мира через вагину”. Грязь, вонь, слизь, ржавые гвозди. Я работаю как волонтер, то есть бесплатно. Кураторша этого идиотизма, которой требовалась наша помощь, по имени Дженнифер, сказала, что очень благодарна за отличную работу, и спросила, что она может сделать для меня. Я спрашиваю тогда: не поможет ли она мне организовать выставку моих работ, если она захочет взглянуть на них. Дескать, я рисую необычные и интересные вещи. Она пообещала. На следующей неделе я пришёл и принёс несколько своих работ. Но она не захотела посмотреть на них, сказав, что слишком занята, чтобы мельком взглянуть на них: она пила капучино с булочкой. И пообещала прислать мне письмо по электронной почте, чтобы назначить встречу. Сказала, что мне нужно подождать полгода. Я ждал шесть месяцев, а потом написал ей письмо. Вместо того чтобы назначить встречу, мне позвонил её начальник, новый директор этой арт-шарашки по имени Майкл, и стал угрожать мне полицией, потому что она ничего мне не обещала. Он кричал, требуя прекратить погоню за мисс Дженнифер. Он визжал, как хряк при кастрации. Наверно, это были очень забавные и милые люди, но они очень удивили меня своим подходом к работе с творцами – они угрожали административным или уголовным художнику, который хотел показать им работы.

В Америке встречаются в мире искусства какие-то милые, но странноватые люди. Я бы сказал, это необычный тип педерастов, которые нашли себя в мире искусства. Если им что не так, они начинают истерить и верещать, совершенно не контролируя свои эмоции. Они нездоровые. И, я думаю, достаточно безобидные. Ну и что было бы, если б эти придурки позвонили в полицию? Сказали бы: тут один художник хочет нам показать свои работы, мы не хотим на них смотреть, но он нас домогается, чтоб мы посмотрели, посадите его в тюрьму скорее, он опасен для общества! Но моя семья, детки, были напуганы. Они думали, что я сделал что-то

ужасное, попросив сотрудников Хьюстонской лиги искусств выполнить данное мне обещание и исполнить свои служебные обязанности. Американские реалии в сфере изящных искусств бывают непредсказуемо жёсткими. Хотя и в России я встречался с махровым идиотизмом и хамством в среде искусств, например, в галерее Vladey. Какие-то встречаются персонажи с перекошенными набок мозгами, и я удивлялся, как же такие заведения выживают? Потом я понял: всё дело в некомпетентности покупателей, которые, слышав, что тут дают искусство, и любое купленное дерьмецо, например, работы автора Димы Королёва, скрывающегося за ником “Самуилл Маршак”, освящается именем Овчаренки. Ну ладно, мы понимаем, что Дима Королёв развлекается и стебётся. Но эти лохи при бабле, и их безмозглые куры-содержанки, забашляв нехилое лаве за мазню, не сумняшеся, вешают купленную блевотину дома на стены и потом восторженно всем демонстрируют свой изысканный вкус. Ну как же, мы купили у Овчаренки! Следующий уровень лоховства – это выставлять пылесосы Джеффа Кунса, а также вешать репродукции “Красной Мэрилин” Уорхола и кружочки Дэмиена Хёрста. Показывать такое тонким людям – это тоже вид насилия и хамства.

Глава 22. Сдаться и отступить – разные вещи

Итак, переносимся снова в Кремниевую долину. Я не пошёл в здание Google, дети висели на руках. Но покидать Кремниевую долину было еще рано. Я попытался связаться с кем-нибудь из тамошних русских. Я нашел дамочку по имени Анна Дворникова и предлагал ей встретиться в любое удобное время. Она писала, что очень занята, и никак не могла найти десять минут в течение нескольких недель, пока я оставался в Кремниевой долине. Она была кем-то вроде руководителя в нескольких организациях – в Американской бизнес-ассоциации русскоговорящих профессионалов, в Клубе предпринимателей (TEC) и в SVOD (Silicon Valley Open Doors). Я отчаянно хотел поговорить с этой Анной, чтобы сориентироваться в этом цифровом курятнике вокруг Стэнфорда, и решил навестить эти компании лично, поскольку они были расположены по одному адресу 555 Bryant St., Suite 392, Palo Alto. Я желал найти эти "Открытые двери Силиконовой долины" и войти в них. Примерно три часа я искал эти открытые двери в Пало-Альто вокруг дома № 555. Наконец, один сообразительный местный ботан подсказал мне, что это почтовый ящик номер 392 в отделении UPS. Будучи свеженьким иммигрантом, я ещё не знал, что это была обычная практика для бедных или несерьёзных компаний – имитировать офис по престижному адресу. Вы никогда не поймёте, что пытаетесь иметь дело с корпорацией "Микки Маус и партнеры", пока не проверите это своими ногами и глазами. Конечно, я могу ошибаться, и это может быть Анна Дворникова в самом деле была большой шишкой, выскочившей на чём-то большом и важном, но только очень скромном и неброском.

С этой Анной мы переписывались в конце июня 2013 года. На самом деле, я хотел найти единомышленников для запуска русскоязычного интернет-СМИ из Кремниевой долины. Тогда этот проект мог бы стать отличным информационным подспорьем для талантливых ребят по всему русскоязычному миру. Новости, советы, интервью, аналитика, рекомендации – масса полезной информации для тех, у кого есть идеи и которые хотят реализовать свой замысел. Но Анна спряталась от меня в ячейке 392 и не открыла для меня свои Open Doors Кремниевой долины.

Я позвонил Наталье Касперской в Москву. Я спросил ее, есть ли у нее программное обеспечение для продажи. Она владела компанией InfoWatch, которая создавала программное обеспечение для предотвращения утечки/потери данных (DLP). У Натальи Ивановны большое сердце, и она сказала: попробуй, хотя вряд ли что-то из этого выйдет. Она дала мне полномочия, а я начал попытки продвигать это программное обеспечение в США. Она как в воду

глядела, когда честно поделилась сомнениями, что мне удастся что-то продать. Я всё же свою часть сделал: я нашел инсталляторов, могущих ставить DLP софт – профессиональных русских программистов и программистов – и начал стучаться во многие двери Кремниевой долины. И никак не понимал, почему люди смотрят на меня как на сумасшедшего. Когда я им говорил, что предлагаю лучшее российское DLP-программное обеспечение, они смеялись как психи. И тут один умный парень из Индии спрашивает меня, знаю ли я, что происходит? Я понятия не имел. Я телевизор не смотрел, и не знал, что Эдвард Сноуден сбежал в Россию с кучей американских секретов. Июль 2013 года был как раз апогеем скандала со Сноуденом. Вот оно, еврейское счастье: нельзя было выбрать более подходящее время для продвижения российского программного обеспечения именно для предотвращения утечек данных, особенно в США и тем паче в Кремниевой долине.

Я предпринял еще одну попытку зацепиться за жизнь и остаться в районе залива. В Сан-Франциско, педерастической и бомжатской столице Америки, находится галерея Сержа (Сергея) Сорокко. Он очень приятный дядька, и у него красивая жена Татьяна, которая работала манекеншей и потом стала собирать красивые платица. Я посетил его галерею и мне понравились работы, которые он выставлял, особенно зайчиков Ханта Слонома. А жил я в тот момент в городе Реддинг, штат Калифорния. Доехать до Сорокко – это 300 км в один конец, и потом обратно. На следующий день я совершил поездку в город Сент-Хелена в долине Nappa. Я специально заезжал в продуктовый магазин Dean and Deluca, чтобы купить несколько подарков для Татьяны Сорокко. В конце того дня же мы доехали до Сан-Франциско и я зашел в галерею Сорокко и оставил эти подарки с письмом для Сержа и Татьяны. Серж был джентльменом и позвонил мне на следующий день, чтобы поблагодарить за подарки. К сожалению, мы не смогли встретиться, ясное дело, что у него не было времени. Серж сказал мне, что он не берет безымянных художников. Я возразил, что если он возьмет меня, то мы очень быстро сделаем мне громкое имя. Мои работы ничем не уступают зайкам Слонома. Серж ответил, что на следующий день ему нужно лететь в командировку. Я понял, что меня вежливо послали. Я не стал настаивать. Приличия были соблюдены.

Было начало августа 2013 года. Мне нужно было возвращаться в Хьюстон. Мы путешествовали на очень старом Nissan Pathfinder, который я купил за 3000 долларов у своего товарища Ивана, когда мой Кадиллак приказал долго жить. Мы все время были без денег, и даже покупка еды и бензина были для нас проблематичными во время всех поездок из Хьюстона в Калифорнию и обратно. Мне, с Божьей помощью, очень повезло, что я нашел друга, Сергея Графутко, с которым мы росли в 1970-х годах в России, наши мамы гинекологи очень дружили. Мы не виделись более 25 лет, но я нашел его на FB, и мы встретились. Он разрешил нам остаться на месяц в его доме в городе Campbell. Мы поселились рядом со штаб-квартирой Netflix. Мой друг Серёжа предложил помочь мне найти работу тестировщика, дабы проверять различные программы. Было очень соблазнительно, но мне нужно было возвращаться в Хьюстон. Переезд для меня был очень трудным. Мне нужно было сначала найти работу и подписать контракт, снять квартиру в Кремниевой долине, потом поехать в Хьюстон, чтобы расторгнуть договор аренды старой квартиры, заплатить штрафы и неустойки за досрочное расторжение аренды, потом нанять транспортную компанию с грузчиками, все это стоило кучу денег, которых у меня не было. Калифорния намного дороже Техаса. Одно дело, когда серьезная компания приглашает меня на хорошую должность и готова оплатить переезд и все издержки, дать подъёмные, помочь обустроиться в хорошем районе. А вот другое дело – бросить всё, оставить насиженное место, сняться с него со всем скарбом, переехать в другой конец страны, с побережья на побережье, без денег, без твёрдых гарантий, без чётких перспектив, на свой страх и риск, да еще и с детьми на руках – это совсем другая история.

Мы прилетели в Нью-Йорк из Москвы в середине декабря 2010 года. Вышли мы на улицу из аэропорта Джона Кеннеди, уже темно, 10 часов вечера, и мы не знаем, куда нам идти. Ни денег, ни друзей, ни знакомых, ни языка, ни одного человека, к которому мы могли бы обратиться за помощью. То есть вообще ничего у нас нет, абсолютно ничего, за что зацепиться. Куда идти? Что делать? На такси мы приехали в Сохо в маленький частный отель и умоляли хозяина, парня с Ближнего Востока, впустить нас, был час ночи. Три дня мы слонялись по Нью-Йорку с некоторыми приключениями, а потом сели на автобус Greyhound и за два дня, с шестью пересадками, доехали до Хьюстона. В Хьюстоне мы поселились в недорогой гостинице и попытались найти квартиру. Никто не хотел нас впускать. Что такое кредитный рейтинг? Мы не знаем, что это такое. Какой у вас номер социального страхования? А это что ещё такое? У вас есть работа, вы можете принести справку о зарплате? Да откуда, мы ж только приехали! Извините, ребята, извините, единственное, что мы можем для вас сделать – взять арендную плату за 6 месяцев вперед.

Нам очень повезло, что мы в Хьюстоне встретили 60-летнего джентльмена Тима Шоу. Его огромное сердце сжалилось над нами, и он стал созаемщиком. Он же помог мне приобрести первую мебель на гаражной распродаже – стол, стулья, диванчик, кой-какую утварь. Он помог мне и нанял грузовик U-Haul (типа ГАЗели или Бычка от какого-нибудь “Грузовичкоф”), чтобы доставить матрас, который я купил на распродаже, и некоторые предметы первой необходимости из Walmart – посуду, постельное белье, подушки, одеяла и всякую мелочевку. Этот святой человек очень заботился о нас. Позже его друзья подарили нам несколько подержанных вещей из мебели и иногда помогали с транспортом. В Хьюстоне нет такого развитого общественного транспорта, как в Нью-Йорке. У нас не было машины в течение 5 месяцев, и на свою первую работу я добирался на нескольких автобусах с пересадками.

Интересно, как я получил свою первую работу. Не могу сказать, что я совсем не говорил по-английски. В 1983 году я закончил 72-ю английскую спецшколу в Москве, я хорошо знал грамматику и помнил много слов. Но за тридцать лет я почти не говорил на языке, да и учили мы английский язык по Марку Твену и Чарльзу Диккенсу. То есть я говорил на другом английском языке. Ясное дело, что никто в Техасе не мог догадаться, что я говорю с ним по-английски. Они всегда спрашивали меня, на каком языке я говорю с ними. Для меня было очень трудно понять современную беглую речь американцев, и особенно южный акцент техасцев. Кто не жил в Америке, тот не знает, что британский английский и американский английский – это уже два разных языка, в качестве основных общеупотребительных слов используются синонимы: в Британии грузовик lorry, в Америке truck, в Британии магазинная тележка для шоппинга trolley, в Америке cart, и так во всём. Поэтому мне пришлось искать работу, связанную с русским языком или вообще не требующую языка.

Я позвонил в одну российскую газету и поговорил с главным редактором, расторопной еврейской тётенькой, спросил, не нужен ли им талантище, который может писать всякие статьи. Она пригласила меня на интервью. В день интервью я пришел в офис своего апарткомплекса и попросил администраторов вызвать наше местное желтое такси. Я вышел из дома с большим запасом времени, чтоб приехать за час до собеседования. Гугл-карты рассчитали пятнадцать минут на дорогу. Через сорок пять минут ожидания такси не приехало. Я попросил администраторов позвонить в компанию желтого такси, спросить, где машина. Диспетчер объяснил, что у них нет свободных такси и мне нужно подождать. Я впал в состояние расстройства и бешенства. Я опаздывал, это была катастрофа. Я побежал по улице к автобусной остановке и попытался поймать машину на улице. Но Хьюстон – не Нью-Йорк, и поймать машину невоз-

можно. Частники не останавливаются. Я бросился через оживлённое шоссе в цветочный магазин и купил букет красивых белых роз. Это стоило 25 долларов. Я спросил у продавца, есть ли у них доставка. Да, сказал он, всего за 22 доллара в любой пункт назначения в Хьюстоне. Я дал ему еще \$25 и попросил немедленно доставить этот букет главному редактору русской газеты. И взять меня с собой в качестве говорящей открытки. Мы прыгнули в его Линкольн Навигатор и через 15 минут я был на месте.

Главный редактор была удивлена, что я пришёл на собеседование с красивыми цветами. “О, – сказал я, – если бы вы знали историю этих белых роз!” И я рассказал эту историю. Она смеялась минут десять, а потом, сквозь смех, сказала: “Нам такие люди нужны, я беру тебя на работу и оформлю нужные документы!” Кому не нужны смыслённые и толковые люди? К тому же у меня был огромный опыт работы журналистом, что тоже не мешало трудоустройству. Через год, весной 2012, мы получили рабочие карты, а до этого, чтоб не нарушать законы, я работал в газете как фрилансер.

Наверное, если бы я решил остаться в Кремниевой долине, я бы придумал, чем заняться. Меня смущало одно – IT не была моей основной профессией, и ставить все ставки на возможную карьеру в этой области, где у меня даже не было базовой подготовки, было слишком рискованно. Откуда угодно и где угодно я мог писать статьи, мог издавать журналы, мог управлять заводом, продавать что угодно, организовывать что угодно и делать много других вещей. Для этого не надо было тащиться на другое побережье. Но раз я не был инженером, раз не был хард-или софтверщиком, то что мне было ловить? Остаться дольше в районе Залива и голодать среди красот Северной Калифорнии не имело смысла.

Иногда вы долгое время делаете все возможное, но безрезультатно. Иногда внезапные, спонтанные решения меняют всю вашу жизнь. Вы планируете что-то одно, но на ходу приходится менять план. У меня было несколько планов на Кремниевую долину и Северную Калифорнию, и ни один не сработал.

Я взял направление домой. Но через Южную Калифорнию, через Беверли-Хиллз. Я хотел увидеть одного дельца по поиску талантов русского происхождения, Виктора Круглова, чтобы спросить о возможных перспективах поиска работы в Голливуде. Ведь во мне кипели и побулькивали, помимо таланта большого художника, ещё и таланты драматурга и артиста.

Глава 23. Соломку расстилать надобно заранее

Личная история. Работа в русской газете в Хьюстоне была увлекательной и познавательной, она меня сразу ввела в круги приличных людей, но не давала мне достаточного дохода для оплаты счетов. К тому же я работал преимущественно с русскоязычной средой. Мой английский был плоховат. Я же хотел понять настоящую американскую жизнь. Не витрины, представленные Голливудом и телевизионными сериалами, а реальную жизнь. Работая в русскоязычной газете и общаясь в основном с русскими, я не приближался ни к своей мечте, ни к реализации некоторых проектов моей "журналистики прямого действия". Я приступил к поиску путей втянуться в американскую среду и общаться в основном с американцами.

Я начал думать о продаже автомобилей. Я спрашивал людей, на что похожа эта работа и как её найти. Но люди только гримасничали от отвращения. Дескать, не самое приличное занятие для порядочного человека, намекали они.

Однажды я пошел брать интервью у одного продавца в дилерском центре Audi Momentum. Это был русский дяденька по имени Юрий Пошуменский. Он был бывшим военноморским офицером, переехавшим в США в начале 1990-х годов. В Хьюстоне он стал продавцом автомобилей Audi номер один в стране. Он сказал, что я никогда не буду зарабатывать достаточно и говорить по-английски сносно, если не найду настоящую американскую работу, такую как продажа автомобилей. Я согласился. Юрий дал мне рекомендации к своему другу в одном дилерском центре Volkswagen. Я приехал на собеседование, но не впечатлил генерального менеджера, друга Юрия. После беседы я попытался выйти через стеклянное окно его кабинета, ударился сильно, упал, расшиб себе лоб до крови. Стекло было очень чистое, поэтому я его не заметил, как и небольшого порожка: я перецепился через порожек, и, падая, вошёл своим ленинским лбом в толстенное стекло. В общем, чуть не вышиб башкой стеклянную стену, заляпал полы в кабинете начальства кровью, употребил громко русские слова, которые понятны всем во всём мире без перевода. Одним словом, произвел яркое, неизгладимое впечатление на работодателя. Наверное, он представил, как я паркую на стоянке новенькие машины, или объясняюсь с занудливыми клиентами, и решил не брать меня на работу.

Больше Юрий никому меня не рекомендовал. Позже, когда я нашел работу по продаже автомобилей и у меня возникли частные проблемы, он мне помог. Но в процессе трудоустройства мне пришлось рассчитывать только на себя. Через пару недель я был в гостях у одной русской пары, и к ним зашел сосед по имени Иван. Русский. Продавец автомобилей номер один на дилершопе Honda of Spring в Хьюстоне. Иван продавал почти 30 подержанных автомобилей в месяц и прилично зарабатывал, тысяч по пятнадцать в месяц. Он дал мне рекомендации к главному менеджеру по продажам Honda. То не захотел брать меня, потому что я не говорил свободно по-английски. Но Иван сказал ему: "Послушай, босс, ты берешь любого козла и болвана. А этот русский чувак – редкий парень, потому что он служил в армии, как ты и я". Менеджер по продажам был ветераном Вьетнама с простреленными ногами и задницей, а Иван служил в советской армии, как и я. И тогда менеджер, Хромой Майк, воскликнул: "Что ж ты сразу не сказал? Ясное дело, солдатика мы возьмём, и пёс с ним, с английским, разберётся как-нибудь!" Что хорошо: неважно, в какой армии ты служил, солдаты всегда поймут друг друга. Солдат – он везде солдат: если велено, значит, сделает. Армия дает правильное отношение к любому человеку; я никогда не мог представить, что служба в советской армии поможет мне получить первую настоящую и серьезную работу в США. Благодаря Советской Армии, меня взяли на самую американскую работу без знаний об автомобилях, без языка и без опыта.

Работая в Honda of Spring в Хьюстоне, я очень быстро чухнул, как бедненько и незатейливо живут американцы. Тяжелая работа за небольшие деньги, жизнь от зарплаты до зарплаты, никаких сбережений для не то что для первоначального взноса, а никаких сбережений вообще, кучи неоплаченных медицинских счетов, никакой надежды выбраться из ежедневных крысиных бегов. Непривлекательный образ жизни, американская мечта стала пованивать бедностью, потом и горькими слезками.

Я начал думать о том, какими могут быть мои следующие шаги. Я нашёл, читая периоду, что в Голливуде был один русский дядечка почтенных лет, по имени Виктор Круглов, который руководил агентством по управлению талантами. У меня были некоторые связи с кино в России – меня учил писать сценарии один настоящий джентльмен и большая умница, Михаил Карлович Левитин, который рассказывал, как в начале 1990-х годов он работал с Кэтрин Кеннеди, исполнительным продюсером Спилберга и Лукаса. Михаил был самым лучшим и самым умным учителем сценарного мастерства, которого я когда-либо встречал. А дяденька, который познакомил нас, по имени Аркадий Яхнис, был кинорежиссером со множеством отмеченных

наградами кинопроектов. Аркадий дал мне роль в одном из своих фильмов. Я сыграл бандита в его фильме “Ужас, который всегда с тобой” по сценарию Юрия Арабова. Мы сняли шикарную сцену, где я одному доценту режу морду битой пивной кружкой, всего за один день. Камеры я никогда не боялся, потому что у меня был опыт участия в различных телевизионных шоу и программах в России, на сцене я начал играть ещё в школе, преимущественно отрицательных персонажей, а наглости и самоуверенности у меня было хоть отбавляй.

Я звонил Виктору Круглову из Хьюстона, мы несколько раз поговорили по телефону. Виктор сказал мне, что если я хочу работать в киноиндустрии, то должен жить в Лос-Анджелесе. Неважно, буду ли я сценаристом, актером или кем-то еще. (Несколько лет спустя, когда я разговаривал с одним парнем, который написал сценарий для “Шрека 2”, эти мудрые слова подтвердились, он сказал: “Незнание английского – это не страшно, тебе понадобится соавтор, главное – жить в Лос-Анджелесе, чтобы каждый день встречаться со своим соавтором”). Виктор пригласил меня навестить его в любое время.

Именно поэтому я поехал из Сан-Франциско в Хьюстон через Лос-Анджелес. Я хотел остановиться там на несколько дней, но отели были настолько дорогими, что мы не могли найти место, которое могли бы позволить себе снять на несколько дней. Я заплатил более 200 долларов за одну ночь в убитой Comfort Inn, старой вонючей ночлежке, расположенной очень далеко от бульвара Сансет. В кармане оставалось всего \$570; а нам нужно было заправить наш старый Nissan, чтобы проехать 1500 миль (2400 км) до Хьюстона, и ещё переночевать раз или два где-нибудь по дороге домой.

Я мог провести в Лос-Анджелесе только один день. И мне нужно было провести обстоятельную разведку на месте, у меня было три важных дела: попить кофе на Родео Драйв, посетить галерею Гагосяна и переговорить с Виктором о моём будущем. Мы пришли в агентство Виктора, но он был в командировке, он предупредил мне, что его не будет в офисе, когда я позвонил ему с дороги. Мирон, его партнер, ждал меня. Мы проговорили почти полчаса, и Мирон сказал то же самое – тебе нужно переехать сюда. Мы можем найти тебе роли, но ты должен быть на пробах в течение нескольких часов после звонка, подчеркнул он. Затем я отправился на Родео Драйв, попили там кофе с пирожными, и посетили галерею Ларри Гагосяна, где меня приняли за важную птицу и обращались хорошо, даже показали запасники. После я осмотрел весь район. Он был так же ухожен, безопасен и хорош, как субурбия Зе-Вудлендс, где я жил в Хьюстоне. Затем я нашел боксерский клуб Wild Card, куда мне следовало ходить с детьми – делать упражнения (это было для детей, сам я физические нагрузки терпеть не могу), и завязывать знакомства, налаживать связи (для меня). В этот клуб тогда ходил Микки Рурк, который хорошо относился к русским, у него была русская барышня и русскоязычный ассистент Дима Корнейчук. И ещё кой-какие нормальные ребята туда ходили, ненавязчиво можно было заводить товарищеские отношения. Я разработал план, но у меня не было двух вещей. Во-первых, у меня не было средств, чтобы переехать в этот район, а равно как и в Кремниевую долину. И у меня не было перспектив дохода для жизни в этом районе, хотя я заручился поддержкой своего обожаемого босса с Фольксвагена по кличке “О.В” (О-Би), который 20 лет проработал на VW в Беверли Хиллс до переезда в Хьюстон. Но я боялся, что не смогу сразу начать зарабатывать по \$7000 в месяц, чтоб снимать жильё в Беверли Хиллс и хоть как-то сводить концы с концами. Там самая дешевая аренда квартиры с двумя спальнями начиналась от \$3000 в месяц. А ведь есть ещё и налоги, и кушать что-то надо. Конечно, было бы здорово поехать продавать Bentley и Rolls-Royce в Беверли-Хиллз и жить там или рядышком, в Западном Голливуде. Но у меня не было времени посещать всех потенциальных работодателей. Я знал, что если мне нужна работа, я должен пойти и поговорить лично. Я отправил несколько

сотен резюме, но без толку. Я мог бы рассчитывать получить работу только нарисовавшись лично, весь такой обаятельный и привлекательный, и очаровывая того, кто принимает решение, напрямую, делая ему ку три раза.

В то время покорение Кремниевой долины Голливуда не было моей целью, которую я должен был добиться во что бы то ни стало. Я был абсолютно неопытен в американской жизни, когда принял решение проверить возможности в Кремниевой долине и в Голливуде, именно проверить, и если что-то само приплыло бы в руки, я бы ухватил. Не приплыло, и даже наоборот, выгоняли из мест, куда я норовил втиснуться без мыла. Но я увидел, что все возможно. Если бы у меня было невероятное желание остаться в Кремниевой долине, я бы нашёл сарай для ночлега в Сан-Хосе или Санта-Кларе, похерил бы квартиру в Хьюстоне, бросил бы мебель и всё барахло, спал бы на полу, жрал бы объедки, доедал бы за женой и детьми. То же самое я мог бы сделать, если бы нашёл возможность тормознуться в Беверли-Хиллз. Если бы какая-нибудь киностудия дала мне работу и несколько тысяч долларов авансом, я бы рискнул снова. По крайней мере, если бы я чувствовал, что должен это сделать, снова нырнуть в омут вместе с семьёй, я бы это сделал. Ради такого шанса я мог жить с детьми хоть в машине на первое время. В тёплой Калифорнии я бы укладывал на ночь детей с женой в свой внедорожник, а сам бы спал на его крыше или на травке неподалеку.

Я подумал, что если бы у меня была твердое обоснованное намерение и цель переехать в Калифорнию, я бы купил в Техасе у товарища старый подержанный RV (Recreation Vehicle, домик-трейлер на колёсах) за \$3000-4000, что помогло бы сэкономить много денег на аренде жилья, потому что RV-паркинг с водой, канализацией и электричеством стоил бы пару сотен баксов в месяц. Я бы мог жить и питаться на \$5000 три-четыре месяца со своей семьёй, отовариваясь на дешёвых мексиканских рынках, пока я ищу работу и работаю первые пару месяцев. Потом как-то с кем-то из русских договариваюсь и снимаю жильё, внося двухмесячный аванс за аренду квартиры. В общем, даже без денег, с рисками и лишениями можно было перебраться в Калифорнию в погоне за призрачной мечтой покорить Голливуд или Кремниевую долину. Но были и другие нюансы: мы ждали грин-карты, которые пришли на смену разрешениям на работу, и их надо было забрать в Хьюстоне. И ещё начался тренд – люди стали бросать Калифорнию и переезжать в Техас и Флориду, жалуясь, что из-за левацкой политики и сумасшедших налогов стало невыносимо жить в этом раю. В общем, поехали мы домой, на Техасину.

Глава 24. Разница между жизнью и фильмами со счастливым концом

У любого фильма есть сценарий. Сценарий означает, что у автора в голове есть план, есть персонажи, есть главный герой, у которого есть цель и он должен ее достичь, преодолевая препятствия и барьеры. В общем, всё подчинено развитию сюжета. Все неожиданные препятствия появляются в соответствии с задуманным сюжетом. Преодоления препятствий помогают вскрыть личностные особенности героев и протолкнуть действие вперед.

У такого человека, как вы или я, могут быть мечты и желания. Наверняка на ваших дорогах встречаются препятствия и ухабы. Проблема в том, что эти препятствия могут серьезно покалечить вас или убить вас насмерть. Отважные герои в кино нарушают законы, стреляют на улицах, жульничают, обманывают, идут на большой риск и, в фильмах со счастливым концом, побеждают.

В жизни эта цепочка будет очень быстро прервана правоохранительными органами. В кино жизнь негодяев выглядит как весёлое путешествие, полное охмеляющей радости от

запретных удовольствий и безнаказанности. Преступники производят впечатление победителей по жизни, а честные люди выглядят как неудачники. В реальной жизни работа преступников – это скучная рутина с отдыхом в тюрьме. Преступники могут колотить понты, создавать впечатление, что они богаты, но это всего лишь показуха. Обычно, все они заканчивают свои дни либо в тюрьме, либо в безымянной могиле.

В 1990-х годах на российских кладбищах появились переполненные "Аллеи славы" – ряды могил с надгробиями гангстеров. На больших мраморных плитах были изображены умершие молодые люди в кроссовках "Adidas" и с ключами от автомобилей Mercedes или BMW. Эти ребята стали участниками крысиных бегах за успехом любой ценой. сколько их было и полегло? Десятки тысяч? Сотни тысяч? Вместо успеха и процветания они принесли в свои семьи горе, позор и нищету. Они оставили отчаявшихся родителей, их вдовы спали с другими мужчинами, их дети выросли без родных отцов. Все, чего они достигли – это катание на украденных в европах "Мерседесах", пьянки в дешёвых кабаках, а затем контрольная пуля в голову.

Все могло бы быть лучше, если бы они были умнее. Если вам повезло и вы пережили тяжкие времена становления капитализма, не нужно становиться жуликом ли бандитом, чтобы занять всё, чего вы хотите. Особенно, если вы по-скромному хотите лишь квартиру, а к ней Mercedes или BMW. Уже не нужно сильно рисковать жизнью и свободой ради счастья ездить на немецком седане бизнес-класса.

Все, что вам нужно, – создать сюжет, карту своей жизни: где вы находитесь сейчас и где хотите быть в будущем. Когда я продавал автомобили, я встречал много интересных парней. Однажды в мой дилерский центр пришел клиент, молодой парень, около 27 лет. Заполняя заявку на кредит, он указал годовой доход в 180 000 долларов. Я спросил, чем он зарабатывает на жизнь. Он ответил, что работает оператором на заводе в городишке Техас-Сити. Он научился этому ремеслу в течение года на специальных курсах. Всё образование, которое он имел до этого, было только обычное среднее.

Лесоруб, которому был 21 год, пришел покупать Volkswagen Jetta. Он зарабатывал от 8 до 15 тысяч в месяц. Однажды ко мне на Honda пришел чёрный толстый парень лет тридцати пяти, у него не было половины зубов, он был плохо одет и выглядел очень бедно. Я обращался с ним очень хорошо, с полным уважением и предупредительностью. Он сказал: "Хорошо, спасибо за помощь, мне нужно идти в банк". Я думал, что больше никогда его не увижу. Но через час он вернулся с чеком на 25 тысяч долларов. Он был крановщиком в дорожно-строительной компании. Он работал с дорожной техникой и получал около 10 тысяч в месяц. Однажды ко мне подошел пожилой испаноязычный мужик, когда я закрывал двери дилерского центра в 9 часов вечера. Дядька был в очень грязной одежде, очень грязной обуви, с грязными руками, сильно загоревший даже для мексиканца. Он сказал, что хочет найти подержанную машину для своей дочери. Мой принцип: если кто-то просит меня помочь, я помогаю без промедления. Я снова открыл салон, и мы искали машину, которую он хотел, более полутора часов. Затем он позвонил своей дочери, и она приехала посмотреть на новую Volkswagen Jetta, потому что подержанной в хорошем состоянии у нас не было. Я и мой товарищ с золотым сердцем, менеджер Кевин Мур, терпеливо ждали. Мы заключили сделку в полночь. Он нашарил замызганную чековую книжку в своих грязных карго-штанах и грязной замасленной ручкой выписал чек на 20 тысяч долларов. Этот бедно одетый и очень скромный мексиканец был самым богатым человеком, которого я когда-либо встречал в своих дилерских центрах. Он владел парком грузовиков и зарабатывал 8-10 тысяч в день, 250-300 тысяч долларов в месяц. Он был в грязи и машинном масле, потому что работал в собственном кузовном цехе и чинил двигатели. Он

любил работать сам. Он рассказал мне свою историю. Он приехал из Мексики 20 лет назад и начинал как водитель грузовика. Потом он купил свой первый грузовик, потом второй, потом третий. Теперь он зарабатывал 3 миллиона долларов в год.

В общем, я встретил много интересных людей. Бедные иммиграционные адвокаты и бедные дантисты. Богатые страховые агенты и водители грузовиков. Я познакомился с одним иммигрантом из Сербии, он был водителем грузовика. Он приехал на нулёвом белоснежном BMW 540i. Как водитель грузовика он зарабатывал от 20 до 30 тысяч долларов в месяц, хотя в среднем владельцы грузовиков получали 10 тысяч. Он сказал, что специализируется на перевозке опасных грузов, а среди них ищет самые выгодные предложения. Был ещё один парень, которого я встретил, занудливый иммигрант из Шри-Ланки по имени Ананда. Он не был владельцем-оператором, он был наёмным водителем для перевозки опасных грузов, у него был один маршрут между Хьюстоном и Чикаго. Он зарабатывал 10 тысяч в месяц на чужом грузовике. Он накопил почти 50 тысяч, чтобы купить свой первый подержанный грузовик Volvo и зарабатывать в два-три раза больше.

В Америке я с большим пониманием посмотрел сериал "Подлый Пит". Герой пытается раздобыть сто тысяч наличными в течение трёх дней. Срок предельно короткий, а деньги для трудовой Америки большие. Но если сроки так не поджимают, нет необходимости быть преступником, чтобы получить такие деньги. Нужно найти нишу, где можно зарабатывать больше, чем тратить на жизнь.

Еще раз обращаю ваше внимание на Гранта Кардона. Я упоминал о нем в главе 20-Б, и позвольте мне еще раз обратить ваше внимание на этого человека. Он начал зарабатывать больше, чем ему требовалось для повседневной жизни, он откладывал эти дополнительные деньги в течение нескольких лет и инвестировал их в арендную недвижимость. Он начал с небольших инвестиций, купил свой первый односемейный дом для сдачи в аренду, и это была его ошибка, признал он. Но он быстро учился, приобретая всё больше опыта. В 2018 году он контролировал недвижимости на \$700 млн, а в 2019-2020 годах управлял недвижимостью на \$1 млрд. Он нашел простую, но умную схему. Правда, на тот момент эта схема действовала только в странах с низкими процентными ставками по ипотечным кредитам и со стабильной экономикой. Но сам принцип надо понимать: он зарабатывал и откладывал деньги на первоначальный взнос. Мы уже говорили выше, и напоминаем ещё раз, как создание богатства работает, с помощью небольших своих денег и кредитного плеча. Чтобы в Америке купить коммерческую недвижимость за \$5 млн, нужно всего \$500 000 живыми деньгами, а остальные \$4,5 млн предоставляет финансовая компания под 4 процента годовых. Заполненная арендаторами недвижимость приносит 12 процентов годовых, это \$600 000 в год. Таким образом, владелец имеет 8 процентов дохода с 5 миллионов долларов. Это 400 000 долларов. Примерно 3 процента будет потрачено на содержание, это \$150 000. Это значит, что он инвестирует \$500 000 своих собственных денег, чтобы а потом получить \$250 000 в год. То есть, по сути, это 50 процентов годовых – иметь 250 тысяч в год, вложив своих 500 тысяч. Детали могут меняться, могут быть налоги, могут быть страховки и риски, может быть много деталей. Но сама схема гениальна. Все, что Грант Кардон зарабатывает на своих коучинговых семинарах, консалтинге, конференциях, продажах своих продуктов, он вкладывает в недвижимость – в его случае она даёт феноменальную доходность. Он регулярно избавляется от избытка наличности – все идет в недвижимость, чтобы приносить ещё больший доход. Его бизнес растет как снежный ком. Стоит ли удивляться, что сирота, потерявший отца в 10 лет, прошедший через все зависимости и неприятности, сейчас живет с красавицей женой и детьми в 10-миллионном кондоминиуме, водит Rolls-Royce и летает на собственном самолете? Я повторяю историю Гранта Кардона

дважды, потому что она наглядна, поучительна и потому достойна детального рассмотрения. И она показывает, что неважно, кто ты – каджун (одичалый француз) с луизианских болот или чернокожий парень из бедного гетто, бывший нелегальный иммигрант из Мексики или нищий работяга из Восточной Европы – в Соединенных Штатах у всех нас есть шанс стать кем-то. А Россия вообще уникальная в плане бизнес-возможностей страна, если есть хоть немного мозгов и воли к победе.

В Хьюстоне в 2018 году я сотрудничал с компанией Houston EB5, созданной иммигрантами из Мексики и управляемой сыном иммигрантов из Нигерии. Начав с нуля, компания построила многоэтажные кондоминиумы в Хьюстоне и Сан-Антонио. Она использовала возможности, предоставляемые федеральным правительством для иностранных инвесторов по программе EB-5. Суть этой программы заключалась в том, что каждый человек, имеющий легальные деньги, может инвестировать \$500 000 – \$1 млн в определенные проекты, которые создадут рабочие места в США и получить грин-карты для себя и его семьи. С помощью этой программы, на деньги иностранных инвесторов, желающих поселиться в США, компания построила несколько зданий мирового класса в Хьюстоне, и все остались довольны – инвесторы, владельцы, покупатели недвижимости, правительство и люди, получившие новые рабочие места. Все выигрывают от деятельности Houston EB5, в которой я тоже на славу потрудился.

Люди отвлекаются от реальности, смотря фильмы и сериалы. Иногда это создает иллюзию, что всё будет хорошо, несмотря ни на что. С чего бы это? Я живу в реальной жизни каждый Божий день и точно знаю, что ничего хорошего не будет, если не предпринимать простых шагов по улучшению своей жизни. Каждая деталь вашей жизни требует ежедневного контроля. Это требует времени и внимания. Но если сопли не жевать и бдить, делать каждый день что-то осмысленное, хотя бы по чуть-чуть, упорство и последовательность будут вознаграждены. Кажется, что это скучная рутина. На самом же деле, если у вас есть чёткие цели, если вы разрабатываете планы действий и стараетесь следовать этим планам, ваша жизнь будет увлекательнее любого кино.

Глава 25. Просто начните делать это...

Если у вас есть потребность, твердая решимость и желание что-то сделать, могут возникнуть странные, но неожиданные возможности получить то, что вы хотите. Не всегда, но часто. Когда мы приехали в США, у меня не было ни денег, ни машины. В Хьюстоне я передвигался на редких автобусах. Чтобы добраться до моей редакции в русской газете, требовалось 15 минут на машине или пара часов на общественном транспорте. Мне приходилось идти на автобусную остановку, ждать, пересаживаться на другой автобус, а затем идти пешком 20 минут от последней остановки до пункта назначения. Добраться в магазин за продуктами было проблемой, как минимум нужно было идти 30 минут в одну сторону на жарюке плюс сорок. Поэтому мне отчаянно нужна была машина. Но не было денег. Это была проблема. Я решил действовать даже без денег.

Я нашел машину на Craigslist, это нечто американского Авито. Нашёл я старый Subaru Outback с механической коробкой передач за \$4000. Машина хорошая, но неинтересная американцам, потому что почти никто не умеет ездить на механике. Я позвонил дилеру, и он пригласил меня приехать. На следующий день я приехал, но дилер сказал, что продал эту машину утром. Этот небелый парень родился в Индии, а вырос в Саудовской Аравии. Он предложил мне другую машину, Cadillac DeVille 1998 года с 70 000 миль на одомере. Все это произошло

в конце апреля 2011 года. Он попросил \$4400 за 13-летний Cadillac. Я сказал, что мне нравится машина, но у меня недостаточно денег. Он сказал, что не может профинансировать меня, то есть оформить мне рассрочку, потому что у меня нет кредитной истории. Только наличные. И попросил залог, чтобы оставить эту машину. У меня было только 40 долларов наличными. Я дал ему пару двадцатидолларовых купюр. Я понятия не имел, где мне взять почти 5 000 долларов наличными – стоимость машины плюс TTL (налог, титул (передача права собственности), регистрационные номерные знаки). Удивительно, но тем же вечером мне позвонил дяденька из России и сказал, что хочет вернуть мне свой долг в \$5 000. Этот дядечка был архитектором, и во время кризиса в сфере недвижимости он остался без работы и очень нуждался. Я помог ему весной 2010 года, и он хотел вернуть мне долг весной 2011 года. Он перевёл мне деньги. На следующее утро я пошел в банк, чтобы снять наличные, а затем сел на автобус и поехал покупать Cadillac. Когда я заполнял документы, продавец увидел мой адрес. Он удивился и сказал, что мы соседи, живем в одном жилом комплексе. И он дал мне скидку в 500 долларов. Эта скидка была для меня очень большим подспорьем, я купил GPS. На этой машине мы съездили в Чикаго и обратно, объехав Средний Запад и Восточное побережье.

Другая история. Моя жена – пианистка. Она исполняет классическую музыку, играет Баха, Шопена, Рахманинова и прочих благородных композиторов. Она попросила меня купить пианино. Это была её мечта. дело было летом 2011 года. Мы пошли в магазин пианино рядом с моей редакцией. Это был известный магазин в Хьюстоне, его все знали, потому что перед ним была установлена колонна высотой метров 20 с роялем наверху. Менеджер по имени Алекс спросил, чем он может нам помочь. Мы сказали, что будем искать очень дешёвый подержанный рояль. Мы нашли одно недорогое фоно – старое американское электромеханическое пианино, в которое можно было зарядить рулон перфорированной бумаги, и оно играло само по себе.. Пианино удивило нас отличным звучанием. Алекс понимал, что мы покупатели хорошие, но без денег. А требовалось \$1500. Он предложил мне оставить залог. В это время я был более состоятельным. Я только что получил \$60 за две большие статьи. Редактрисса платила мне 30 долларов за статью, независимо от того, насколько материал был большим. Я писал очень большие и интересные статьи, но жлобский гонорар никогда не менялся. За очень маленькие объявления в два квадратных дюйма она брала 20 долларов, но за статью на целую страницу платила всего 30 долларов. Так что все свои гонорары за последний номер я оставила в залог. Я долго был не в состоянии купить это пианино. В следующем месяце Алекс позвонил мне и спросил, что я собираюсь делать. Я пришел к нему в магазин и оставил еще 40 долларов. В следующем месяце я пришел и оставил еще 20 долларов. Через месяц после этого Алекс снова позвонил мне. Я начал извиняться. Он спросил, живу ли я по-прежнему адресу. Я ответил, что да, и продолжал извиняться, затыкать пальцем задницу, дескать, виноват, но денег нет, и пусть продаёт это пианино, а залог оставит себе. В ответ он спросил, буду ли я дома в субботу. Я сказал, что буду. И кто бы мог подумать? В субботу постучались ко мне в дверь три огромных носильщика и внесли это тяжелое пианино. Это был подарок от Алекса. Его огромное сердце сжалилось над нами. Он видел, как мы бредили этим пианино и как мы несли в его магазин свои последние копейки. Он всё понял, и его душа прониклась наполнилась милостью к бедным иммигрантам. К тому же магазин закрывался, а это был неликвид. Милость и обстоятельства совпали, и мы получили инструмент.

Если вы чего-то хотите, начните действовать. Это всего лишь мысль, что вы берётесь за безнадёное дело и у вас нет шансов на успех. Сделать попытку – это не усилие, это не поднятие 200-килограммовой штанги в спортзале. Всё, что вы делаете – это куда-то приходите и разговариваете с людьми. Ну почему бы не поговорить с людьми, сделать попытку произнести нужные слова? Просто попробуйте. Кто знает, может быть, они дадут вам то, что вы хотите.

Конечно, вам могут отказать. Но у вашей просьбы всегда есть шанс быть выполненной. Когда у меня были финансовые трудности в Америке, я приходил в магазин Whole Foods, где мы в основном затаривались продуктами, и спрашивал: ребята, есть что-нибудь на выброс? И что бы вы думали? Иногда давали целые ящики со вполне нормальными овощами, фруктами и ягодами, причём органикой; я подходил в мясной и рыбный отделы и спрашивал, есть ли что-то со скидкой – и мне часто давали скидку хорошие люди, персональную, именно для меня. Я даже чёрную икру ухитрялся в Америке покупать с огромными скидками. И в России я тоже так делал. Не потому, что я жлоб и не люблю платить. Как раз я отношусь к той редкой категории людей, которые любят платить, платят щедро и дают сверху. Но ремесло журналиста нынче не обеспечивает приличного уровня жизни, за тексты платят мало или норовят вообще не заплатить, так что приходится поддерживать качество потребления за меньшие расходы. И это часто получается.

Глава 26. ... Или не делайте этого

Я не являюсь большим приверженцем философии Нью-Эйдж, принципов книг Ронды Бёрн и фильмов типа "Тайна" (2006) и ему подобных. С большим уважением и пониманием мотивации я читаю "Куриный бульон для души" или "Правила" Джека Кэнфилда. Эти книги описывают сверхъестественную поддержку человеческих желаний и попыток. Бог или Вселенная отвечают на желания человека, словно это воображариум, который ткёт реальность из наших мыслей, чувств и мечтаний. Я не могу сказать, наука это или псевдонаука, потому что не хочу чью-то разрушать надежду и упование на помощь свыше. Я могу что-то утверждать, лишь базируясь только на своем личном опыте и наблюдениях. Сначала я расскажу вам о своих попытках осуществить мечты, о своих удачах и неудачах, чтобы быть объективным.

Я начал работать на дилершипе Volkswagen of The Woodlands в октябре 2013 года. Помимо этого я начал писать картины в 2012 году. На последние копейки я покупал дешёвые холсты, кисти и акриловые краски. До того последний раз я писал картины в конце 1980-х годов. У меня были представления о том, что такое искусство, благодаря специальному образованию в этой области – хотя моя университетская специальность была по первобытному искусству, историю всех искусств я знал хорошо. К тому же я писал арт-критику и вёл колонки по искусствоведению в журналах, которые когда-то редактировал. Не могу сказать, что я был профессиональным живописцем со специальной степенью Master of Fine Arts. Мой диплом истфака МГУ был эквивалентирован в США как Master of Arts in History, что включило и три года изучения истории искусств и специализацией в первобытной культуре. В США и англосаксонских странах бы сказали, что моей специальностью была культурная и социальная антропология; будучи аспирантом МГУ, я писал диссертацию о ритуалах перехода. К слову, за свои научные изыскания я получил дроздей от марксистов. Я выявил, что ритуалы перехода имеют совпадающие паттерны как с базовыми перинатальными матрицами, открытыми трансперсональным психологом Станиславом Грофом, так и с современными советскими ритуалами, например, ритуалом приёма в пионеры. И что это основы человеческой этологии, то есть науки о поведении. Базируясь на собственном опыте и наблюдениях, в том числе на приёме меня в пионеры в 1976 году на Красной площади, или на принятии армейской присяги в 1984 году, я сделал вывод, что за тысячи или десятки тысяч лет в обществе базовые матрицы и топология организации социальных систем остаются неизменными и в основе имеет те же закономерности, что были проявлены и изучены в ритуалах инициации в племенах коренных австралийцев, самых архаичных жителей планеты. Это был антимарксизм, ибо не соответствовал измышлениям недоучки Энгельса и его бредятине, изложенной в "Происхождении семьи, частной собствен-

ности и государства”. Хотя это была научная истина, установленная мною “в поле”, наравне с другими антропологами.

Итак, в США я вернулся к рисунку и живописи. В детстве и юности я много рисовал, особенно графики, и достаточно хорошо, побеждал в конкурсах детского рисунка, я увлекался каллиграфией и рисунком пером. Во взрослой жизни у меня были некоторые идеи в искусстве, но реализовывать их в СССР было как-то не с руки, время было не то, а в конце 1990-х стало слишком опасно, появились воинствующие мракобесы, которые нападали на художников и инициировали уголовные дела против них – за картинки. В России сложилась ситуация, что за смелое искусство можно было быть осужденным к лишению свободы. Российский парламент сочинил закон об оскорблении чувств верующих, непонятно только каких именно и во что верующих. систему. В российском Уголовном кодексе есть знаменитый параграф № 148 с творческим подходом к наказанию – это может быть либо большой штраф, либо лишение свободы, либо комбинация всех этих вариантов. Российские исправительные заведения до сих пор похожи до степени смещения на концентрационные лагеря с плохим питанием, нелюбезным обращением и принудительным тяжелым физическим трудом, это совсем не похоже на тюрьмы Швеции или Норвегии. Отказываться от работы нельзя, о чём извещает общественность статья 103 Уголовно-исполнительного кодекса России.

Попасть в тюрьму или под какое-нибудь административное разбирательство совсем нетрудно. Если кто-то посетил выставку и решил, что его чувства были задеты, он идёт в полицию, прокуратуру или следственный комитет, и составляет заявление, дескать, прошу проверить такое-то произведение литературы или живописи на предмет экстремизма, разжигания розни или оскорбления чувств. Полиция запросто может задержать автора, и он сидит в тюрьме, именуемой СИЗО, пока следователи исследуют дело. Если повезёт и будет проявлен гуманизм, то художник может сидеть под домашним арестом или под подпиской о невыезде. Правосудие – дело обстоятельное и неспешное, следователи перегружены делами, под следствием можно находиться долго, например, год. Следствие и суды приглашают людей, которые почему-то считаются экспертами. Эти люди должны определить, оскорбительно ли произведение искусства, стихок, картинка, или не оскорбительно. Если они решат, что это оскорбление, художник может отправиться в концлагерь на некоторое время. Пусть на кислороде, валя лес или сшивая рукавицы, набирается вдохновения.

В этой творческой атмосфере со благодарной и отзывчивой публикой я осторожно создавал и выставлял свои работы. Например, меня всегда интересовали представления о сверхъестественном, в том числе религиозные. Всегда можно проследить, откуда в той или иной религии взялись определённые дискурсы, описывающие возникновение и функционирование мироздания, появление человека и его место как в материальном мире, так и в божественном порядке вещей. Я прочёл множество монографий, читал мемуары путешественников, посещал много храмов и высиживал на служениях множества конгрегаций. Моя семья не была религиозной, мои родители были продуктами советской эпохи. Мой отец до смерти боялся, когда мой дед просил его пойти в синагогу, чтобы принести мацу. Это было как партизанская вылазка при тотальной облаве. Оба они были членами Коммунистической партии Советского Союза, дед состоял в ней 50 лет, а отец был секретарем парткома у себя на работе. Если бы кто-то увидел, как он заходит в синагогу, он мог бы вылететь и из партии, и с работы. Советская власть с подозрением относилась к евреям, изучение иврита и иудаики считалось чуть ли не госизменой.

Многие вещи в Советской России родители не обсуждали со своими детьми. Я не знал, что мои родители пережили Холокост, я не понимал, зачем было менять фамилии, чтобы они звучали не столь вызывающе. Я не знал, что настоящие имена некоторых моих родителей в документах и в настоящей жизни были разными. Например, моего деда все звали Семён Семёнович, но в паспорте я обнаружил, что он Моисей Израилевич. Я подозревал, что что-то не так, потому что отчество моего отца было Моисеевич, а не Семёнович, как могло бы быть логичнее. Другой мой дед был по паспорту Михаил Наумович Гаркави, но в дореволюционном свидетельстве о рождении было написано Моисей Наумович. В детстве я принял всё как есть, без всякой критики. Будучи свободным от каких-либо религиозных или этнических предрассудков школьником, а затем студентом МГУ, я посещал всякие религиозные места: синагогу, католические костёлы, православные храмы, действующие монастыри, молельные дома баптистов в Москве и Таллинне. Мне нравилась атмосфера таинственности и торжественности. Особенно мне нравились пятидесятники и их глоссолалии, моления на иных языках. С ними я встречался меньше всего, потому что они были сильно угнетены советской властью. Они прятались от незнакомых людей, чтобы не навлечь на себя беду. Я никому не рассказывал о своих поездках. Бывший советский вождь Никита Хрущев почему-то особенно люто ненавидел пятидесятников. Все старые пасторы, которых я встречал, отсидели за свою веру в концлагерях от 10 до 17 лет, а советские суды изымали детей из их богобоязненных и благочестивых семей и отправляли в детские дома, чтоб вырастить из них безбожников.

Если где я и встречал настоящую и живую веру, то только среди старых евреев из синагоги и среди пятидесятников. Если я и чувствовал что-то, что можно назвать Шехиной или Присутствием Духа Святого, то только когда молились настоящие верующие среди еврейских раввинов или пятидесятнических пасторов. Для меня, очень трезвого и циничного молодого исследователя, это было совершенно необычно. Чтобы проверить факты и собственные ощущения, я начал посещать еврейский колель, а потом Библейскую школу евангельских христиан. До этого, будучи студентом Московского университета, я участвовал в полевых экспедициях в качестве антрополога. Я побывал на Кавказе и в некоторых регионах России, но я мало что понимал в религиозных воззрениях, потому что курс научного атеизма был гадким и куцым, а систематическое религиозное образование можно было получить только в Духовной семинарии в Троице-Сергиевой Лавре, куда бы меня не взяли. В советское время это было невозможно для светских студентов. И даже если я мог читать книги о религии в библиотеках, у меня не было возможности погрузиться в живую религиозную традицию, практику и веру. Это принципиальная разница, всё равно как читать о сексе или заниматься сексом.

Одна вещь меня очень увлекает. Это сакральное пространство. Сакральное – это место обитания духовных, надмирных существ, в отличие от нашего профанного пространства с материальными тварями. Такие места, как храмы и алтари, суть ворота из профанного мира в сакральный, из мира дольного в мир горний. Поскольку сакральные предметы – будь то, скажем, икона, хоругвь, крест, статуя или мощи святого, имеют очень символический и условный характер, для меня было чрезвычайно интересно, как и кем были установлены и очерчены эти границы условности и символизма. Например, русские православные в своих храмах обращаются к разнообразным изображениям святых, молятся, прикасаются к ним, целуют. Иконы – это деревянные таблички с условным портретом Мессии (Христа) или связанных с Ним по сюжету Библии и Святоотеческих писаний персонажей. Ясное дело, в архивах у нас нет ни одной фотографии или прижизненной зарисовки древних и средневековых святых в естественных условиях. Следовательно, художники-иконописцы рисовали Спасителя таким, каким, по их мнению, он должен выглядеть. Два глаза, один нос и рот, различные виды бороды. В Европе, где люди брились, Иисуса иногда изображали ухоженным и элегантным денди, очень благо-

образным красавчиком. А вот в Америке живёт девушка литовского происхождения, Акиане Крамарик, которая рисовала Христа так, как Он ей являлся в видениях. Так вот, у неё Христос больше похож на молодого Романа Аркадьевича Абрамовича, нежели чем на образ, ставший привычным благодаря экранизациям Евангелия. Что интересно: один американский мальчик пережил клиническую смерть, и был в других измерениях, я об этом читал книжку в Америке. Этот мальчик говорил, что какой-то дядя с нежностью катал его на лебедях в других мирах, и когда увидел картину Акиане со Христом, закричал: вот этот дядя!

Моей идеей было найти ответ на вопрос, как далеко можно зайти в минимизации и символизации узнаваемых черт изображенных святых, которые создают особую атмосферу в церквях. Не оскорбит ли буквальное понимание религиозной традиции чувства верующих? Задевает ли и оскорбляет ли чувства верующих открытый показ смысла реликвий? Будет ли выставка буквально осмысленных сюжетов из Священного Писания восприниматься как кощунство и безумие? И чье это будет безумие – художника или зрителя, который чувствует себя оскорбленным и уязвленным? До каких пределов может дойти символизм и условность? Скажем, если, говоря по-детски, палка, палка, огуречик, вот и вышел человечек, и у него лицо как у смайлика, только борода пририсована и усы, то это уже можно рассматривать как икону и можно ли на этот образ молиться?

До каких пределов условности можно дойти, чтоб не быть обвинённым в святотатстве? Пример. В Библии символом завета между Богом и человеком и стало обрезание. Иисус, как положено, был обрезан на восьмой день, и его крайняя плоть была отсечена. Уже сам этот факт, если смотреть трезво, любопытен: зачем Богу обрезать Бога? Это что, активация завета с Самим Собой? В христианстве, в обеих основных ветвях, в Риме и в Византии, была традиция поклоняться мощам персонажей, которые фигурировали в Новом Завете, а затем и в Предании, а также различным предметам, с ними связанным. По всему христианскому миру разошлось множество гвоздей с Креста, щепы от Честного Креста, полтора десятка голов Иоанна Крестителя, флаконы со слезами Девы Марии и Кровью Иисуса, фрагменты тел апостолов, святых и великомучеников, и тому подобные предметы, несущие на себе отблеск сакрального мира. Толпы верующих приходили и приходят посмотреть, потрогать, поцеловать все эти реликвии, потому что верили и верят, что все эти предметы обладают сверхъестественной силой исцелять и приносить удачу. Эта традиция не исчезла даже по сей день, в 21 веке. Например, в России люди стояли в очереди по 18 часов, чтобы посмотреть и поцеловать коробку со святыми предметами, такими как Пояс Пресвятой Богородицы, Дары Волхвов или ребра Святителя Николая Угодника.

В католической и православной традиции люди верят, что некоторые иконы и предметы начинают точить мир. Сам обнюхивал выступившее миро на иконах. Миллионы верующих приходят посмотреть и поцеловать эти иконы в надежде получить чудо в своей жизни и сверхъестественную удачу. Итак, если кто-либо изготовит такие важнейшие символы веры, как Святой Препуций (обрезанная крайняя плоть Иисуса, символ завета между Богом и человеком, а в данном конкретном случае между Отцом Богом и Сыном Богом) – станет ли он объектом поклонения и откроет ли он дверь между нашим бренным миром на Земле и Святым миром наверху? Включаем логику: если крайне условный образ плотского человека, нарисованный на доске краской, начинает мироточить и чудотворить, то почему образ самой отсечённой плоти Бога-сына не может обрести те же мироточащие и чудотворные свойства?

Последователи авраамических религий считают себя Семенем Авраама. Будет ли мужской эякулят, собранный у потомка Авраама в специальный сосуд, считаться Святым Семенем

Авраама? Есть же традиция восстановления семени – если у женщины умер муж, то её может опылять брат мужа, и рождённые таким образом дети будут считаться потомками умершего мужа. Если же человек отказывается сношаться со своей невесткой, вдовой покойного брата, то сначала его увещевают старейшины, а потом, если он упрямится и не как не хочет перепихнуться и осеминить несчастную тётю, его подвергают позору и всеобщему порицанию. Итак, если семенную жидкость породистого еврея, потомка Авраама, выставить хоть в музее, как арт-объект, хоть в церкви, как реликвию, придут ли толпы людей посмотреть на это? И будут ли они молиться и обращаться с просьбами, стоя на коленях перед баночкой со спермой?

Иисус Христос плюнул на землю и сделал так называемое брение, то есть смесь из своих соплей и уличной грязи. Затем Он намазал этой смесью глаза слепого. Глаза прозрели. Иисус пообещал своим последователям, что они будут обладать такой же силой исцелять болезни и изгонять бесов, какой обладал Он сам. Вопрос: станет ли смесь грязи и слюней мощным медикаментом, помогающим от всех болезней, в том числе от слепоты, если это будут слюни человека, признающего Христа своим Господом и Спасителем? Если верующие во Иисуса будут мазать этой смесью свои и чужие больные места, от глаз до пилюль, она, по идее и по Слову Божьему, должна все болезни и недуги исцелять. Одна из доктрин гласит, что Бог не изменяется и что слово Его непреложно и пребудет вовек; церкви настаивают на том, что раз Господь неизменен и чудеса должны происходить. Многие церкви практикуют помазание елеем, скармливают верующим пресуществлённые фрагменты тела Иисуса Христа и поют пресуществлённой кровью его, а также дают сакральные предметы; в некоторых конфессиях выдают сакральные кусочки ткани, которые нужно носить с собой и прикладывать к больным местам, чтобы получать исцеление.

Со всеми этими мыслями и размышлениями я работал на Volkswagen of The Woodlands. 31 октября 2013 года я взял в лизинг свой первый совершенно новый автомобиль в США – черный пятицилиндровый VW Passat Wolfsburg Edition с белым салоном. Ранним утром 1 ноября я взял своих детей, загрузил в багажник несколько своих полотен, включая полуабстрактную работу на тему древнегреческой мифологии “Три грайи”, где были три дряхлых полупривидения с обвисшими до пупков сиськами, с одним глазом и одним зубом на троих, фигуративную работу “Зеленый Франклин застрелился”, как бы оммаж работе Энди Уорхола “Застреленные Мэрилин” и, наконец, мое переосмысление византийской иконы “Одигитрия”, где юный Спаситель отделяется от Пречистой Девы почкованием, что должно было символизировать непорочность возникновения данной конкретной беременности и родов. И с этими произведениями, уже только по замыслу и исполнению внесшими бесценный вклад в культурную сокровищницу человечества, я двинул непрошеным и незванным гостем к самой богатой женщине мира, мисс Элис Уолтон, взяв своей целью найти её ранчо в Техасе, в сотне километров от Форт-Уэрта.

Глава 27. Если попробуете, то не пожалеете, а не попробуете – пожалеете

За пару недель до поездки к Элис Уолтон я вычитал в журнале Forbes, что она потратила более 1 миллиарда долларов на строительство музея Crystal Bridges в Арканзасе. Я люблю музеи. Я вырос и воспитывался в библиотеках и музеях. Я даже некогда был приглашаем Ириной Михайловной Коробьиной войти в состав правления Музея архитектуры в Москве, а это четвертый музей в России с миллионом единиц хранения, в 400 метрах от Кремля. Я всегда готов поддержать любой музейный и тем паче библиотечный проект, ибо официальная моя трудовая биография началась с должности старшего библиотекаря в Ленинке.

Будучи уверен в исключительной ценности моей живописи, я решил проехать 1200 километров в оба конца за один день, чтобы поддержать инициативу мисс Уолтон и благоустроить ее музей. Архитектура израильского зодчего Моше Сафди в сочетании с моими картинами должна была создать эффект Бильбао для этой глухой дырищи, жопы мира, где папаша мисс Элис, Сэм Уолтон, свил из семейное гнездо в 1950 году. Поэтому я решил сделать ей щедрый подарок, чтобы моё искусство радовало и облагораживало не одно поколение посетителей Crystal Bridges. Я не знал, где именно находится ее ранчо. Мы приехали в один маленький городок, и я спросил в местной администрации у каких-то перепуганных старичков, где находится ее ранчо. Они дали нам направление, и мы таки нашли это гнездо конкура и выездки. Ранчо было окружено красивым железным забором с буквами W. Ворота ранчо были закрыты. Я хотел было полезть через забор с живописными полотнами в зубах, но мои дети, более американизированные чем я, вцепились мне в рукава, и начали голосить, что это будет нарушением и вторжением, и что меня пристрелят. Я возразил, что никто не будет стрелять в человека, который несёт картины, но дети были уже в курсе, какие нравы царят в тexasской сельской глубинке, где в каждом доме по двадцать стволов, в том числе автоматы и крупнокалиберные снайперские винтовки типа противотанковых ружей. На воротах я обнаружил домофон. Я стал звонить по всем номерам и нажимать на все кнопки. Наконец, один молодой человек ответил. Я сказал ему, что привёз из Хьюстона картины для мисс Уолтон. Через сорок минут этот джентльмен приехал; он оказался очень милым деревенским парнем, конюхом мисс Уолтон. Я всучил ему свои работы, написал краткое, но содержательное сопроводительное письмо "Моя дорогая Элис, вот несколько работ, это мой дар, чтобы украсить ваш музей" и так далее. После этого мы совершили 600-километровую поездку домой. Через три дня я позвонил на ранчо и поговорил с секретарём, потому что Элис на ранчо не было. Наверное, забухала, как это с ней бывало. Мне передали, что мисс Уолтон не интересуется моим искусством. Я понимал, что бессмысленно разговаривать с теми, кто не принимает решений и кто даже не в состоянии оценить свежесть моих идей. Я не был уверен, видела ли Элис мои картины. Думаю, что это мнение высказал кто-то из тех молодых идиотов, которые сидят на ресепшене каждой галереи и считают себя кураторами и искусствоведами. Но, с учётом состояния мисс Уолтон в \$60 миллиардов, ей без разницы, подарил бы я ей свои работы или потом купить за \$100 миллионов, как это было с нищими и голодными Ван Гогом или Модильяни, которым не на что было купить хлеба, чая, водяры и курева, как и мне бывало порой. А теперь вангоговский "Автопортрет без бороды" стоит \$120 миллионов, а модильяниевская "Лежащая обнажённая" ушла за \$170 миллионов.

Я встречал много таких бакалавров искусств, которые не могут ни изобразить апельсин, ни описать его в нескольких словах. Но они думают, что могут оценить работы настоящих художников, которым есть что сказать и которые могут это нарисовать. Но так сложилось, что зачастую именно эти высокомерные и невежественные имбецилы решают, что является искусством, а что нет.

Я написал письмо Арне Глимчеру, основателю галереи Расе ("Пейс"). Я спросил его, как перепрыгнуть через пропасть между художником "без имени" и художником с "именем". Арне честно ответил, что не знает. Я тогда спросил его, как попасть к нему в галерею, стать его художником. Он опять-таки честно ответил, что не знает. Я ему верю. Все первоклассные галереи переманивают друг у друга "художников с именем". Обычный путь художника заключается в следующем. Он бродит от одной галереи третьего сорта к другой и умоляет посмотреть на его работы. Иногда владелец решает сделать одолжение и берет его работы на какое-то время. Затем художник бродит между галереями второго сорта, канючит, старается понравиться, и повторяет схему. Теперь у него есть справка, что он прошел какие-то фильтры и его искусство

где-то выставляется. Галерея второго сорта может предложить своей клиентуре из лиц, любящих и собирающих искусство, но не имеющих достаточных средств; может попытаться напечатать какой-то каталог, предлагая эти работы для каких-либо выставок. У второсортных галерей есть контакты с кураторами второго сорта, которые пытаются сделать себе имя и потому организовывающими какие-то мероприятия, чтобы занести это в своё резюме – именно так можно получить постоянную работу в каком-нибудь фонде или музее, или получить место преподавателя в университете. Сейчас ситуация такова, что если кто-то слышит имя нового художника, то этот творец находится в промежутке между "никто" и "кто-то". Галерист, куратор и художник совокупными усилиями пытаются заманить любого коллекционера в галерею, чтобы продать ему какой-нибудь арт объект. Без продаж хоть какому-то коллекционеру с именем невозможно создать некий провенанс как для произведений искусства, так и для нового художника. Сейчас его работы оцениваются специалистами, к ним прицениваются коллекционеры, работы обретают как бы объективные, рыночные цены в базах данных проданных и продающихся арт объектов. Цена в мире искусства не берётся с потолка, от вольного, она формируется именно таким образом, а потом, если художник и его галерист ведут себя разумно и правильно, начинает расти. Художник становится *emerging*, в русском языке точно перевода нет, это как бы и начинающий, и проявляющийся, и на которого следует обратить внимание. Независимые арт-дилеры и первоклассные галеристы рыщут во второсортных галереях и на арт-ярмарках в поисках художников с формирующимся именем. Они ищут свежее искусство, потому что им нужно подпитывать свой круг коллекционеров, кураторов и арт-критиков, чем-то их удивлять и радовать. А вот мир первоклассных галерей очень скучен, вы не найдете ничего такого, что вам действительно хотелось бы взять домой и любоваться каждый день. Дело в том, что из-за отсутствия критериев, что считать хорошим и первосортным современным искусством, а что считать первостатейной дрянью, многие галеристы и кураторы боятся потерять репутацию. Возьмут, не дай Бог, какую-нибудь мазню, думая, что это второй Сай Твомбли или Виллем Де Кунинг, третий Марк Ротко или Эллсворт Келли, а коллеги и арт-критики обсмеют, скажут, что нюх потерял, занёс говнище какое-то в галерею и втюхал хорошим людям с миллиардами на счетах. Всё тогда, можно менять профессию. Насколько я увидел, покрутившись в этом мире и понюхав воздух в галереях, всё участники этого рынка очень трусливые, опасливые, завистливые, неуверенные ни в чём, при этом комплексы и страхи они прячут за маской немислимой спеси и снобизма. От этого страдают талантливые художники, которые никак не могут пробиться к деньгам и славе, и процветают те, которые хоть и никакие, зато придрачься не к чему. Если вы побродите по сайтам лучших галерей, посмотрите списки представляемых художников и их работы, то будете немало разочарованы посредственностью и бездарностью, унылостью и убожеством работ, предлагаемых за десятки и сотни тысяч долларов.

Такие гении, как Жан-Мишель Баския, появляются раз в поколение. Действительно гениальные художники, такие как Баския, Фрэнсис Бэкон, Марк Ротко или Пикассо, появляются очень редко. Умным арт-дилерам, таким как Лео Кастелли, приходится самим сажать, удобрять и выращивать художников. В этой ситуации у людей искусства нет особого выбора, и им приходится идти в фарватере посредственностей, ибо, как мы уже заметили, совсем немногие арт-дилеры или галеристы хотят рисковать. Та же история с независимыми или институциональными кураторами. Я подозреваю, что арт-дилеры просто уже боятся брать самобытных и своеобразных художников, потому что все остальные произведения искусства в их галереях померкнут на фоне настоящего таланта. Это будет как пышногрудая длинноногая блондинка среди страшненьких сутулых дурнушек, ясное дело, кого выберут все мужчины на танцполе.

С удовольствием и интересом я наблюдал за карьерой британского художника колумбийского происхождения Оскара Мурильо. Он – звезда галереи David Zwirner, настоящего перво-

классного арт-пространства. Семья Рубелл из Майами дала ему пространство и шанс. Оскар сделал головокружительную карьеру от "no name" до лучших аукционов Sotheby's и Christie's. Но это редкая история, как джекпот в лотерее. Я сам напрашивался на резидентство в Rubell Foundation, и обсуждал этот вопрос с Хуаном Роселионе-Валадесом, директором Rubell Family Collection and Art Foundation, очень приятным парнем. Он сказал, что их арт-фокус меняется из года в год. Я понял, что они пытаются прошарить и предугадать очень сложный процесс, пытаясь улавливать тенденции в мировом искусстве. Или сами пытаются определить его и направить, почему бы и нет. Особенно когда самый влиятельный куратор в мире, швейцарец Ханс Ульрих Обрист, сказал, что искусство Оскара – это размытость между искусством и жизнью. Ханс знает, что говорит, потому что он покупает и собирает все книги об искусстве; невероятные знания об искусстве выяснили кредо Ханса как профессионального куратора – "Удиви меня!". Я полностью согласен с Хансом: я сам удивлён, как огромная холстина, по которой размазана настоящая грязь и наскрываются каракули, и какое-нибудь написано бессмысленное слово, типа "Йога" или "Кока", может улетать за 400 тысяч долларов.

Глава 28. Пробный камень пробуем на зуб

В старые времена, когда экономика развивалась медленно из-за отсутствия фиатных денег, а люди полагались на золотые и серебряные монеты, существовало два основных способа проверить качество монеты. Один из них заключался в том, чтобы укусить монету и посмотреть, останутся ли вмятины от зубов, если это чистое золото. Другой способ заключался в том, чтобы поцарапать край монеты о специальный камень и по оставленному монетой следу определить качество золота.

Я решил проверить, является ли мое творчество никчемным дерьмом или это нечто заслуживающее внимания. Хотя я получил уважительный отзыв о своих картинах от директора музея Рубелла, я подозревал, что это может быть просто вежливость. Я понимаю Хуана Валадеза – множество придурков, понимающих себя художниками, лезут во все дыры без мыла в отчаянном поиске выставочных пространств, резиденций, финансирования производства работ, стипендий и общей кураторской поддержки. В Хьюстоне существует одно всемирно известное учреждение с музеем под названием Menil Collection. Наследница одной из крупнейших нефтесервисных компаний, очень интересная и образованная женщина по имени Доминик Шлюмберже, вышла замуж за французского барона Джона де Мениль. Это была очень достойная пара, которая сделала много полезных дел. Они создали самое привлекательное культурное явление в Техасе и в Хьюстоне – это собственно музей по проекту Ренцо Пьяно, и создали при нём же отдельно стоящие Музей Сая Твомбли, Музей Дэна Флавина, построили Часовню Ротко и Византийскую часовню. Они собирали первобытное искусство и покровительствовали современному искусству. Они приглашали самых выдающихся архитекторов Луиса Кана и уже упомянутого Ренцо Пьяно, чтобы и здания были произведениями искусства. Если вы спросите любого культурного человека в мире, что он знает о Хьюстоне, он ответит, что здесь есть NASA ("Хьюстон, у нас проблема!"), нефть и часовня Ротко. Капелла, она же Часовня Ротко – это творение де Менилей и Марка Ротко, специально создавшего для этой часовни огромные монохромные полотна.

Я позвонил Франсуа де Менилю, одному из наследников. Он был именитым архитектором, я же представился как исполнительный вице-президент Союза архитекторов России, что, в общем-то, было чистой правдой, ибо я пару лет подвизался в этом почтенном учреждении в статусе решальщика вопросов с органами государственной власти и даже получал жалованье, какие-то копейки, зато сидел в кабинете президента этого Союза, Андрея Владимировича

Бокова, и принимал там людей. Я объяснил этому Франсуа, кто я и что мне нужно сделать выставку, инсталляцию из 200 работ в его византийской фресковой капелле. Франсуа ответил, что он не занимается выставочной политикой, и перенаправил меня к музейному куратору Тоби Кэмпсу. Поскольку к Тоби меня направил член семьи де Мениль, этот вежливо-безразличный куратор не мог бесцеремонно перенаправить меня к такой-то матери и вынужден был разговаривать. Он со сдержанной вежливостью попросил меня показать ему некоторые из моих работ. Я отправил ему несколько и понадеялся на удачу. Напрасно. Сейчас я понимаю, что хоть бы сами Баския, Дюбюффе, Базелиц или Ротко прислали ему свои работы, и, не будь они имениты и узнаваемы, все они были бы посланы на хер, потому что они чужаки, а продвигать надо своих, с которых потом можно что-то требовать взамен.

В это время, это был август 2015 года, я готовил огромную инсталляцию. Днем я продавал машины, чтобы обеспечить жизнь своей семье. По вечерам и в свободные дни я создавал арт-объекты. Инсталляция, которую я хотел выставить, называлась "Трепет и Благоговение". Она была посвящена лиминальному, пороговому состоянию человека, когда он сталкивается с неотвратимой вынужденностью умереть и вот он умирает, но ещё немножко жив.

Я старательно готовился. Я думал, что если все пойдет по плану, то я должен быть на выставке все время, работая со зрителями, объясняя, что делаю какие-то исполнительские действия внутри своей инсталляции. Для этого я пошел в школу барменов, чтобы бросить потом опостылевшую продажу Chevrolet, сжиравшую время и не дававшую денег. Чтобы проталкивать своё искусство днём, мне нужно было иметь хорошо оплачиваемую ночную работу. Лучшей была Техасская школа барменов в Хьюстоне. Мой учитель по прозвищу Скутер был самым высоким профессионалом барменского дела, которого я когда-либо встречал. Я провел в этой школе две потрясающие недели и получил массу знаний и удовольствия. Но эта линия моей жизни не получила дальнейшего развития и не дала никаких ростков. Забегая вперёд, скажу, что меня ни в бартендеры не взяли, ни искусство моё в тот раз не пошло. Единственное полезное, что я вынес – глубокое понимание крепких спиртных напитков и представление о том, что смешивать их – это тоже род искусства.

Итак, я готовил выставку. Я думал, что Тоби Кэмпс не откажет и поддержит меня. Я не понимал, почему он избегает личной встречи со мной, хотя пару раз я приходил в офис Мениль и просил его выйти ко мне кабинета. Он отказывался, он был занят, он пил кофе и смотрел Инсту. А потом он мне написал, что на Византийскую капеллу есть другие планы, там планировалась еще одна серьезная выставка. Позже я пришел посмотреть на эту серьезную выставку. Из-под купола на тросиках висели зеркала. Вся эта конструкция медленно вращалась. Какое мощное высказывание! Какая глубокая мысль! Какой удар по чувствам! Действительно серьезное художественное заявление.

Мое художественное высказывание, ясное дело, не было таким важным и серьезным, как зеркала на ниточках. Моя установка была посвящена "Aktion T4". Это была программа принудительной эвтаназии, подписанная Адольфом Гитлером в 1940 году. С этой программы началось уничтожение больных и искалеченных детей, потом взрослых, потом геев, потом евреев. Люди, которые никогда не были в неволе и не испытали на себе принудительного лечения, не могут представить, что это такое. У меня был такой опыт, когда я был солдатом Советской армии, доблестного стройбата, и, как выразился Варлам Шаламов про свой опыт принудительного пребывания на стройках коммунизма, такой опыт человеку не нужен. Я получил те же незабываемые впечатления, что и большой художник Михаил Михайлович Шемякин в 1970-м году, от советской карательной психиатрии в виде амиазиновых инъекций. Я был субтиль-

ный, тощенький, мне было всего 18 лет, а аминазину для меня не пожалели, это был реальный болевой шок. Чтобы избежать этих процедур, я прятался в морге Подольского военного госпиталя среди мёртвых солдат и молил Бога вытащить меня. И Он вытащил. Меня выгнали из стройбата и из Советской армии за дурное поведение, бесчинства и безобразия. Это было лето 1985 года.

Как я уже упоминал, мои родители пережили Холокост во время гитлеровского вторжения в СССР в 1941-1945 годах. Мой отец с бабушкой, его матерью, почти год провели в подвале дома, в маленькой комнате без пространства, света и воздуха. Их не эвакуировали, и они вынуждены были оставаться на оккупированной территории. Солдаты СС повсюду искали евреев; если они ловили еврея, то либо убивали его сразу, либо отправляли в лагерь для уничтожения. Мой дед – отец отца – служил в армии и боролся как солдат. Он был смертельно ранен в самом страшном сражении у деревни Прохоровка 12 июля 1943 года. Но Бог Авраама, Исаака и Иакова смилостивился над ним, и он выжил с фашистской пулей в груди; там же осколком ему раздробило кости плеча, рука срослась неправильно, а осколки и кусочки костей выходили с гноем потом ещё несколько лет. Умер он только в 1985 году, когда я служил в армии. Предки с материнской стороны выступали под пулями и бомбами перед солдатами Красной армии. Другие пухли от голода в эвакуации, но делали снаряды на заводах. Война прошла по нам как следует; изучая историю и предысторию войны, я узнал как раз о многочисленных научно обоснованных инициативах по оздоровлению немецкого населения и населения тех территорий, которые нацисты собирались занять, и, в частности, я досконально изучил Aktion T4, потому что с неё начался Холокост: не встретив сопротивления общественности при уничтожении одной социальной группы, нацисты смело взялись за уничтожение многих социальных и этнических групп.

В рамках этой программы "Акция Т4" немецкие врачи для начала перестали кормить психически или физически больных детей. Ещё до газовых камер и смертельных инъекций нацистские врачи использовали простой и эффективный способ убийства – голод. Детей запирали в больничных камерах и оставляли одних. Мои родители рассказывали мне, что они испытывали от голода или сидя взаперти в подвалах без света и воздуха. Плюс мой личный опыт беспомощности против государственной или военной машины, когда ты лишен всякого человеческого достоинства и прав. И полное понимание, что на тебя всем плевать. Находясь в Подольском военном госпитале в 1985 году, я наблюдал множество молодых парней, искалеченных в Афганистане в ходе советско-афганской войны. Мальчишек призывали в Советскую Армию в 18-19 лет, детьми. В США это школьники 11-12 классов, которым нельзя покупать сигареты и пиво. А в Советском Союзе это уже были матёрые и обожжённые войной подранки, убивали и они убивали живых людей, и с этой бойни они вернулись без рук, без ног, без глаз, с сожжёнными в подбитых танках и бронетранспортерах руками и лицами. Пустые рукава и штанины были заколоты, как булавками, боевыми наградами. Отчаяние и беспомощность способствовали возрождению веры в Бога. Это была простая, примитивная вера, но очень искренняя. Потому что кроме, может быть, Бога и, может быть, родителей, мы никому больше не были нужны.

Весь опыт этих людей я начал пропускать через себя, по методу иезуитов, то есть сосредоточенно медитируя, то есть погружаясь в глубокое размышление и переживание, и представляя себя в предложенных обстоятельствах: вот, я ребёнок или подросток, в голоде, холоде, искалеченный бесчеловечными медицинскими опытами, запертым, отчаявшимся, но на что-то надеющимся до последнего. Так родился замысел инсталляции на тему ощущения человека,

когда он уже и не жив, но ещё и не мёртв, вот, вспыхнул несотворённый Фаворский свет, по которому его душа пострится в Вечность.

Моя инсталляция "Трепет и Благоговение" была задумана как сакральное, священное пространство, созданное детьми с самодельными иконами. Иконы были сделаны из самого простого материала, который могли найти запертые дети или калеки-солдаты в плену, всякий мусор и хлам. Картон, простые цвета, примитивная графика, никакого следования традиционным канонам – но все вместе должно было быть организовано как настоящий старый православный византийский храм, одна огромная пространственная икона, ворота в рай, дверь, откуда выходит в мир Шехина, через которую приходит Дух Божий, чтобы утешить погибающих и умирающих детей. Или солдат, которые тоже дети. Это должно было быть место, где душа ребенка покидает тело и на Божьих крыльях взлетает на Небо. Сами же детские тельца были, что называется, recycled, то есть переработаны и использованы (привет и reference всем зелёным и экологам!), и представляли собой кусочки грубого мыла, на котором было фото личика покойного ребёночка, из которого был сварен брусок. Сам брусок был примотан грубой бичевой к куску картона из вторично использованной бумаги. На картоне были написаны слюнявленным химическим карандашом только даты жизни, причём так “? – 1940”, потому что архивные записи с именами и датами рождения были уничтожены, известны были только даты умерщвления. Я сделал несколько десятков таких предметов. Их нельзя назвать ни могилками, ни урнами с прахом, скорее, утилизированными и переработанными мощами страстотерпцев, великомучеников и невинно убиенных отроков. Согласно замыслу, картонки с мощами крепились на невидимых лесках в воздухе, как бы подвешенные между небом и землёй, а со стен на них смотрели с таких же картонок лики предков Иисуса, который у нас Спаситель мира. В иконографии изображение лиц, перечисленных в Евангелии от Матфея как родословие Иисуса Христа, называется “Древо Иессево”. Они все были изображены анфас, лицом к зрителю и детским мощам; в иконе главное лицо и руки, поэтому только главное и было изображено. Глаза каждого святого смотрели строго в глаза зрителю, как положено на портрете, а положение рук передавало одну букву морской флажковой азбукой. 42 святых жестами сигнализировали зрителю фразу по-английски следующего содержания: “Я вам послал своего возлюбленного Сына, а вы его прое..ли”. Над иконописным рядом предков Иисуса располагался ряд всех библейских пророков, но они были изображены в профиль, как основоположники марксизма-ленинизма согласно советским традициям иконографии. Соответственно, там же находились предметы силы, о которых я писал уже выше: Святой Препуций, Семя Авраама и Святое Брение. Последнее представляло собой коробку с грязью и слюнями, любой желающий мог бы оттуда взять себе этого чудодейственного средства. Ну и свечи, свечи, свечи везде, запах от клубящегося дыма ладана, смирны, и всё это под византийские канты, пение еврейского кантора и чтение псалмов нараспев. К слову, я на Амазоне заказал и кадилницы, и ладан, и смирну (мирру), и музыку записал нужную. Я купил робота-пылесоса, и сделал для него Адамову голову (череп), украшенную, как мощи в раке, драгоценными камнями. Этот робот с черепом, с дымящейся ладанкой, в окружении горящих свечей, должен был ездить по полу туда-сюда и из скрытого динамика читать литургию. Робот бы объезжал препятствия, ездил бы из угла в угол, как вечный священник, без усталости. За этим всем из под потолка бы наблюдали лики Немого Облака свидетелей – души умерших и не нашедших пока покой в Вечности. Я думаю, эта инсталляция бы производила бы убойное впечатление, ибо я задействовал бы все основные чувства человека, все органы восприятия: зрение, обоняние, слух, осязание; хорошо бы ещё леденцы с галлюциногенами на палочках, но это можно было бы сделать только для очень узкого круга настоящих эстетов.

Трудно сказать, к счастью или к несчастью, Тоби Кэмпс не пустил меня в Византийскую капеллу с этим проектом. Позже он ушёл от Менилей и возглавил Художественный музей Хьюстонского университета. Человек строил карьеру, для него это было важнее, чем какая-то русско-жидовская прибулда с опасными и завиральными художественными идеями. Ну, удачи ему, пусть показывает колхозное искусство своим студентам, это на совести его и его работодателей. Тогда я понял, что для понимания моего искусства куратору, арт-дилеру или коллекционеру нужен соответствующий масштаб образования и личности.

Как я пришел к такому выводу, что эти все хваленые и спесивые институции вокруг искусства – это дурильни для лохов? Я решил, образно говоря, укусить пробный камень так, чтоб на нём остались отпечатки моих зубов. Я нашел лучших американских и британских арт-критиков, которых вынудил бы поглазеть на мое искусство. Мой выбор был очень прост и очевиден – я выбрал Джерри Зальца, арт-критика журнала *New York Magazine*, его жену Роберту Смит, арт-критика *The New York Times*, и британского арт-критика и режиссера Вальдемара Янушцака. Все, к слову, евреи. Джерри Зальц – очень необычный человек, судя по траектории его судьбы. Судя по его картинам, фото которых он как-то опрометчиво опубликовал, он обладал не особо выраженными художественными способностями, и не состоялся как художник. Это хорошо, потому что он понимал алкающих художников, как никто другой. Затем он сел за руль магистрального грузовика и трудился дальнобойщиком. Я знаю эту отрасль, потому что работал в ней. Это значит, что Джерри находился одно время в трезвом уме. Не каждый обладатель докторской степени сможет получить CDL, Commercial Driver License, то есть коммерческие водительские права. Мозг должен быть включен, чтобы водить и парковать огромный седельный тягач с прицепом. У Джерри было достаточно самоиронии и даже самоуничижения. Самое большое его преимущество – это его опыт, потому что образования у него никакого нет, ни профильного, ни вообще какого-нибудь, что не мешает ему считаться чуть ли не первым арт-критиком Америки и даже получить Пулитцера за свои писульки. Возможно, это правда, что за свою жизнь Джерри повидал больше искусства, чем десять иных престарелых кураторов. Вероятно, он прав, когда сомневается, что проданный почти за полмиллиарда *Salvator Mundi* Леонардо имеет какое-то отношение к Леонардо. Когда я учился в Московском университете, историю искусства нам преподавали люди из Эрмитажа, ГМИИ, и Третьяковской галереи. Они говорили, что мнение эксперта – это гораздо более надежный метод, чем любой химический или другой научный метод. Эксперт настолько глубоко проникает в характер и манеру художника, что может определить, мог или не мог мастер создать тот или иной предмет искусства. Поэтому мнение к мнению Джерри можно прислушаться.

Короче, я ему отписал, он посмотрел на мои работы и откликнулся. Он сказал, что мне нужно создать пятьдесят произведений искусства, посвященных различным эпизодам моей жизни. Он заценил мои работы, счел мои идеи ценными, а мою жизнь достойной отражения в искусстве. И Янушак мне ответил и тоже оценил. Бинго! Вмятины от моих зубов остались на пробном камне. Все остальное стало вопросом времени, финансирования и ожидания возможностей или их создания. Правда, с Джерри мы потом рассорились на нравственной почве и из-за политики. Я старался сделать ему что-то приятное, написал его портрет к его 66-летию, потом заказал 13 маек с его портретом моей кисти, очень дорогих, и отправил ему в Нью-Йорк в редакцию, и его жене отправил в редакцию, а сам в тринадцатой майке записал ему на Ютубе поздравления. Всё было хорошо, но он шибко критиковал Трампа, переходя приличия, оскорблял покойную мать президента, и вообще лез вон из своей либеральной шкуры, чтоб понравиться таким же отбитым на всю голову поборникам защиты всякой швали и погани. Я ему написал: Джерри, если тебе что-то не нравится, может, ты изберёшься куда-нибудь, и

будешь делать правильные вещи, а то ведь критиковать и пердеть легче всего на свете, никаких усилий. Он обиделся жутко и забанил меня. Ну и хер с ним.

Глава 29. Создавайте счастливые шансы сами, ибо ваше счастье в ваших руках

Одна из моих подруг была в Греции на отдыхе, сидела в кафе и спросила официанта, почему в разгар рабочего дня так много молодых и здоровых мужиков сидят в кафе, пьют кофе, метаксу, курят и болтают. Официант немного подумал и ответил: они ждут урожай. Неудивительно, что Греция стала банкротом в пассивном ожидании урожая на протяжении многих лет.

Что я вижу у многих людей в России и США – это вялая пассивность, откладывание и промедление, бесконечная прокрастинация любых необходимых действий. Иммигранты не могут позволить себе тянуть кота за хвост, потому что если они не будут энергично шуршать, то в следующем месяце будут спать под мостом. Может, я ожидаю от людей слишком многого, но тут и американцы, и русские очень похожи, как, наверно, и все другие европеоидные народы. Молодые крепкие мужики расслабляются с бутылкой пива перед телевизором. Или они идут в доступную харчевню, чтобы нажраться всякой дряни, а потом идут домой пить пиво и смотреть телевизор. Некоторые из них идут в спортзал, думая укрепить здоровье, но на самом уничтожить остатки здоровья CrossFit'ом или тяганием железа, чтобы нарастить бесполезное мясо в уверенности, что это красиво. После это и они идут домой, чтобы поесть и посмотреть телевизор. Или идут в спорт-бар, чтобы выпить бокал пива и посмотреть там спортивные телеканалы. Я не смотрю телевизор, у меня нет телевизора, мои дети выросли без телевизора, и, надеюсь, мои внуки не будут смотреть телевизор. Когда я урабатываюсь, то тихо пью коньяк поздним вечером сам с собой, и баиньки. Потому у меня всегда есть время всё делать вовремя, насколько у меня хватает мозгов и воли на это.

Но если смотреть в ящик, пить пиво под порожняковые беседы ни о чём, играть в компьютерные игры, не пропускать ни один футбольный или хоккейный матч, то каких жизненных результатов можно ожидать? Я люблю пиво, но оно сильно расслабляет мозг. Понимают ли эти мужики, на именно что они смотрят: кучка миллионеров и мультимиллионеров играет в мяч, чтобы стать богаче, а болельщики, которые это смотрят, становятся беднее? Этот разрыв между теми, кто делает, и теми, кто смотрит, в США просто разителен: американские футболисты или баскетболисты отлично себя чувствуют, получая десятки миллионов долларов в год. У тех, кто смотрит эту игру, финансовые концы с концами еле-еле сходятся или не сходятся вообще.

Когда у меня нет времени, а надо работать и зарабатывать, я ни на что не отвлекаюсь. Помимо того, что я не смотрю телевизор, я не могу позволить себе тратить время на соцсети, на чтение чужих лент, на чтение сплетен на Яндекс.Дзен и даже чтение новостей в газетах. По фигу, что там за новости, на мою жизнь это не влияет, если я только не пишу про какие-то текущие события. Когда у меня не бывали безденежные периоды в Америке, я не мог позволить себе пить пиво каждый день. Прежде всего потому, что пить пиво каждый день – дорогая привычка. Если вы тратите на пиво всего 6 долларов каждый день, то в месяц это будет 180 долларов. Это цена, которую я платил за занятия фехтованием моего сына. Выбор очень прост. Либо папа пьет, либо у его сына крепкие мышцы и быстрые. То же самое с сигаретами, я курил Parliament, который в Техасе стоил \$7,77. Пачка на день – это пара сотен баксов в месяц. Не поймите меня неправильно, я не скряга и не строгий моралист. Но если моя жена каждый день тратит 10 долларов в Starbucks, это 300 долларов, а я потрачу 400 долларов на пиво и сигареты, и ещё сотню на свой двойной эспрессо и водичку, то вот уже \$800 в месяц разошлось на всякое говно. Если мы пойдем в фаст-фуд и оставим там всего – это ужасное

слово для самообмана "всего" – 20 долларов, то в нашем бюджете появится дыра, сравнимая с квартплатой. Это только кажется, что это "всего лишь" небольшая дыра в бюджете. В моем случае через эту дыру вытекала треть нашего бюджета. Просто так – всего лишь чашечка кофе, пара круассанов, пара кружек пива и пачка сигарет, итого минус тысяча долларов в вашем бюджете. Ничего личного, просто математика, даже арифметика для второго класса. Проблема в том, что мелкие ручейки сливаются в полноводную реку.

Самая ужасная утечка – разбазаривание времени. Пара часов перед телевизором, пара часов в социальных сетях – 28 часов в неделю. Обычная рабочая неделя – 40 часов. Две трети потенциально продуктивного времени, когда человек не спит, не ест, не занимается спортом, не играет с детьми, уходит впустую. Впустую, то есть в никуда и навсегда.

Когда я продавал машины в Америке, я удивлялся, как мои коллеги-продавцы убивали время своей жизни. Они бездельничали, слонялись туда-сюда, играли в игры на своих смартфонах или просто стояли на улице в ожидании случайных покупателей. Моя жизнь была совсем другой. Я не мог позволить себе терять ни минуты. Я был единственным водителем в семье, поэтому мне приходилось утром отвозить детей в школу, а жену в колледж, в обед забирать их всех, вечером отвозить на спорт, возвращаться на работу и через пару часов снова забирать и свозить всех домой. Я вынужден был делать это не потому, что не доверял жёлтым школьным автобусам. Я как раз доверял. Но были правила идиотские правила, которые выяснились, когда моя дочь пошла в школу. Оказывается, если наш дом находится чуть ближе, чем в миле от школы (1600 метров), то по закону местного учебного округа мы не имеем права пользоваться автобусом. Так что у меня не было выбора. Но, с другой стороны, отвозить и забирать ребёнка – это удовольствие от проведения времени с ним, возможность поговорить, поцеловать его лишним раз, выказать папину заботу и любовь. В этих дополнительных хлопотах я нашёл много положительных сторон, в противном случае раздражение от бесконечной мотанины туда-сюда могло бы отравить мне обычное весёлое настроение и расшатать отношения в семье.

На всех дилершипах, где довелось поработать, я старался не терять ни минуты впустую. Я слушал курсы по продажам и маркетингу Дэна Кеннеди, Гранта Кардона и Джордана Белфорта. Я просил более опытных ребят поделиться со мной своими секретами. Я охотился за клиентами везде, где только мог. Если клиентов не было вообще, то я шарился по помойкам наших дилершипов и резал картонные упаковки из-под запчастей под свои картины и запикивал их к себе в машину. Увы, мне не разрешали использовать имевшиеся у нас интернет-технологии, просто не давали доступа к чатам с клиентами и всё тут. А ребята, имевшие статус интернет-менеджеров, зарабатывали по 10 тысяч в месяц не напрягаясь, благодаря уже тогда складывавшейся практике искать машины онлайн и сравнивать цены, то есть сначала заходить в Интернет и искать там, а потом уже ехать и вживую смотреть. Перспективные покупатели чатились с нашими интернетчиками, а затем приезжали к ним взглянуть на тачку и подписать уже подготовленные документы. Я мог только щёлкать зубами, глядя на то, как сопливые пацанята засаживали по 30-40 машин в месяц, в прохладном помещении, вообще не перенапрягаясь, как приходилось перенапрягаться мне, бегавшему в свои пятьдесят лет по пятидесятиградусной жаре, как электровеник, чтоб продать 8-10 машину и получить свою жалкую трёху.

И вот я, стоя под летним тexasским солнышком, на асфальте, от которого можно было прикуривать, на стоянке дилершипа центра, я выискивал глазами клиентов, и бродил всюду, где только мог бы их застать, и параллельно я звонил, слал смски, писал депеши по электронной почте в Rubell Collection, куратору Тоби Кэмпсу, галеристам в Хьюстоне, обзванивал в нью-йоркские галереи, лез всюду, где только мог предположить наличие лаза. Я приобрел между-

народные телефонные карточки и прямо с дилершипа звонил в Лондон, в Париж, в Монако, в Берлин и Цюрих, пытаюсь организовать свою выставку. На своем пиджин-инглише я пытался объяснить, кто я такой и чего хочу. Для коллег по дилершипу моя деятельность была незаметной; иногда меня журили и спрашивали, что это я всё вычитываю компьютере, порно, что ли смотришь? Нет, это было не порно. Это были книги, тематические статьи в специализированных журналах, и многочисленные материалы о художниках, галереях, музеях, кураторах и тому подобное, плюс история искусств, плюс иконография, плюс куча всякой специальной литературы.

Мне надо было и зарабатывать, и продвигать свой проект одновременно. Когда мне везло и у меня появлялся клиент, я не мог позволить отпустить его просто так, без покупки. Я разыгрывал для клиентов настоящие театральные пьесы. В моем возрасте около 50 лет и комплекции, близкой к бойцу Баттербину (он был супертяжеловесом 5'11" (180 см) и 400 фунтов (180 кг), я был просто тяжеловесом 5'7" (174 см и 230 фунтов (105 кг)) я нырял в багажники автомобилей Volkswagen, показывая вместимость в 4,5 трупы, раскачивался на дверях автомобиля, держась за верхнюю рамку двери и положив ноги на крышу автомобиля, показывая прочность стали и дверных петель. Мои зрители-покупатели были в восторге. Если у человека была хоть какая-то финансовая возможность купить, он покупал у меня. Я закрывал почти все сделки, потому что был вынужден закрыть, у меня не было времени и возможности ждать следующего, я должен был ошкурить каждого, кто попался мне в руки. У меня была мечта, и я за ней гнался как котик за крысёнышем.

Я видел, сколько зарабатывают покупатели, видел их род занятий. Я спрашивал их о работе, если видел, что они зарабатывают выше среднего. Я был как репейник, который пытался прицепиться или зацепиться за любую возможность. Я понимал, что работая на Volkswagens, я много не заработаю. Хотя я старательно и с любовью двигал это железо, Volkswagen делает хорошие машины, но заработка там не было для меня, и я пытался либо сменить марку, либо сменить работу. После скандала с дизельными двигателями осенью 2015 года, когда VW Group уличили в подтасовке данных о дизельных выхлопах, наши продажи сдохли. Корпорации было наплевать на продавцов, которые реально начали голодать. У Volkswagen AG были некоторые средства на поддержку искусства. Я написал в ФРГ фройляйн Бените фон Мальцан, руководителю отдела культуры и корпоративной социальной ответственности Volkswagen, письмо с просьбой помочь мне реализовать мой арт-проект "Трепет и Благоговение". Я несколько раз звонил в штаб-квартиру Volkswagen в Вольфсбурге, но они мне ничем не помогли, даже ни разу не перезвонили и не написали. Хотелось бы понять, почему они бросили своих раненых солдат на поле боя. Кто-то может возразить, что продавцы – это не дело Volkswagen Group как производителя, а дело конкретного дилера. Но этот аргумент выглядит так, как будто забота о раненом солдате – дело не армии или правительства, а его семьи. Это абсолютная вина корпорации, что они облажались и подставили под удар всю цепочку, особенно ребят, которые генерировали деньги для всей корпорации в США и Германии. Тем паче, что с дилерами у всех производителей такие отношения, что по любому он получит 15 процентов от стоимости проданной машины.

Я делал всё, что мог и как понимал, чтоб и мне было хорошо, и корпорации, но Бенита фон Мальцан и её офис плюнули на меня. Я создавал возможность отвлечь переключить внимание от скандала с дизелями к своей экспозиции. Она была бы не менее скандальной, чем дизельный выхлоп. Я делал это и для себя, и для неё, и для штаб-квартиры корпорации. Эта выставка могла бы привлечь положительные отзывы и улучшить репутацию компании. Репутация, как и автомобиль, собирается из множества деталей. Пара плохих запчастей может испор-

тить репутацию отличного производителя. Lexus уделяет невероятное внимание всем деталям, поэтому эта марка считается самым надежным автомобилем в мире.

В очередной раз у меня ничего не вышло. Но могло выйти. Но если бы я сидел на жопе ровно и не суетился, точно бы ничего не вышло, а так был шанс. Никто не создаст вам возможность ловить шанс. Шанс могут предоставить, но возможность ухватиться за шанс целиком и полностью на вашей ответственности и тренированности. Если вы хотите двигаться вперед, вы должны думать о том, как создавать возможности и расширять поле для ловли шансов. И вы должны быть готовы, то есть ваша возможность ухватиться за шанс должна быть на боевом взводе. Я объясню, что это значит. Например, в моем случае Бенита сказала: "Окей, чувак, давай сделаем это". Я *был готов* к этой возможности, потому что все работы были сделаны, все тексты написаны. Через сутки эта инсталляция была бы смонтирована в любом помещении. Мне нужно было только место для выставки и для рассылки пресс-релизов, чтоб было место, куда приглашать насладиться моим искусством. Развесить готовые работы по проработанной схеме – это чисто технический вопрос, решаемый за сутки.

Если кто-то попросит меня дать статью о российской экономике, или организовать цикл лекций о России, или сделать много других вещей, я готов. Меня в любой момент можно спросить: есть готовый сценарий? Есть! Есть ли у тебя готовая пьеса? Есть! Есть ли у тебя готовы картины? Есть! Лекцию о драматургии можешь прочесть? Могу! За границу готов лететь? Готов! А во Владивосток? Готов! А на что ты ещё готов? Я на всё готов! Я готов выставить свои работы, продавать автомобили или грузовики, продавать дома, писать сценарии для фильмов и театральных постановок, да что угодно я умею делать, а если не умею, то в течение считанных дней или недель могу научиться, потому что я всё время учусь и применяю полученные знания. Создание возможностей означает, что вы готовы вцепиться, удержать и использовать шанс. Кто поручит вам выполнять работу, для которой вы не имеете достаточной квалификации? Вот почему меня удивляют ребята, которые бухают, уставившись в телек, а не повышают квалификацию и не ищут возможностей. Не потому, что это плохо само по себе, а потому, это просто тупик, а после определённого возраста это путь в Никуда и в Ничто. Всё, что у таких людей остаётся – призрачный шанс получить повышение за выслугу лет на своем рабочем месте, но их карьера будет медленной, а состоятельность и удовлетворение от небесцельно прожитой жизни не придёт. Но, как я теперь понимаю, многих такая жизнь вполне устраивает, и даже ощущение перед смертью, что жил как не жил, их не расстраивает.

Второй плохой момент заключается в том, что такой вид убийства времени размывает здоровые амбиции и лишает жизненного порыва, разжижает победный настрой и подрывает самооценку. У человека нет реального понимания того, что он есть и что он может, каков его потенциал. Вместо пива и просмотра футбола можно получить дополнительное образование. Я в Америке пытался сделать это сделать, но постоянно работал в разные смены, к тому же я был извозчиком в своей семье. Но когда я распрощался со своей последней работой, где я состоял в штате, я пошел учиться в школу недвижимости, в Houston School of Real Estate. Мне было тяжело, за обучение я заплатил очередные последние деньги, залез в долги, хорошие люди одолжили мне немного. Обучение в школе дало понимание, что я не буду агентом по недвижимости, ничего я там не заработаю, но для осознания этого факта я должен был закончить эту школу. К тому там я пришёл к новым идеям и к новым возможностям. Я понял, что могу делать в риэлторском бизнесе.

Я держался молодцом, весь из себя такой шикарный, хотя мне было трудно, а поступление в эту школу было большим риском и большой жертвой. Я же потерял доход, меня выперли

с работы, хотя я трудился добросовестно, и остался я без денег. У меня было всего 1000 долларов, и это были все деньги, которые были у моей семьи. Дилемма: либо платить за машины, еду и так далее, либо заплатить 960 долларов за школу, и будь что будет. Я рискнул и выбрал школу. Учиться там было для меня сложной задачей, потому что я не вообще не догонял, о чём идёт речь, настолько это всё было непохоже на российские реалии. А мой первый курс лекций был "Недвижимость 2". Хотя в целом я понимал слова лектора, смысл предмета от меня ускользал. Когда пришло время контрольной работы, я испугался и отказался её сдавать. Я прослушал этот курс еще раз и только тогда смог сдать контрольную работу. Такая же проблема у меня была с "Договорным правом" и "Финансами". Американская недвижимость и российская недвижимость – это совершенно разные вещи. Я дважды прослушал весь лекционный курс, прежде чем сдал экзамены. Дважды, потому что с первого раза я не понимал, о чём вообще идёт речь.

Для носителей английского языка, родившихся и выросших в США, это звучит забавно, очень забавно. Но веселье заканчивается, когда прилежный иммигрант с железной волей к победе забирает все деньги и награды; носители языка продолжают пялиться в телевизор с дешёвым пивичком Bud Light и жаловаться, что жизнь – отстой.

Глава 30. Жизнь действительно несправедлива, и это здорово!

Как я уже говорил, жизнь – это не кино. Как обычно, все американские фильмы имеют счастливый конец. У реальной жизни есть только один конец – смерть. Если человеку повезет, он умрет здоровым и без мучений. Если не повезет, то он будет постепенно терять рассудок, бороться с диабетом, инфарктами, инсультами и раком. Если он не имеет детей или не установил с ними контакт, если он не заработал и не сохранил за жизнь достаточно денег, то его дни закончатся в доме престарелых, на обгаженных простынях среди равнодушных чужих людей.

Вы можете много работать, вы можете работать умно, вы можете работать до полного изнеможения, но не получить удовлетворяющего вас результата. Сколько людей в США мечтают стать миллионерами, но при этом всю жизнь проживают в трейлерном парке? Примерно 30 миллионов мужчин и женщин. Плюс 150 миллионов, которые живут в съёмной квартире или в дешёвом домишке. Сколько из них действительно становятся миллионерами? В США 325 миллионов человек и только 5 миллионов являются миллионерами в старом смысле этого слова, то есть действительно состоятельными, у которых больше хотя бы 2.5 миллионов долларов, что тоже не богатство, богатство сейчас начинается с 5 миллионов долларов. Чтоб попасть в 1 процент населения США, надо иметь 10 миллионов долларов и больше. Из-за инфляции количество людей, которые стоили бы миллион и больше, увеличилось в США до 22 миллионов. Но это не настоящие миллионеры, как в России не считается миллионером человек с миллионом рублей, и миллиардером с миллиардом рублей. В России долларовых миллионеров всего около 350 тысяч, по количеству миллионеров Россия в мире на 20 месте, их число не дотягивает даже до половины процента от населения страны. В США же миллионеров чуть ли не 9 процентов населения, но настоящих, у которых есть ликвидность в 1 миллион долларов, то есть наличность и активы, легко обрабатываемые в наличность, то таких будет около 1 процента. Это означает, что если взять 300 человек, то только трое из них будут иметь инвестируемые активы в размере \$1 млн и более. Среди этих нескольких миллионов миллионеров 90 процентов имеют активы от 1 до 5 миллионов. Только 50 000 американцев имеют активы свыше 30 миллионов долларов. Само слово "миллионер" очень дискредитировано. Когда в 1950 году дом стоил 10 тысяч долларов, а зарплата была 5 тысяч в год, миллионер – это было ого-го! Сейчас средняя цена за дом 440 тысяч, а зарплата 75 тысяч в год. Дома, выходит, подорожали

в 45 раз, зарплата выросла всего лишь в 15 раз. Нынешний миллионер в тогдашнем понимании – это человек, надо полагать, с 30-40-50 миллионами долларов.

Почти все книги и учебники об успехе и обретении богатства имеют один большой недостаток – их авторы достигли успеха и богатства, сочиняя и продавая эти книги. Наполеон Хилл умер без гроша в кармане. Брайан Трейси сделал состояние на книгах об успехе, в реальной жизни его достижения мне неизвестны. Джек Кэнфилд был школьным учителем и составлял пособия по повышению самооценки для учеников и их родителей. Книга, которая сделала его богатым, была "Куриный бульон для души" и положила начало целой серии книг, хотя, как он утверждает, 119 издательств отвергли эти блезливые погудки, собранные в соплевыжимательную книжицу. (Блезливые – редкое слово, смесь слезливости и брезгливости, это когда ты смотришь лишайного гноящегося котёнка, и жалко его, и в руки брать противно, а погудки – это такие напевы и прибаутки.) На самом деле, я не знаю и не слышал историй, чтобы кто-то сделал состояние, читая подобные душешипательные истории. Многие ребята сделали состояния, снимая фильмы в стиле "чикфлик", романтические сопли для женской аудитории, неудовлетворённой душевно и физически. Но ни одна тётенька не стала миллионершей, смотря их. И даже не получила физического удовлетворения.

Имея большой опыт выживания и зарабатывания на жизнь в России и в США, я могу сказать лишь несколько вещей об успехе и удаче. Я бы очень рекомендовал всем желающим разбогатеть, особенно в Америке, два сериала, два реалити-шоу, в которых участвует Грант Кардон. Первое реалити называется Whatever It Takes ("Во что бы то ни стало" или "Любой ценой") (2015) о том, как Грант Кардон набирает к себе в команду и какими испытаниями подвергаются соискатели, желающие у него работать за комиссионные. Второе реалити называется Undercover Billionaire ("Миллиардер под прикрытием") (2019, 2021), там Гленн Стернс и Грант Кардон приезжают в незнакомый город, где их никто не знает, с сотней баксов в кармане, с новым и чистым мобильным телефоном, в котором нет номеров друзей, и на старом автомобиле. Если они поднимают с нуля миллион долларов за три месяца, им приз. Если нет – они дают миллион телеканалу. Там очень хорошо показано, что такое предприимчивость, воля к победе, преодоление отчаяния и прочие сопутствующие явления. Но вот что интересно: они должны заработать миллион за три месяца, но как это миллион выглядит? Это, оказывается, не кэш, а создание бизнеса, который независимый оценщик должен будет оценить в сумму, от миллиона и выше. Чтобы не ломать вам возможное удовольствие от просмотра шоу про богатых людей, вынужденных без всего и из ничего создавать нечто в какой-то американской дыре, скажу лишь, что оценить бизнес, конечно же, можно, но вот выйти в кэш, продав его за оценочную стоимость, не так-то уж будет просто: надо найти того, у кого есть кэш, или доступ к финансированию, да ещё и убедить его купить это предприятие, повесив этот геморрой себе на шею. Вот я думаю про себя: если бы у меня был свободный миллион долларов, стал бы я покупать ресторан в Мухосранске? Или производство напитков в Зажопинске? Это к вопросу о ликвидных активах, и о том, что считать богатством и кого считать богатым. Если в Америке чуть ли не двадцать миллионов миллионеров, то не бумажные ли это всё тигры, и толку-то им от этих мёртвых миллионов, разве только в случае крайней необходимости взять под них небольшой кредит на лечение?

К вопросу о создании богатства надо бы подходить со здравым умом, потому что можно повесить себе на шею такое ярмо, что будете горбатиться много лет и на износ, а выхлопа так и не будет, еле-еле будет хватать на поддержку штанов, а то и брать деньги на стороне и вкладывать в своё дело, а оно так и будет тухляком бесполезным и очень обременительным. Примите во внимание следующие соображения:

Первое. Никто не даст вам гарантии, что вы станете богатым. Так же, как никто вам не гарантирует, что завтра будет лучше, чем сегодня, и что завтра вообще наступит. Неважно, чем вы занимаетесь: разрабатываете приложение в Кремниевой долине, строите дома в Оклахоме, снимаетесь в Голливуде или продаете в Нью-Йорке всякую дрянь детям возле школ. Подавляющее большинство стартаперов, подрядчиков, актёров и уличных пушеров живут в бедности.

Второе. Единственный надежный способ сколотить состояние – это вести собственный бизнес, сохранять, экономить деньги, стать на время ужасным скрягой. Бизнес означает, что кто-то другой будет работать на вас. Либо кто-то будет массово покупать ваш продукт. Либо покупать ваш продукт кто-то будет не массово, но за большие деньги. Вы открываете магазин быстрого питания, трейлер или RV-парк, стоматологию, переделку, секцию карате – неважно. Главная задача – присвоить результаты работы ваших сотрудников или получить чистые деньги от других людей, кто покупает вашу, скажем, инфопродукцию или знания в виде консультаций.

Третье. Вы должны где-то взять деньги. Вы можете без спросу занять наличные, которые ваша бабушка прячет в подушке себе на похороны (я так и делал, признаюсь), можете занять у отца вашей девушки, можете пообещать долю в вашем бизнесе племяннице, которая все летние каникулы горбатилась официанткой в ресторане и собрала сотню тысяч чаевых. Если у вас не хватает смелости попросить, не хватает бессовестности канючить и вымогать, то вам придется много работать и копить каждую копейку в своей свинье-копилке.

Третий пункт о необходимости взять где-то деньги, самый трудный. Прежде всего, он требует, чтобы у вас были деньги, а это подразумевает, чтобы в течение какого-то времени ваши доходы превышали расходы. В ситуации, когда девять из десяти семей живут от зарплаты до зарплаты, это практически невозможно. Вот из жизни пример, самый свежий. В 25 апреля 2023 года у меня умер отчим, и, слава Богу, у меня были деньги его похоронить, позвать раввина для последних молитв и всё такое. Удовольствие похоронить по иудейскому обряду, да ещё на Кунцевском кладбище, вовсе недешёвое, это несколько сотен тысяч рублей, а ещё потом надо жить какое-то время до следующих приходов, у журналистов с баблом сейчас не так волшебно-шоколадно, как было в нулевые. Чтоб заведомо иметь запасец финансовой прочности, я попросил своих друзей и товарищей подбросить мне денег. С отдачей. При этом не каждого ведь попросишь, с человеком надобно бы иметь доверительные отношения. По-настоящему единственным человеком, кто дал больше 100 тысяч, оказался мой друг Роман Гирич, и это даже был не долг, а товарищеский подгон, без отдачи. Еврейские друзья давали в пределах полтинника, остальные мои товарищи не могли наскрести больше десяти, а так счёт пошёл на какие-то тысячи, а то и сотни рублей. При том, что все или при бизнесе, или работают за приличные деньги. Я не считаю чужие деньги, но я сужу по себе. Я даю, когда у меня просят и есть что дать. А тут опаньки – и у людей нет денег, и я думаю тогда: да что же это такое, почему опять окружение состоит ну не из нищеводов уж откровенных, но из людей без денег, без свободной копейки? Куда и к кому бежать, случись что? Некуда и не к кому, рассчитывать приходится исключительно на себя. Значит, если хочешь поднять бизнес, собрав денежное тело, нужно увеличить заработки и урезать всё свои нужды, ходить в стоптанных ботинках, застиранной сорочке и лоснящихся портках, пока не соберёшь бабки на запуск своего проекта.

Никуда не денешься. Приходится насиловать себя и снижать уровень жизни. Не многим такая идея понравится. В хорошем сценарии вы должны зарабатывать больше, чем вам нужно для повседневной жизни. Тогда либо вы должны устроиться на вторую работу, либо сменить основную. В Америке я устроился на вторую работу в Uber, но не потянул. Я мог уберить только по ночам, потому что весь день я торчал в своем дилерском центре Volkswagen. Но в 50 лет я

не мог уже не спать всю ночь, а потом полноценно работать весь день, а потом опять не спать. Я решил, что здоровье важнее и плюнул на Убер, отправил им оборудование обратно. Сдался ли я? Мы рассматривали эту проблему ранее. Сдаваться и отступить – большая разница. Это так просто, но так важно – знать свои физические силы и не переоценивать свой потенциал. Мужчины и женщины очень быстро истощаются, если не делают перерывов для восстановления сил. Пока вы молоды, вы не чувствуете себя изможденным и можете быстро восстановиться. После 40 вы должны в первую очередь думать о себе. Иначе вы можете внезапно превратиться в никчёмную человеческую рухлядь и в непосильное бремя для своей семьи. Ваша болезнь, лечение и похороны могут разорить семью. В 2015 году, когда Volkswagen облажался с загрязняющими атмосферу выбросами дизельных двигателей и потащил всех нас на дно, я на личном опыте убедился, что любому человеку абсолютно наплевать, если вы сдохнете, а ваша семья лишится крова и поедет жить под мост. Даже люди, которые были моими друзьями (действительно близкими друзьями), говорили, что не могут позволить нам поселиться в их гараже на некоторое время. А у меня был перед глазами живой пример: славного и дружелюбного негритёнка, моего коллегу лет 40,хватила кондрашка прямо на работе, он упал среди новых автомобилей, будучи с клиентами, задрыгался, стал блевать, биться в конвульсиях. Вызвали скорую, она приехала, отвезла в больничку, где он и умер. Инсульт. Всё, привет горячий, ещё с нас собрали бабло ему на похороны и на помощь семье, у него осталась жена и двое детей. Не знаю, дал ли наш дилершип какие-нибудь бабки его семье, мне об этом ничего неизвестно. Но всем было по барабану.

Обратите внимание, что я не был бездельником или лентяем, у меня была работа на полную ставку в дилерском центре Volkswagen в Хьюстоне. Я пытался устроиться на работу в Fred Haas Toyota, крупнейший дилерский центр Toyota в Хьюстоне и всём Техасе. Я был там 11 раз, умоляя менеджеров взять меня. Они обещали позвонить и не звонили; я приходил снова и снова. Я теребил их, я выносил им мозг. Они оправдывали отказ тем, что у них нет вакансий. Моя настойчивость пугала их, они никогда раньше не видели таких настырных соискателей. Я показал им, что я умею, показал, как я снимаю видео об автомобилях, как я сразу же отправляю его перспективным клиентам, как нежно и обходительно я обращаюсь с клиентами. Я пытался найти и лично встретиться с владельцем, 80-летним мистером Фредом Хаасом, чтобы лично объяснить ему, насколько ценным кадром я могу быть для его дилерского центра. Но кто-то сказал мне, что владелец не хочет вмешиваться в кадровую политику.

В дилерском центре Lexus Northside в Хьюстоне меня тоже не приняли в команду, а там зарабатывали недурственно. Главный менеджер по продажам, иммигрант из Иордании, был очень приятным парнем. Но у него действительно не было места, куда бы он мог меня взять. Он так мне говорил, глядя на меня честными глазами торговца подержанными тачками. Он был связан корпоративными правилами, типичная бездушная бюрократия. Иначе я не могу объяснить, почему они прислали отказ через три года после подачи заявления. Три года изучали моё резюме? Идиоты или бездельники, но это обычное дело.

Иногда невозможно представить себе процессы, происходящие в головах владельцев бизнеса и их менеджеров. Может быть, думал я в Америке, их врачи и психиатры прописали им неправильные антидепрессанты? Я познакомился с одним приятным парнем, Карлом Лунигом, который работал в компании, производящей топ-драйверы для нефтяных вышек. Это такие двигатели наверху буровой, которые приводят в кручение трубы и механизмы, которые вращают бурильные головки. Двигло верхнего привода стоило полтора миллиона долларов. Они платили комиссионные 60 тысяч с каждой проданной системы. Они собирались продавать эти системы в России. Я попросил их взять меня без зарплаты, только на комиссионные.

Я знал многих ребят в российской нефтяной промышленности, потому что редактировал в своё время журналы о нефти и газе. Владельцы компании отказали мне. Они сказали: в настоящее время мы не можем никого нанять. Я возразил: «Платите мне только комиссионные и всё, меня не нужно нанимать!» Я умолял их взять меня в качестве независимого подрядчика. «Нет, мы никого не нанимаем», – упорствовали эти дятлы. Подобные ситуации повторялись несколько раз – я прошу каких-нибудь чучел при бизнесе допустить меня к продажам, а они ни в какую. Абсолютно вне всякой логики и здравого смысла. Человек хочет зарабатывать для них деньги – а они его не хотят. Клинические идиоты. Интересна история этого Карла Лунинга. Очень симпатичный, очень дружелюбный этнический австрияк, хлебосольный, что для американцев редкость, он искренне старался мне помочь. Раз в месяц он устраивал у себя во дворе барбекю, накрывал щедрую поляну, приглашал людей, запекал мяско и лосося, начиналось с пивом и софтверинками, заканчивалось коньяком, виски и сигарами. Очень было душевно. Он занимался нетворкингом. При этом, как я узнал, он, достаточно молодой мужик, лет сорока с небольшим, уже перенёс уже операцию на сердце и ещё на чём-то, у него что-то побаливало, но он не жаловался. Для него эти посиделки были испытанием, жена у него, интровертированная симпатичная риэлторша, напивалась до некоторого бесчувствия на этих бэкъярдовых фуршетах, но Карл был уверен, что всё делает правильно и предусмотрительно. Тут я с ним полностью согласен – если хочешь установить и поддерживать с кем-то отношения, надо время от времени проводить время вместе, что-то делать, рыбу ловить, охотиться, говно разбрасывать в огороде или пить коньяк 1799 года у Деллоса в «Турандоте», кто что любит и может позволить. (Коньяк такой в самом деле был в «Турандоте» в 2006 году, стоил что-то около 2000 долларов за 30 мл, если правильно помню.) Так вот, Карл меня представил хозяевам компании, двум сорокалетним обормотам, которых я тут же начал трясти, чтоб дали мне продавать эти грёбанные топ-драйверы в Россию. А они упёрлись и рожи воротят. Карл меня деликатно оттащил за рукав, говорит: не настаивай. Я говорю: слушай, Карлуша, у них же в голове опилки, в их поведении нет ни логики, ни смысла, ни выгоды. Он мне: ты не понимаешь, ты не понимаешь! Я такой: ладненько, потом пояснишь. Он мне потом поясняет: у них стратегия, у них далеко идущие планы, я поэтому так ухаиваюсь на них, что аж падаю замертво, они планируют выйти на IPO. Я тогда ему: и на что ты, братан, рассчитываешь? Он мне: на два процента акций, что они мне дадут за упорную работу. Я тогда: во что будет оцениваться ваш этот кастрированный единорог, в ярд и более? Он: да, они так и планируют, что компания будет стоить миллиард, а я получу акций на двадцать миллионов. Я ему сокрушённо: Карл, Карл, дожил до седых мудей, а в людях так и не сечёшь, они ж тебя шваркнут, они же тупые самодовольные и надменные жлобы и уроды, не трать жизнь на этих чмошников. А он: нет, они хорошие! Я подумал тогда, что если мозгов у человека хорошего нет, то и откуда им тогда взяться? Ясное дело, что он попросил свои два процента, они ему пообещали, а потом выкинули как собаку, он чуть не плакал, но я ему не напоминал, что он дурилка картонная, и так было больно человеку, он получал десятку грин, и было на что нетворковать, а тут повис с больным сердцем на иждивении примуханной слегка супруги.

Что говорит мне мой опыт? Большинство так называемых предпринимателей, что я встречал, это какие-то либо жлобы, либо клоуны, у которых в голове тараканник. Я человек, который может взяться за любую работу и выполнять ее так, как будто это мой собственный бизнес. Я уважаю предпринимателей и тех, кто меня нанимает. Я хочу зарабатывать деньги для себя и для работодателя. Я выполняю любую работу. Поэтому я не приемлю глупости и балаган, ведь если я теряю деньги, компания теряет деньги. Если я продаю свои навыки и время своей жизни, я хочу, чтобы мне платили справедливо. Если я открываю способы увеличения доходов и прибыли, я хочу, чтобы ко мне прислушивались и поделились со мною привнесённым доходом. Если мои соображения не принимаются, я хочу знать, почему. Но есть удиви-

тельная проблема: иногда вы не можете найти покупателя на свои навыки и таланты, человека или компанию, которые готовы за это платить. В силу тупости и тараканов в голове большинства людей.

Про тараканники в головах бизнесменов. Вспоминаю один случай. Году в 1996 или 1997 я по каким-то делам оказался в рекламной агентстве “Аврора”, тогда это было вроде как третье по величине агентство в России, после “Премьер СВ” и ещё кого-то. там я познакомился в Владимиром Филипповым, владельцем агентства, и ещё каким-то проходимцем из Торгово-промышленной палаты. И вот они мне говорят: скоро в Лиссабоне будет проходить ЭКСПО-1998, мы планируем доставить туда айсберг из Антарктиды, чтобы показать возможности российского ледокольного флота, который сейчас не у дел, работы у них нет, пусть им заказывают всякие жаркие засушливые страны доставку айсбергов. Можешь это дело организовать? Я говорю: организовать могу, но хорошо ли обмозговано это дельце? Они мне: да ты что, да мы такие умные, да мы такие красивые, да нам готовы денег дать на это дело! Мы привезём этот айсберг в бухту реки Тежу, и на нём сделаем каток и устроим товарищеский хоккейный матч, а потом там дети будут на коньках кататься, клёво будет! В общем, ребята креативили, и даже рекламировали это дело: по телевизору прошёл сюжет, как Филиппов на лодке с вёслами гребёт по пруду у Телецентра “Останкино”, и за ним на верёвочке плывёт пенопластовый айсберг. Я тогда через своего отца нашёл очень опытного фрахтовика, который в своё время ходил по всем морям и океанам и знал отрасль досконально, возил грузы и в Антарктиду, и по Севморпути. Он сказал: Господи, каких только придурков не рождает земля наша! Первое: ледокол не может ходить по океанам, у него другое днище, он предназначен ломать лёд, и даже небольшая волна разобьёт его, будет немисливо на нём находиться из-за тряски. Второе: сравни водозмещение айсберга в миллионы тонн и ледокола в сто тысяч тонн; вот, допустим, вы как-то стальными сетями опутали айсберг и стали буксировать, но ведь айсберги раскалываются, там смещается центр тяжести и они опрокидываются, и вот представь, что десять миллионов тонн опрокидывается, и, не дай Бог, буксирные гаки ледокола выдерживают нагрузку – ледокол выдергивает из воды, как поплавок при подсечке рыбы, и летит он по воздуху сотни метров, и шлёпается с размаха об воду, ему конец. Третье: если вам крупно повезёт, пройдёте по штилю и привезёте этот айсберг, он у вас сядет на мель в устье Тежу и начнёт таять, ледяная вода растечётся по дну, миллионы кубов талой воды будут течь неделями, так и убьёте всю флору и фауну побережья Португалии, это будет экологическая катастрофа. И четвёртое: в отличие от распространённого мнения, вода в айсбергах не пресная, а солоноватая, она непригодна ни для питья, ни для орошения, а если вам так уж приспичило орошать пустыни, лучше возить воду старенькими танкерами, это будет дёшево, надёжно и безопасно. Я все эти соображения изложил Филиппову и балбесу из ТПП, и они тут же меня выгнали.

Но иногда встречаются относительно здравомыслящие предприниматели, хотя и их порою перемыкает, и надо быть готовым к временным отклонениям от линии партии. Но с этими людьми хоть хорошо, они не идиоты, они человеколюбцы, а переутомление, выгорание и общий душевный раздрай может периодически накрывать каждого. В менее далёком прошлом, в 2003 году, мой товарищ, чемпион мира по автогонкам Валерий Георгиевич Хлебутин, познакомил меня с Романом Алексеевичем Гиричем, владельцем деревообрабатывающего завода в Москве, располагавшемся на территории металлургического комбината “Серп и Молот”. Этот завод производил деревянные окна и двери. У владельца не было большого желания управлять этим заводом, ему уже всё это надоело, он любил охоту и рыбалку, и вообще чувствовал утомление. Поэтому он искал толкового человека, на которого можно было бы повесить оперативное управление процессами. Валерий Хлебутин, прочитавший мои опусы, порекомендовал ему привлечь меня в качестве генерального директора, дескать, это человек с системным мышле-

нием. Когда Роман на первой ознакомительной встрече, проходившей в его роскошном микроавтобусе Chevrolet Starcraft около редакции в Яковоапостольском переулке, спросил меня, умею ли я управлять деревообрабатывающей фабрикой, я ответил, что ясный перец, управлять предприятием умею, а с деревообработкой разберусь. На том и поладили. У фабрики было множество проблем, дыры в бюджете, оборудование не работало, были просроченные заказы. У меня не было опыта управления промышленным предприятием. Все, что у меня было для этой работы, – это образование, например, нечто вроде МВА по промышленному маркетингу, который я изучал в Плешке в затёртом 1992 году. Владелец предложил мне денег в четыре раза больше, чем я получал в журнале "Финансовый контроль", где я тогда работал и писал иногда треть журнала, а платили мне по-жлобски. Следуя разумному принципу работать там, где больше платят (так учил меня и моего отца его наставник, специалист по логике и профессор философского факультета МГУ Александр Александрович Зиновьев), я принял предложение. Я понял, что смогу наладить работу завода, если буду руководствоваться здравым смыслом и золотым правилом кибернетики, гласящим, что система не может работать лучше, чем работает её самое слабое звено.

Очень быстро я обнаружил самые слабые звенья в производственной цепи. Затем я начал исправлять эти слабые элементы и улучшать работу всей системы, мало-помалу, шаг за шагом. Например, сушильная камера не работала должным образом, потому что не работала вентиляция. Нам пришлось заменить вытяжные вентиляторы. Затем мы обнаружили, что нагревательные элементы очень старые, и заменили их. Каждый день я чинил и улучшал звенья технологической цепочки. Я читал специальную литературу о сложных промышленных системах. В одном журнале я прочитал статью о подходе к улучшению дорожного движения в городе Москве. Автор писал, что невозможно принять одно большое решение, а нужно принять 300 небольших локальных решений, например, установить или убрать светофоры, реорганизовать направления движения в некоторых районах, запретить парковку в некоторых зонах и так далее. Эта статья вдохновила меня на принятие некоторых решений на заводе. Мы наняли дополнительные бригады установщиков оконных систем, поменяли поставщиков дерева и красок, изменили рекламную политику. За пару месяцев мы избавились от долгов и просроченных заказов.

После налаживания технологических процессов я начал думать о повышении доходов. Кто давал нам самые лучшие и выгодные крупные заказы? Архитекторы и застройщики. Каждый заказ от них исчислялся десятками и сотнями тысяч долларов. Как получить от них заказы? Как прийти и поговорить? Что им нужно, кого они пустят к себе и будут доверительно разговаривать? Им нужна реклама, им нужен хороший имидж в обществе и новая клиентура. Как журналист, думал я, сделаю специализированный журнал и буду ходить по архитекторам и девелоперам, брать у них интервью. Они сами всё расскажут, сами дадут мне всю информацию, мы больше не будем бегать как шавки, мы будем приходить как солидные люди и ровня. Мы зарегистрировали журнал "Столичный девелопмент", и двигались к цели – убрать барьеры недоверия и наладить доверительные отношения между нами и потенциальными клиентами. За пару лет годовой оборот фабрики вырос с пятисот тысяч долларов до нескольких миллионов. Мы переехали в Коммунарку, в новые цеха, наш штат увеличился с 40 до 200 сотрудников, занялись планарным остеклением и спайдерами, то есть специальными крепёжными стальными пауками, которыми друг с другом скрепляются стеклопакеты без рам. Налаженные отношения с архитекторами и застройщиками обеспечили взрывной спрос на нашу продукцию и услуги. Мы сняли 18-минутный ролик, представляющий собой смесь документального и коммерческого кино. В 2005 году я выбил из ФГУП "Кремлёвский" Управления делами Президента статут и сертификат "Кремлёвский стандарт", что было сродни званию Поставщика

Двора Его Императорского Величества. Наш завод стал большим, богатым и уважаемым. Не могу сказать, что я много заработал для себя лично, но жил сравнительно безбедно, ездил на “Мерседесе”, летом 2005 года жил в санатории “Клязьма” с семьёй. Мой статус благодетеля завода был основан на человеческой симпатии к Роману Гиричу, сложившейся дружбе, неписанных джентльменских соглашений и взаимном доверии. Когда в 2008 году наступил кризис и доходы упали, заводские деньги уходили на содержание завода и обслуживающий персонал, будущее у всех стало неопределённым. Мне пришлось искать другие занятия, я стал писать сценарии, а потом несколько архитекторов попросили меня заняться их общественно важными делами, отвести их к серьёзным людям в кабинетах власти. Так я стал малоизвестным деятелем Союза архитекторов России и оставался им до отъезда в США.

Глава 31. Будьте умнее! Считайте шаги наперёд, не полагайтесь на случайности

Ранее мы говорили о том, что линия жизни человека – это не кино, потому что у любого фильма есть сценарий, а у жизни – нет. Умные и серьёзные люди строят планы на свою жизнь. Они пытаются составить и реализовать желаемый сценарий своего будущего. Они пытаются понять, кто и что они есть, каковы их способности и возможности, где они находятся, где хотят быть, какие шаги надо сделать к своим целям. Реальная жизнь вносит коррективы, человек вынужден действовать экстермпорале, то есть без предварительной подготовки именно к такому повороту событий, а жизнь выкручивается неожиданной фигурой и предоставляет человеку другие шансы и предлагает другие возможности, подводит его к точкам бифуркации, и человек выбирает направление на каждом пересечении множества возможных дорог. Цель в вашей голове или желаемая картина вашего будущего – это компас в вашей голове. Он всегда показывает направление, а дорогу выбираете сами.

Занимаясь окнами, я старался использовать все возможности для своего личного роста и создания общественного имиджа. Я, имея в руках ценный производственный ресурс и немного свободных денег, наладил отношения с различными архитекторами, застройщиками, генеральными подрядчиками, с некоторыми правительственными чиновниками. Я сделал много добрых дел, пока у нас был положительный денежный поток. Я издавал профессиональный журнал “Столичный девелопмент” и получил некоторое имя в профессиональной среде. Может быть, это было очень маленькое имя, но его было достаточно, чтобы получить приглашение в Союз архитекторов России на серьёзную должность. Меня пригласили решать некоторые законодательные проблемы отрасли в качестве статс-секретаря, что было нечто вроде исполнительного вице-президента Союза архитекторов России. Моей зоной ответственности стали отношения с правительством и парламентом.

Смысл проблем, поставленных передо мной, заключался в том, что правительство России и российский парламент, руководствуясь самыми благими намерениями при слабом общем соображении, находились в бесконечном процессе совершенствования законов. Иногда в головы российских высших должностных лиц приходили блестящие идеи, и они их реализовывали: правительство вносило законопроект, обе палаты федерального собрания одобряло, после чего в администрации президента ставили колотушку, и очередной шедевр отечественной юридической мысли обретал действенность и силу. Встречались энтузиасты-общественники с негибимой волей и желанием всенепременно изменить законы. И было множество различных лоббистских групп, которые хотели протолкнуть в закон или как закон те или иные интересы конкретной отрасли или конкретной компании. Например, некоторые российские олигархи финансировали политические партии и имели тесную дружбу с российскими высшими должностными лицами. Они могли изменить законодательный ландшафт всей страны.

Один прыткий комсомолец даже отгарабил десятичку за излишнее активничание на этом поприще.

Передо мной поставили задачу внести коррективы в отдельные законодательные акты РФ, касающиеся регламентирования архитектурно-планировочной и градостроительной деятельности. В самом начале, когда я приступал к своим должностным обязанностям в Союзе архитекторов, у меня не было ни малейшего представления о том, как это сделать. Но я полагался на здравый смысл и на свою способность решать проблемы. Сложность заключалась в том, что мне не выделили на это никакого бюджета. Архитекторы обещали мне заплатить за работу, но денег не было – они тоже страдали от кризиса. Только один человек, большой русский архитектор Михаил Давидович Хазанов, который проектировал реконструкцию Большого театра, проектировал комплекс правительства Московской области, горнолыжный комплекс “Снежком” и многих других национальных объектов, сдержал свои обещания и сделал все возможное, чтобы помочь отрасли и даже дал мне свою часть от обещанного коллективом архитекторов. Остальные члены коллектива меня бортунили и швакнули с деньгами с самого начала, не сдержали своего слова. Поэтому я чувствовал себя обязанным только Михаилу Хазанову, потому что он сдержал свое обещание, а тогда держал своё только ради этого достойного человека.

Я надеялся, что у кого-то в российском правительстве и в российском парламенте остались остатки трезвого ума и здравого смысла. В любой стране среди политиков и чиновников можно найти порядочных людей, которые думают не только о личной карьере и выморочной доле в чужом бизнесе, но и о процветании страны. В России, как и в любой другой порядочной стране, есть три ветви власти. Есть исполнительная, законодательная и судебная ветви, и везде можно было найти чиновников с трезвым умом. Я начал искать. Мне нужно было найти только одного правильного человека, который мог бы помочь запустить все проекты. И я его нашел. Это был представитель исполнительной власти в нижней палате законодательной власти, Андрей Викторович Логинов. Его в своё время очень хвалил мой научный руководитель Алексей Алексеевич Никишенков, восхищаясь его умом, деловитостью и работоспособностью, они были друзьями. Он говорил про Логинова: “Андрей – удивительный человек, если ему скажут, что к утру нужна диссертация, то у него она к утру будет написана”. Я, ещё во времена “Финансового контроля” встречался с ним, хотел получить комментарии к некоторым событиям. Ко времени описываемых событий Андрей Викторович уже давно оставил науку и занимал важные должности в Администрации Президента. Я тогда позвонил в его приёмную и объяснил его помощнику, что я ученик Никишенкова, и Логинов пригласил меня на чашку кофе в ГУМ, это неподалёку от Администрации Президента. Потом он трудился в Аппарате Правительства, а на тот момент, когда мне понадобилась его помощь, это 2009 год, он представлял премьер-министра Путина в Госдуме. Я позвонил ему, пояснил суть проблемы, и он пригласил меня и моих коллег-архитекторов на встречу. Я пришел с Михаилом Хазановым, с Ириной Михайловной Коробьиной, директором Российского Музея архитектуры, и одним уже покойным господином, главой московских архитекторов. Логинов выслушал нас очень внимательно и сказал, что наши опасения и соображения имеют смысл. Он пригласил другого хорошего человека, Андрея Владимировича Яцкина, который представлял Правительство во верхней палате российского парламента. Ведь чтобы принять новый закон, проект закона должен пройти обе палаты российского парламента. Процедура принятия законов в России имеет те же демократические шаблоны, что и в США: любой закон должен быть одобрен Конгрессом и Сенатом, прежде чем президент США подпишет его. Так же и в России – сначала через палаты парламента, потом к президенту.

У нас было две проблемы. Первая заключалась в следующем. Нам нужно было подготовить обоснованные и юридически выверенные обоснования недостатков существующих законов и написать проект новых положений для внесения в законодательные акты. Но такое заключение не могло быть написанным кем попало, с вообще ни с того ни с сего. Либо правительство должно было инициировать пересмотр законов, либо кто-то из депутатов или сенаторов должен был внести обоснованные претензии к качеству действующих актов. В любом случае, это должна была быть официальная структура с правом законодательной инициативы. Но вот проблема: пользуясь своими связями в Аппарате правительства, я бы кое-как мог бы добиться постановления о необходимости совершенствовать законы, регулирующие деятельность отрасли. Но кто даст экспертизу, которая будет принята как обоснование для внесения соответствующих правок в действующие акты? Законоведческие отделы всех ветвей власти были перегружены текущей юридической работой и не могли срочно взяться за наше дело. К тому же возникло препятствие: мы, Союз архитекторов, по сути был профессиональным союзом и не могли давать никаких поручений государственным структурам в официальном порядке. Казалось, что это тупик, и что архитекторам придётся утереться и пойти восвояси. Но я нашел непредсказуемое решение. В России существует учреждение, известное очень узкому кругу лиц. Это Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. Это учреждение не особо известно не только что за рубежом, даже в России никто про него не знает, хотя оно делает невероятную работу для функционирования государственного механизма. Этот Институт проводит юридическую экспертизу законодательных инициатив. Я поехал в этот институт лично и нашел там нужных людей – молодого и толкового юриста Дмитрия Огородова и его коллег. После чего организовал встречу чиновников из Аппарата Правительства, юристов из этого института и архитекторов.

Схема, которую я предложил, была проста и эффективна. Союз архитекторов сочиняет официальную жалобу в правительство (юристы помогают сформулировать жалобу). Чиновники Аппарата Правительства (наши союзники) перенаправляет эту жалобу в Институт сравнительного правоведения с официальным поручением внимательно изучить проблему, разобраться и дать предложения по совершенствованию законодательной базы. Экспертиза Института будет принята всеми ветвями российской власти, потому что это есть официальная экспертиза от правительственного учреждения – Институт же при Правительстве, а не академический.

Теперь мне предстояло решить вторую проблему. Нам нужны были сильные союзники в российском парламенте. При этом не имело значения, в какой именно палате. Каждый депутат или сенатор имел право инициировать законодательную процедуру. Но нам нужен был кто-то влиятельный, кто мог бы понять требования отрасли. И я нашел этого человека – Андрея Юрьевича Молчанова, владельца Группы ЛСР и сенатора от Ленинградской области. Вообще-то я знал его много лет до этого. Он был одним из крупнейших застройщиков в Санкт-Петербурге. Когда мы встретились в 2003 году на 300-летнем юбилее Санкт-Петербурга, нас познакомили Сергей Полонский и Артур Кириленко, я был поражен, насколько он умен. Я кое-что понимаю в умных людях, но Молчанов быстротой своего ума действительно поразил меня. Да и человек он оказался очень хороший, мы отлично и со вкусом проводили время. В 2009 году он был сенатором в российском парламенте. Я организовал встречу между президентом Союза архитекторов России, Андреем Владимировичем Боковым, и сенатором Молчановым. Мы согласовали все вопросы. Сенатор сказал, что как застройщик он понимает все нужды отрасли и сделает все возможное для общего дела. Он был готов к законодательным инициативам, поддерживающим архитектуру, градостроительство, девелопмент. Он попросил передать ему проект наших предложений и проект новых законов или поправок. Когда Бокова мы

проводили, Андрей посмотрел на меня с состраданием и сказал: “Да на кой тебе сдалась вся эта мозгодёрня и все эти архитекторы? Давай я тебя к нормальному делу приспособлю!” (И приспособил меня потом в свой Комитет по делам СНГ, но это другая история.)

А пока, без денег, не нанимая профессиональных лоббистов, которые обычно только сосут кровь и деньги, я создал схему, которая позволяла мне менять законы на благо общества. Я перезнакомил всех участников схемы друг с другом и объяснил порядок необходимых и согласованных действий. Я соединил нужных людей друг с другом и дал им инструменты для решения проблем. Мое обещание, данное мною моему другу Михаилу Хазанову и другим людям, которые полагались на меня, было выполнено, и я пошёл создавать информационную службу по делам СНГ в Совет Федерации под крылом Молчанова, который как раз и занял кресло Председателя Комитета по делам СНГ Совета Федерации. Правда, через некоторое время он пересел в кресло Председателя Комитета по экономике, и эта информационно-аналитическая служба, которую я уже запускал, оказалась никому не нужной. К слову, в России до сих пор никто так и не знает, что происходит в странах СНГ на самом деле. А чем кончилось дело с архитекторами? Институт законодательства и сравнительного правоведения сказал, что они всё сделают как надо, но это хозрасчётные будут работы, если архитекторы хотят побыстрее, а если делать за бюджет, то надо ждать года два. Стоимость хозрасчёта – всего 500 тысяч рублей, тогда это было около 17 тысяч долларов. Союз архитекторов платить отказался, а сами архитекторы не захотели скинуться по чуть-чуть, и, хотя среди них много богатых людей, общая составляющая оказалась жлобской. Это для России нормальное явление: если надо всем, но никому конкретно, то никто из своего кармана не даст, и не только потому, что жалко, но чтобы и другие не подумали, что он простофиля и дурак, платит за всех, когда умные вообще ни за что не платят. Тогда они обратились ко мне, чтоб я нашёл деньги. Я им ответил: я-то тут причём, мало того, что мне никто, кроме Хазанова, не заплатил обещанного за проделанную филигранную работу, так ещё вы предлагаете мне самому приплатить правительственному учреждению за ваше благополучие? Извиняйте, батьки, ищите гроши в своих закромах и шухлядках.

Когда вы что-то создаете и в этом участвует множество других людей, вы не можете отвечать за все последствия действий других людей. У каждого из них своя независимая воля и свой менталитет. Вы отвечаете только за себя. Когда вы выполняете свои обещания, ваши сердце и душа должны быть свободны от всякого бремени.

Глава 32-А. Где и как делать карьеру: понять правила организаций

Сделать карьеру в учреждении или корпорации не так сложно, как думает большинство людей. Есть три простых правила.

1. В любом учреждении существуют невидимые, но сплоченные группы людей. Это как ядро, братство с эксклюзивным членством. В больших учреждениях существует несколько групп. Если вы там новичок и попали туда с улицы, без рекомендаций и покровительства, разумно будет взять паузу и осмотреться. Лучше всего затаиться на некоторое время. И понаблюдать. Собрать информацию и слухи. Вскоре вы поймете, кто заправляет всем шоу как на арене, так и из-за кулис. Тогда вам придется решить, к какой группе присоединиться. Дело в том, что если формальный и реальный босс – один и тот же человек, ваше положение может оказаться под угрозой. Например, босс правительственного учреждения может быть политической фигурой. Сегодня у него есть власть, но завтра его могут выкинуть. Политические ветры меняют направление, и босса сдувает.

2. Определите активы, ценности, ресурсы, которые вы можете взять под свой контроль. Помните одну чрезвычайно важную вещь: люди уважают и нуждаются только в фондодержателях. Фонды – понятие ёмкое. Это могут быть финансовые ресурсы, полномочия на принятие решений, доступ к какой-либо информации или лицам. Например, вы можете быть начальником кредитного отдела в банке или скромным помощником большого начальника, но при регулировать график и назначения своего шефа, а также допускать или не допускать к его телу. В любом учреждении существуют важнейшие должности, делающие это учреждение жизнеспособным. Например, это может быть директор по маркетингу и продажам, который держит в своих руках все входящие денежные потоки. Не бойтесь взять на себя ответственность за эти активы. Если у вас есть смекалка, вы сможете справиться с ними и защитить от посягательств ваших коллег, начальников и подчиненных.

3. В любой здоровой и жизнеспособной организации персонал борется за власть и ресурсы. Только идиоты думают, что учреждения существуют для того, чтобы обслуживать потребности граждан, покупателей, клиентов, пациентов и тому подобной уличной шушеры. Когда вы поймете, что главная цель тех, кто управляет любым учреждением, – это удовлетворение собственных потребностей, вы сможете сделать карьеру внутри него. Руководство любого учреждения не заинтересовано в решении проблем, которые приходится решать их учреждению. Они заинтересованы в том, чтобы проблемы существовали вечно, потому что за процесс решения этой проблемы они получают властные полномочия, ресурсы, средства и административное содействие. Если проблему решить, то где они все окажутся? Вы действительно думаете, что кто-то заинтересован в искоренении преступности, в мире во всём мире или в исцелении миллионов людей от диабета или рака? Включите мозг! Лечение и диабета, и рака приносит фармацевтическим корпорациям по миллиарду долларов каждый день. Ничего личного, просто бизнес.

Личная история. В 2016-2018 годах я разработал программу по решению проблемы доступного жилья в США. С 2005 года любой житель США, работающий за минимальную зарплату, не мог ни купить, ни снять жилье. Закон Додда-Франка ухудшил ситуацию. В Хьюстоне самая дешевая арендная плата за квартиру с одной спальней и одним санузлом начинается от 600 долларов в месяц. За эти деньги вы поселитесь в обшарпанном гадюшнике в центре гетто. Обычно людям в Хьюстоне приходится платить \$1200 за аренду жилплощади. Я разработал программу, которая позволяла малообеспеченным гражданам приобретать в ипотеку новое жилье с 3 спальнями и 2 ванными комнатами за \$550 в месяц. Подчеркиваю, это не лизинг, то есть не аренда, именно ипотека. Для людей с очень низким доходом, например, матерей-одиночек, я разработал план специальных посёлков с детскими садами (детские сады – это жуткий и дорогостоящий головняк в США). Для этой категории граждан ипотека на дома с 2 спальнями и 2 санузлами, плюс с земельным участком в одну пятую часть акра (9 соток) составляла около 330 долларов в месяц. Это означало, что женщина, работающая за \$7,25 в час (это за минимальную оплату труда), могла позволить себе приобрести жилье. Я создал союз с между собой, тexasским производителем фабрично изготавливаемых домов SE Homes (принадлежит Berkshire Hathaway) и финансовой корпорацией 21st Mortgage Corporation, специализирующейся на chattel loans, ссужающей покупателей мобильных и модульных домов. Департамент жилищного строительства и городского развития штата Техаса тоже поддержал меня. Начальник, чудесный человек Джо Гарсия, выдававший мне лицензию на все эти художества, лично позвонил мне и пообещал обеспечить малообеспеченных людей первоначальными взносами на жильё за счёт средств штата Техас. На самом деле то, что я делал, могло стать второй жилищной революцией в США после первой, которую проводил Уильям Левитт,

создавший американский пригород, а с ним и американскую мечту. И я мог его обойти – мои цены были вдвое ниже его, если сравнивать доллары 1950 и 2017 годов.

Препятствия возникли с неожиданной стороны. Я попытался купить участок земли с коммуникациями в городе Кливленд, штат Техас (не путать с Кливлендом в Огайо). Власти муниципалитета на демократических общественных слушаниях отклонили мой план. Дескать, ничего нового ты нам не предлагаешь, да и нам больше не нужны бедные люди, мы хотим тут домохозяйства с высоким уровнем дохода. И отказались продать земельный участок под застройку для матерей-одиночек. По идее, городские власти должны работать на общественное благо и заботиться о тех, кто нуждается в поддержке. Но никто из членов городского совета этого захолустного Кливленда не увидел в проекте личной выгоды и заинтересованности. Я стучался во многие двери, но что можно было взять с бедных американцев? Ничего. Примечателен другой случай. Я через знакомых нашёл одного престарелого продавца подержанных автомобилей в городе Ливингстоне, штат Техас, это в 40 километрах от Кливленда на север. Захолустье не хуже любого российского Задрипанска. Приезжаю к этому деду, вижу, что он уже всюду подружился с Паркинсоном. Излагаю, кто я, от кого и что мне надо. Дед говорит: у меня есть участок, готов продать, поехали смотреть. Сели, поехали, посмотрели, действительно хороший участок, раньше он на нём была огромная парковка автомобилей, три гектара, рядом коммуникации. Ударили по рукам. В следующий раз приезжаю к нему с проектом контракта, а он тут мне заявляет: знаешь, я передумал, потому что ты поселишь бедных людей, то есть всякую нищую срань, они будут обворовывать соседей и устраивать безобразия, а меня тогда соседи будут клясть и проклинать даже после смерти, что я им такое подсуропил, извини, не продам тебе этот участок. Ну, думаю, дедок уже и с Альцгеймером подружился, ну и ладненько, найдём что-то ещё. Но найти ещё оказалось сложно из-за законодательства американского, касающегося особенностей водоснабжения, канализования, стоковых вод, очистных сооружений и прочих экологических требований. Если строить небольшой посёлок, то его надо было сажать на готовую канализашку; можно было построить и всё своё, включая скважины для воды, ливнёвку, канализование и очистные сооружения со сбросом, но тут тогда надо было строить посёлок на 200 домов и больше, но где ж взять столько денег? Это надо купить не меньше 200 акров земли, это 100 гектар, проложить и заасфальтировать дороги, проложить коммуникации, построить очистные сооружения, подвести электричество и поставить подстанцию, там много всяких нюансов, о которых российские девелоперы даже не представляют, а бюрократия в Америке ещё та, не уступает российской. Это у людей, которые никогда в Америке пороги не обивали, вопросов не решали, по инстанциям не унижались, экспертизу не заказывали, могут быть идеализированные представления, как в Штатах волшебным образом живётся и как там всё мёдом намазано.

Последней попыткой стало мое предложение решить проблему бездомности в США. Я разработал проект студии площадью 360 квадратных футов (это любимые российские 33 квадратных метра) с кухней для абсолютно бедных людей. Ипотека составляла 99 долларов в месяц. Это была революция в квартирном вопросе Америки, просто переворот и вынос мозга. С этим предложением я начал стучаться в двери Межведомственного совета по бездомности США. Я написал им 26 писем, я пытался достучаться до каждого. Никто не ответил. Я взялся трясти Министерство по делам ветеранов, это огромная контора с бюджетом в 200 миллиардов долларов ежегодно. меня оттуда тоже молча послали. Почему? Разве я предлагал что-то безумное, разве я был сумасшедшим, сумасбродом с безумными идеями? Конечно, нет. Я окончил школу недвижимости, у меня была лицензия на продажу и установку фабрично изготовленных домов, ранее известных как мобильные, от Министерства жилищного строительства и городского развития США, подписанная Джо Гарсия, региональным техасским начальником. Обо мне писали

уже в федеральных газетах, в *Houston Chronicle*, я сам был профессиональным журналистом в области архитектуры, землеустройства и строительства. Все мои идеи были проверены и одобрены американскими официальными учреждениями и специалистами. То есть я явно не был городским сумасшедшим с завиральной идеей фикс. Так почему же не вышло? Потому что всем было похер.

Почему же Межведомственная комиссия по бездомности не отреагировала на мои предложения? Потому что я предложил абсолютно конкретное техническое решение проблемы бездомности. Один очень умный белый человек, местный англосаксонский фиксер, то есть решала, разъяснил мне политику партии неполиткорректной форме, используя термины: ниггеры, цветная шваль и педики. А если перевести это на язык политически правильный, то звучало бы это так: “Поставьте себя на их место: у вас отличная зарплата и все льготы от правительства, ваша работа не в шахтах под землей или на нефтяных вышках в пустыне, вы управляете несколькими миллиардами долларов, у вас есть ресурсы, и все вас уважают, в то время как есть бездомные, которым нужна помощь. И вдруг приезжает чертов иммигрант из проклятой России и хочет лишит нас бомжей. Мы планировали решить эту проблему к 2050 году, а этот кретин хочет закрыть проблему за пару лет... Какого черта! Что нам делать? Самое лучшее – игнорировать. Если он захочет как-то пожаловаться, можно сказать, что мы ничего от него не получили. Извините, мы были заняты. В любом случае, мы найдем способы похоронить его инициативы. Мы не можем позволить ему мешать нам решать проблему бездомности!”

Стоило ли мне жаловаться на бюрократию и бездушные? Не знаю, но пожаловался, написал моему тexasскому сенатору Теду Крузу. Ответа не пришло. Но письмо он получил, потому что офис подписал меня на его рассылки. написал своему конгрессмену Кевину Бродди. Эти меня даже на рассылку не подписали. И тоже не ответили. Когда вы будете удивляться количеству бомжей в Сан-Франциско, в Лос-Анджелесе или в Хьюстоне, помните – эти люди на улице не потому, что не могут решить проблему, а потому, что её не хотят и не будут решать.

В России та же самая ситуация, те же матрицы, по которым строится деятельность учреждений. В 2005-2007 годах я разработал систему скоростного строительства дешёвого жилья, написал Медведеву, который носился с нацпроектами, в частности, с “Доступным жильём”. Я писал ему депеши, писал в Администрацию президента, все мои письма они пересылали по компетенции в Госстрой, а тот отвечал: технологии ваши хорошие, мы всячески вас приветствуем, желаем удачи в строительстве доступного жилья. Я вцепился в тогдашнего главу Ступинского района Подмосковья, Павла Ивановича Челпана, областал его и его окружение, возил их к аудиторам Счётной палаты, накрывал поляны в ресторане прямо в Доме Правительства на Краснопресненской набережной, чуть не рассорился с Германом Грефом, когда то был главой Минэкономразвития, и я с ним чуть не сцепился в РосОЭЗ из-за размещения завода “Фольксваген”, я проталкивал в Ступино, а Греф хотел в Сибирь. Но Челпан так и не подписал мне землеотвод в каком-то задрипанном Малино, а я уже заказал и оплатил всю проектную документацию, потерял кучу бабла. Почему не подписал? Да хрен его знает, тараканник, наверное, был в башке.

Какой вывод? Каждое учреждение решает только свои собственные проблемы. Если они каким-то образом решают какие-то общественные нужды, это означает, что руководство попало в тупиковую ситуацию и было вынуждено что-то делать для общественного блага. Неважно, правительственная ли это организация, банк, производственное предприятие, больница, адвокатское бюро или страховая компания. В Америке, например, в любом заведении вам приходится ждать, пока персонал придет, чтобы заняться вами. Вы всегда ждете врача,

менеджера банка, чиновника и тому подобных важных лиц. Вы не ждете только тогда, когда им нужно взять ваши деньги легко и сразу, как в автосалоне. А в случае, когда у вас нет выбора и вы заплатите им в любом случае, как в кабинете врача, они проявляют неуклюжее неуважение. Они нужны вам, это же вы к ним пришли, а не они к вам и вы им не нужны.

Это закон, постигнутый мною на личном опыте, как работают системы. Если вы хотите процветать в системе, вы должны понимать принципы ее функционирования. Можно почитать книжку Михаила Хазина и его покойного соавтора “Лестница в небо”, там есть здравые мысли и точные наблюдения, Хазин неглупый человек.

Глава 32-Б. Делаем карьеру: Как сориентироваться и найти покровителя

Мой покойный отец, весьма умный человек, научил меня, а ему подсказал мой дед, тоже весьма умный человек, большой был теневик на Украине. Дед учил: надо найти правильного человека и дать ему, я всегда вижу, кому надо дать (имелось в виду деньги или услугу). Отец мой, 57 лет проработавший в административных учреждениях, говорил так. Найди нужного человека в этой организации. В любом заведении есть один или два человека, которые знают все об этой конторе. Этот человек может решить любую проблему или знает алгоритмы решения любых проблем. Как найти такого человека? Во-первых, он должен проработать там достаточно долгое время. Его могущество основывается не столько на знаниях, сколько в основном на опыте. Если человек работает там более 15 лет, это значит, что он пустил глубокие корни. Поладь с этим нужным человеком, и он ради тебя вывернет свою лавочку наизнанку, как я выворачиваю свою санитарную службу.

Помните следующее. Если человек работает в организации более 15 лет и через эту организацию прошло несколько поколений сотрудников, а он сидит устойчиво и уютно, значит, он понимает узорочье силовых полей этого заведения. Второе, этот человек – умный крот, который знает все входы и выходы, все тропы и ловушки. Держитесь поближе к этому человеку. Сделайте его своим союзником. Лесть, подарки и знаки внимания по-прежнему работают даже в 21 веке. Главное, что вы должны выяснить – существуют ли невидимые группы и партии, кто в них участвует, кто есть кто, кто есть каждый человек. Последний пункт – самый важный. Вы увидите скрытые линии и связи, поймете, кто является настоящим боссом в этом учреждении. В некоторых компаниях настоящим боссом является генеральный директор, но это бывает редко и только в не очень больших учреждениях. В государственной корпорации, в государственном учреждении первые лица могут быть декорацией, политическим назначенцем. Человек может быть назначен генеральным прокурором или председателем, но на самом деле у него нет рычагов власти и влияния. Скромняга и тихоня, занимающий должность заместителя директора, может быть настоящим пауком, который плетет свою паутину последние 20 лет. У этого заместителя может быть три-пять преданных начальников ключевых отделов, у начальников – преданные лично им начальники подразделений, а у них – преданные подчиненные. Эта невидимая структура скрыта от глаз, каждый член коллектива улыбается и благодарит, и очень любят там все друг друга. Кажется, что все равны. Но разница между ними как между лисами и цыплятами.

Наличие покровителя – одна из самых важных вещей для достижения успеха в жизни. Вы можете быть очень талантливым и очень профессиональным, вы можете много и умно работать, но если у вас нет покровителя, ваш успех будет просто игрой случая и обстоятельств. Может быть, вам повезет, а может быть, и нет, кто знает. Если вы ничего не понимаете в кор-

поративных интригах, подсиживании и карабкании по главам, то не удивляйтесь, когда другие воспользуются вами и насладятся плодами вашего упорного и тяжелого труда.

Если вы ориентированы на долгосрочную карьеру в любой сфере, самым разумным будет найти покровителя. Для этого вам понадобится инсайдерская информация, поэтому вам нужен крот в любом учреждении и в любой области, будь то политика, издательское дело или арт-сцена. И вам нужно сосредоточиться на правильных кандидатах на ваше покровительство. Многие люди, кажущиеся кем-то, на самом деле пустопорожние дурагоны. Или близки к этому. Например, я думал о том, как продать свои сценарии в Голливудские студии. Я хотел найти продюсера, у которого были бы нужные связи и который бы знал важных людей. Я хотел заключить союз с серьезным человеком, который помог бы мне перебраться в Голливуд. Я рассмотрел и отработал кандидатуру Виктора Круглова, ездил к нему в контору в Лос-Анджелес, но он больше специализировался на актёрах и вряд ли был достаточно богат и предусмотрителен, чтобы на время стать моим меценатом. Тогда мой взгляд зацепился за Майкла Блейки, известного как Producer Michael, богатого понтореза, который знал, кажется, всех в Беверли-Хиллз. У него был канал на YouTube, где он демонстрировал свои Ferrari, Rolls-Royce, коллекции часов, драгоценностей и так далее. Он тратил миллионы на различные игрушки для больших мальчиков. Он менял диски на своем Ferrari за тридцать тысяч долларов. И я начал собирать информацию о продюсере Майкле. Я нашел даму, русскую, еврейку, естественно, по имени Татьяна Архангел, которая раньше работала с ним и наблюдала его долгое время вблизи. Полученная от Татьяны информация меня отрезвила: продюсер Майкл – дурагон и вентилятор, сам по себе ничего не стоит, просто он из богатой английской семьи автодилеров, а его успех – результат стечения обстоятельств. Его философия проста и эгоистична – выброшу десятки тысяч долларов на ветер, но никому руку помощи не протяну, каждый должен пробиваться сам, и так далее. Кто ставит на него, совершает ошибку. Я всё понял и не стал отправлять письма со своими предложениями продюсеру Майклу. А его канал продолжаю смотреть с удовольствием.

Найти серьезного мецената не очень просто. Еще одна история о том, как я не справился с этим вопросом в США. Когда власти города Кливленд, штат Техас, отклонили мой план строительства микрорайона для матерей-одиночек, я обнаружил, что в этом районе находится заброшенный фанерный завод. Это был один из заводов компании Georgia-Pacific. В 2010 году они уволили 320 рабочих, а работу остановили. Я хотел приспособить этот завод под производство моих доступных домаиков, чтобы устанавливать их на северо-востоке Большого Хьюстона, то есть агломерации городов-спутников вокруг Хьюстона..

Я выяснил, что Georgia-Pacific принадлежит Koch Industries, владельцами которой являются братья Чарльз и Дэвид Кох. Я не смог найти контактную информацию, чтобы связаться с Чарльзом Кохом, управляющим братом. Я выбрал косвенную стратегию. Кохи основали фонд "Американцы за процветание". Я связался с местным офисом этой говорильни для реднеков и пригласил тамошнее локальное начальство к нам в офис для беседы. Я к тому моменту укомплектовал пару миллионеров, которые согласились быть моими компаньонами по девелоперским проектам, и пользовался их шикарным офисом в небоскрёбе. Мы встретились, и я объяснил, кто я такой и чего хочу: решить проблему доступного жилья в США; для этого я хотел бы производить дома на заброшенной фабрике Коха, предлагаю им долю в деле в обмен на использование фабрики. Но эти ребята ничем не могли или не хотели мне помочь, обычные беспомощные и бесполезные пупсики. Однако в разговоре они обронили имя и фамилию одного из директоров Koch Industries, сидевшего в столице Техаса городе Остине. Для меня этого было более чем достаточно. В последующие несколько дней я нашел контакты этого директора и поговорил с ним. Он сказал, что у них свои планы на этот завод. Я попросил дать мне контакты

Чарльза Коха. В это же время я связался с офисом Сэма Зелла, другого миллиардера, который сделал состояние на недвижимости и созданию посёлков для размещения мобильных домов, известных как трейлер-парки. Я хотел заключить союз с ним, с Кохами и с Уорреном Баффетом. Уоррена Баффетта я выбрал не потому, что он был распиаренным буржуем, а потому, что Berkshire Hathaway купила несколько заводов, с которыми я работал, а также финансовую компанию 21st Mortgage Corporation, которая выдавала ссуды покупателям фабричных домов, они же мобильные. Я хотел создать схему, в которой все эти господа могли бы заработать дополнительно несколько миллиардов наличными без каких-либо усилий. Но остинский директор Koch Industries тут же слинял, как только выяснилось, что я ищущ возможность поговорить лично с Чарльзом Кохом. Я звонил Сэму Зеллу, славному еврейскому дядьке, любителю золотых побрякушек и вызывающе дорогих часов. У сотрудников и секретарши Зелла хамства оказалось столько же, сколько у их босса, а вот ума оказалось гораздо меньше, они меня с Сэмом не соединили и мои письма ему не передали. Дёргать престарелого Уоррена Баффетта уже не было смысла, хотя для меня совершить 13-часовую поездку в Омаху, штат Небраска, и застучать мистера Баффетта в его любимом McDonald's, – это как бешеной собаке пробежать лишнюю пару тысяч миль, то есть совсем не крюк. Но он мог использовать мои идеи и без меня, у него было всё, чтобы реализовать мои идеи без моего участия. Если бы мне повезло собрать их всех в одну команду, у меня была бы система сдержек и противовесов, и я был бы нужен им как звено с замком в длинной цепи. Я решил попробовать достать кого-то, кто понимал реалии Америки, но был с нашим менталитетом. Выбор мой пал на Лёна Блаватника, у него были какие-то заводы в Техасе. Я нашёл его электронную почту и написал ему обстоятельную депешу, сослался на общих знакомых в России, которые могли поручиться, что я вменяемый человек, и изложил суть дела. Может, Леонард Валентиныч и большой математик, и большой бизнесмен, но ответил он мне хамовато: а чего бы тебе не обратиться к этим знакомым, пусть они тебе помогут. Я, конечно, удивился, с бодуница он, что ли: ведь если бы эти знакомые на что-то годились, я бы обязательно бы их привлёк. А сослался я на галериста Игоря Метелицына, финансиста Марка Гарбера и светского льва Геннадия Алференко. Игорь Метелицын, одессит по складу натуры и большая умница, державший в своё время галерею сначала с принтами, то есть номерными копиями картин второразрядных художников из обанкротившейся лавочки London Contemporary Art, а потом неэсклюзивно торговавший работами Рустама Хамдамова, Юрия Купера, Дмитрия Плавинского, Михаила Шемякина и некоторых других художников, вряд ли бы мне мог помочь, ибо, продав долю в своей галерее, он поставил её на паузу и уехал дауншифтить в Хорватию. Марк Гарбер, которого, как и Алференку, я знал с 1980-х годов, не стал бы вкладывать свои деньги в чужой бизнес, потому что он специализировался на вложении чужих денег в свой бизнес. А Геннадий Алференко просто был медиатором, который, как пчёлка, летал от делового цветника к деловому цветнику, и так получалось перекрёстное опыление. Я звонил Алференке в Москву, и он пообещал связать меня с Полом Алленом, и рассказал мне про безвозвратные Impact Investments, то есть невозвращаемые инвестиции, которые вкладываются для преобразования экологической или социальной среды. Я схватил идею на лету, сочинил в фонды Пола Аллена, а также в другие фонды типа Билла и Мелинды Гейтс, Рокфеллеров, Форда и т.п. убедительные депешы, и попросил Алференку составить мне протекцию. Геннадий Петрович тут же соскочил, сказав, что он так не может, что есть процедура, что я должен подать заявку в общем порядке и так далее. Что такое общий порядок, я знал: ваш номер сто шестнадцатый, посидите тихо за штабелем, если понадобится, мы вас позовём тихим зелёным свистком. Короче, у Блаватника не сложились со мной отношения, тут он сам виноват, я к нему со всей душой. Фонды, ясное дело, меня проигнорировали, ничего не ответили, у них свои приоритетные проекты: педерасты, трансгендеры, проблемные тётки, плюс острая необходимость остудить атмосферу.

На самом деле, я предпринял несколько попыток найти покровителя в Хьюстоне и в США. Проблема заключалась в том, что как только люди слышали мой русский акцент, они старались улизнуть. Я написал очень необычную картину, не без юмора и не без актуальной тематики, это был написанный новой техникой стреляющий из лука кентавр с двумя комплектом гениталий – как у мужчины спереди, где положено, и как у коня, тоже где положено этим причиндалам быть. Разумеется, у этой работы был глубокий смысл – соединение человеческого начала с животным, а также, поскольку он стрелял в небо, это отражение соединения земного и небесного, при этом работа была выполнена в той же технике полупрозрачных пятен и клякс, в которой я писал цикл Немое Облако Свидетелей. Это полотно я преподнёс в дар хьюстонскому миллиардеру и коллекционеру искусства Джону Арнольду, отвёз ему в офис в Williams Tower. Так этот спесивый филантроп даже не позвонил и не сказал спасибо. А когда я пролез к мультимиллионеру и филантропу Лестеру Смигу с макетом памятника Александру Печерскому и восстанию в Собиборе, и принёс квитанции, что я купил за бешеные деньги гранитные глыбы для памятника, дабы наглядно продемонстрировать, что не побираться я пришёл, тот вообще выгнал меня не взашей, но беспардонно и бесцеремонно. Трудная была публика. Связывался я и с некоторыми другими интересными людьми.

Самой смелой оказалась Линн Уайатт, известная престарелая светская львица, обладательница чёрного пояса по таэквондо. Тощая мелкая восьмидесятилетняя бабка-еврейка с тяжёлым склерозом на ринге рубилась как Фёдор Емельяненко. Я пришел к ней, ясное дело, без приглашения, просто постучался в двери ее дома в Ривер Оукс, самом дорогом районе Хьюстона. Я передал через прислугу прекрасные цветы и письмо. Миссис Уайатт позвонила мне и спросила, чего я хочу. Я ответил, что моя дочь, подающая надежды socialite, хочет лично увидеть её, чтобы брать с неё пример, она тоже хочет стать светской львицей. Это было, в общем-то, правдой, только дочка пока об этом сама не знала. Миссис Уайатт пригласила нас приехать. Я сделал на заказ ещё один букет и купил самое дорогое шампанское, которое смог найти в Хьюстоне. Мы с женой и дочерью приехали к ней домой и провели часовую беседу. Ну, во-первых, миссис Уайатт забыла, что нас пригласила, но я ей напомнил. Во-вторых, во время разговора миссис Уайатт четыре раза спросила меня, кто я такой, как меня зовут, чем я занимаюсь и чего я от неё хочу. Что ж, время не щадит никого, даже таких красивых и обаятельных женщин. Мы сердечно поблагодарили ее за уделенное время и гостеприимство и ушли. Кстати, в то время она возглавляла одну из благотворительных организаций для бездомных, а в Монако она проводила с Принцем Альбертом ежегодный бал в честь Грейс Келли, близкой подруги её молодости. Про бездомных говорить с бедной старушкой не было смысла, чек бы она мне всё равно не выписала бы на строительство жилья. У неё были вокруг люди, которые осваивали их с мужем состояние. А смелость, с которой она впустила нас, объяснялась, как я понял, не широтой натуры, а безбашенностью – крыша у бабульки уже съехала набекрень.

Найти покровителя непросто, это настоящий и серьёзный поиск для любого амбициозного человека. У вашего покровителя должно быть несколько особенностей, иначе это будет пустая трата вашего времени и пустые хлопоты, не получится продвигаться к вашим целям.

Во-первых, у вашего покровителя должны быть ресурсы – деньги, связи, власть, влияние и тому подобные вещи.

Во-вторых, у вашего покровителя должен быть свой покровитель, если он достаточно молод. Если это пожилой человек на вершине пищевой цепочки, то всё в порядке. Но если ему за сорок или пятьдесят, у него есть еще 20-30 лет деятельности, то было бы здорово, если бы кто-то прикрывал и его задницу. Другими словами, если ваш покровитель сдуется или исчез-

нет, его покровитель унаследует вас. А без покровителя вы снова станете бродячим ронином, будете предлагать свой меч и честь любому, кто заплатит.

В-третьих, ваш покровитель должен видеть смысл в том, чтобы помогать вам. Что вы можете дать ему, кроме своей преданности? Какие проблемы вы можете решить для него? Какие недостатки и потребности вы можете восполнить, заполнить, наполнить?

Это должно быть взаимовыгодное сотрудничество. Если вы умный и ловкий человек, если вы проявляете лояльность, если вы готовы работать со своим покровителем и другой его клиентурой, вы можете рассчитывать на его защиту и помощь в построении вашей карьеры, ваших деловых начинаний и в поддержке вашей активности при подъёме по социальной лестнице.

А теперь посмотрим на ситуацию с обратной стороны, со стороны покровителя. Ему это всё надо? Вот лишь случай из моей личной практики. Некогда, на рубеже нулевых, я подвизался исполнительным редактором в одной издательской шарашке при Газпромбанке. Денег там платили мало и нерегулярно, и единственный плюс, который я за всё время извлёк оттуда, это поход в Газпром к Дмитрию Анатольевичу Медведеву, это был период, когда его усадили на Газпром при живом и действующем Реме Ивановиче Вяхиреве. Кстати, ходил я туда тоже за покровительством, предлагать свою верную службу, но она им была не нужна. А в этой шарашке ко мне приклеился один молодой человек, лет на десять-двенадцать младше меня, филолог по образованию, родом из Волгодонска, это где-то около Урюпинска, по имени Геннадий Александрович Буюкли. Мальчишка был работающий, смыслённый, старательный. Поручения мои он исполнял, и я взял шефство над ним, учил его уму разуму, учил его стилю, учил его манерам, подкармливал, ибо он голодал, давал ему своё приличное шмотьё, даже пускал к себе переночевать, когда он бомжевал. В общем, он был как миньон при дофине. Поскольку в шарашке ловить было нечего, журнальчики были жалостливые, а директор и учредитель ухитрился испортить отношения с Газпромбанком, нужно было моему Буюкли подыскать новое поприще. И я его отвёл в фирму по связям с общественностью, к её хозяйину Лёне Левину, тогда он ещё не был Леонидом Леонидовичем и важным тюленем, а просто косил бабло на пиаре, создав контору «Тайный советник». Я представил его миноритарной бенефициарке этой конторы, рыжеволосой сексапилочке Татьяне Фирсовой, и он ей глянулся. Но писать статьи он не умел, и первые статьи я писал за него, и таким образом он там прижился, а потом сам уже наблатыкался. И что вы думаете, мне это доброе дело каким-то образом сослужило службу в дальнейшем, мой воспитанник и протеже сильно беспокоился обо мне? Справедливости ради скажу, что первые деньги, заплаченные ему за написанные мною материалы, он благородно нёс мне, и как-то мы их делили. Но потом он набрал силу, и нужда во мне отпала. Я, разумеется, особо ни на что не рассчитывал, просто так жизнь складывается, что обычно оказанная услуга и сделанное добро выеденного яйца не стоят. Поэтому, пытаюсь обзавестись покровителем, тщательно продумайте варианты и тексты, как ему обосновать, что вы ему нужны и будете полезны. А в себе культивируйте благодарность. Я в себе поздно стал культивировать благодарность, сдуру воспринимал усилия моих наставников как должное. Молодой был ещё. Сейчас бы я целовал их в задницу, и Бетти Борисовну Слободкину, и Алексея Алексеевича Никишенкова, и Михаила Карловича Левитина, и ещё многих, кто заботился обо мне, кто возился со мной, кто, не ожидая от меня, юного негодяя, никакой благодарности и пользы, всё же протягивал мне руку помощи в трудные моменты моей жизни, полной, как у Буратино, опасностей и приключений. Да вот только задницы эти уже давно лежат в земле, могу только теперь молиться за их души, выклянчивать у Господа Бога для них послабления и преференции.

Встречались в моей жизни и благодарные, всегда помнящие моё благорасположение и мои благодеяния люди. Например, фотограф Евгений Тумашов, чудесный парень из удмуртского Глазова, покоровшего мир спортивной фотографии и долго работавшего на газету “Советский спорт”. Пришлось поработать над ним, это был сырой материал, но он очень старался, и впитывал максимум того, что мог всосать, как губка, его разум и добрая душа. Он мне исправно делал необходимые фотографии, безотказно, и жертвовал мне сам свои кровные, щедро, не спрашивая ничего взамен. Я же старался его пропихнуть куда только возможно, и задал ему тот уровень знакомств и связей, куда бы никогда бы он не пришёл самостоятельно, если бы некому было ввести в определённые круги и не отрекомендовать. Он всегда помнил обо мне и справлялся, как я поживаю и чем мне угодить. Такой человек может рассчитывать на пожизненную благосклонность сильных мира сего.

Глава 32-В. Построение карьеры: Как подняться по социальной лестнице

Составьте список своих карьерных целей. Где вы хотите оказаться в ближайший год, пару лет, пять лет, десять, двадцать, тридцать. Запишите шаги, которые вы должны для этого сделать. Запишите на бумаге, не держите в голове. Возможно, вам нужно будет получить дополнительное образование. Может быть, вам нужно сменить работу или профессию. Составьте список необходимых вам ресурсов. Если деньги, то сколько? Укажите источники ваших ресурсов: бабушкины сбережения, приданое невесты, банковский кредит, заработок и тому подобное. Этот список надо не держать в голове, а иметь наглядно.

Социальная лестница – это не ступеньки в доме и не стремянка на чердак, это лабиринт со множеством хитрых тропинок и тупиков. Если вы мечтаете стать сенатором США, вам нужно прочитать биографии сенаторов, вступить в одну из двух основных политических партий, поработать в офисе сенатора или конгрессмена США, получить специальное образование и опыт. Посмотрите на карьеру конгрессвумен Александрии Окасио-Кортес – эта оголтелая коммунистка и левачка сделала выдающуюся карьеру, сев в кресло народного депутата США в возрасте 29 лет. Это показатель того, как чемпион резво скачет по социальной лестнице. Посмотрите на карьеру Дональда Трампа, впечатляет, не так ли? Хотя они находятся на полярных сторонах политической жизни, они оба являются чемпионами по подъёму по социальной лестнице. Независимо от того, нравятся они вам или нет, стоит их изучать и извлекать уроки из их историй.

Найдите и прочитайте биографии чемпионов в вашей сфере деятельности. Если вы финансист, прочитайте все о Джоне Богле, Стивене Шварцмане, Леоне Блэке, Джеймсе Саймонсе, Майкле Милкене и всех связанных с ними личностях. Посмотрите сериал “Миллиарды”, он очень достоверный.

Я рекомендую прочитать “48 законов власти” и все другие книги Роберта Грина. Он неглупый человек, стоит подумать над теми умозаключениями, к которые он выносит как законы либо власти, либо войны, либо человеческих отношений.

Очень рекомендую автобиографии миллиардеров, сделавших себя сами. И биографии политиков, написанные журналистами и или историками. Дело в том, что в автобиографиях политики несколько искажают правду, а вот третьи лица более объективны.

Составьте список лиц, которые могут помочь вам в достижении ваших целей. Напишите, почему они хотели бы или хотят помочь вам. Что вы можете предложить им вместо поддержки?

Это может быть все, что угодно. Секс. Деньги. Тщеславие. Любовь. Доброе сердце. Надежда, что вы поможете им в будущем, ночной горшок поднесёте в старости или стакан воды.

Составьте список своих врагов, если они у вас есть, конечно. Почему вы им не нравитесь? Как они стали вашими врагами? Можете ли вы превратить их в друзей? Как они могут помешать вам? Как вы можете их нейтрализовать?

Помните, что 99 процентов людей никогда не делают этого. Никогда. Они никогда не ставят чёткую цель и не излагают её в письменном виде, не составляют списки союзников и врагов, не разрабатывают план действий график достижений. Тот один процент, который делает это, сгребает всё. Они довольно быстро поднимаются по карьерной лестнице, потому что у них есть чёткие цели, они обдумывают свои действия, потому что знают, чего хотят, поэтому они создают союзы и нейтрализуют врагов.

Личная история. Меня научил этому в 14 лет один еврейский юноша по имени Роман Рувимов в моей московской 72-ой спецшколе. Ему было 16 лет, а он уже был опытным интриганом. Мы с ним попали в школьный Комитет самоуправления. Там была наша директриса, Галина Семёновна Данюшевская, несколько уважаемых учителей и несколько хороших учеников. Роман был ядром школьных лоббистов. Он заметил во мне какие-то амбиции и способности, поэтому и выбрал меня среди сотен других учеников – "моряк моряка видит издалека". Он буквально видел человеческие отношения как нити между людьми. Он сразу определил, кому я нравлюсь, а кому не нравлюсь, определил уровень влияния каждого человека и давал мне полный расклад.

Роман стал председателем этого комитета. Но он учился в 10-м классе, и это означало, что он должен был закончить школу. В 1980-е годы в России была десятиклассная система образования. Он хотел передать это место мне, я был в восьмом классе и переходил в девятый. Честно скажу, алкоголь, табак и девчонки мне нравились больше школьных интриг. Жизнь была слишком хороша, чтобы тратить ее на создание и разруливание склок для поддержания собственной востребованности. Но школа интриганства, которую он мне дал, всегда помогала принимать либо правильные, либо не очень правильные решения, но тогда с минимальными потерями. Я понял, что весь успех в жизни основан на человеческих отношениях, и если ты хочешь быть на вершине общества, ты должен научиться устанавливать и поддерживать связи и отношения. Можно быть большим профессионалом, но если не умеешь налаживать человеческие отношения и вести себя правильно, то большой карьеры не сделать. Уроки, которые он мне дал, помогали мне всю жизнь. Конечно, мой отец тоже дал мне много уроков. Но в школе я увидел, как это работает на практике, здесь и сейчас. У нас с Романом был один замечательный наставник, о котором я уже писал выше – наша школьная учительница русского языка и литературы Бетти Борисовна Слободкина. Таки она была женщиной абсолютного ума, проницательна, видела людей насквозь. Она читала по лицам и глазам, она всё понимала. Вообще, это она учила и заставляла нас с Рувимовым читать, писать и думать.

Думать было трудно. Необычно. Бетти Борисовна спрашивала нас, почему литературный герой выбрал именно такой образ действий, какие у него были альтернативы, как мог бы развиваться сценарий, если бы герой сделал другой выбор. Бетти Борисовна водила нас в Третьяковскую галерею, мы слушали лекции об иконах и живописи. Она организовала нам посещение специального кинотеатра "Наука и знание", где шли фильмы Феллини, Антониони, Висконти, Годара, Бергмана и других европейских мастеров. Она научила нас видеть и понимать кинематограф. Мы обсуждали фильмы, пытались понять идеи сценариста, язык режиссера, игру

актёров, язык аллюзий и символов. И она заставляла нас писать. Излагать свои мысли и идеи в письменном виде. Это помогло мне достичь того, чего я уже достиг и чего я ещё достигну.

Мы такие, какими были наши родители, наши главные учителя и окружающая обстановка в детстве. Именно поэтому я старался с детства задать своим детям самые высокие стандарты образования и развития вкуса, чего бы мне это ни стоило. Хорошее воспитание и образование для детей были у нас всегда приоритетом. После службы в Советской армии я мог с комфортом и удовольствием жить хоть в хлеву. Но дети должны расти и формироваться в достойной среде и учиться в хорошей школе. Любые жертвы оправдываются этой целью. В детстве и юности родители должны постараться прежде всего включить мозги ребёнку, иначе они никогда не начнут работать должным образом.

Прочитайте роман Джека Лондона "Мартин Иден". В нем показано, как человек с железной волей к победе борется с недостатком образования. В конце концов, герой переутомляется и теряет волю к жизни. Если бы у него была другая возможность с детства, хорошая школа и образованные родители, он не совершил бы самоубийство, а прожил бы долгую и счастливую жизнь. Всё должно совершаться в своё время. Вторая главная идея этого фактически автобиографического романа заключается в том, что герой может развить свой ум только благодаря тому, что излагает свои идеи, мечты и фантазии в письменном виде. Джек Лондон воспроизвел свой собственный опыт: он прошел путь от неквалифицированного рабочего и простого моряка до знаменитого и богатейшего автора приключенческой литературы всего за 10 лет.

Глава 33. Пишите! Контора за вас писать не будет!

Излагайте свои мысли и идеи, мечты и цели в письменном виде. Пишите статьи о себе. Попробуйте сочинить сценарий фильма о погоне за своей целью. Например, вы – пожилой человек, и фильм состоит из флешбэков. Жизнь – это не кино, но навыки написания сценария очень помогают при составлении документов, писем, речей, разговоров и прочих текстов, когда из слов надо сплести паутину мыслей, в которую вы ловить пролетающий шанс.

Когда вы начинаете писать, вы приводите все в систему. Вы замечаете пробелы и глубокие дыры в своих логических цепочках. Вы начинаете видеть противоречия и несоответствия в своем мышлении и мировоззрении.

Сочинение эссе – основной инструмент обучения в лучших британских университетах, таких как Оксфорд и Кембридж. В этом принципиальное отличие от прохождения тестов, где нужно найти правильный ответ. Тесты с готовыми вариантами ответов – это натаскивание мартышек на угадывание, в какой коробочке мандарин, это инструмент для создания идиотов. Элитное образование предполагает сочинение эссе.

Если вы не знаете, как писать эссе, начните писать письма самому себе. Отправляйте себе электронные письма, задавайте себе вопросы и составляйте ответы. Вы не можете себе представить, как это разовьет ваш ум, как вы будете воспринимать себя.

Например, вы пишете себе:

"Дорогой Август, позволь мне поделиться с тобой своей идеей о том, как заработать миллион в течение этого года. Я решил написать книгу и продать один миллион экземпляров. Проблема в том, что я не знаю, какую тему выбрать. Я рассматриваю фитнес, кулинарию, макияж

для женщин и, может быть, обучающую книгу о технике секса. Не могли бы вы дать мне какую-нибудь информацию о том, как найти издателя, который мог бы подписать со мной контракт и дать мне какой-то гонорар вперед, потому что мне нужно есть и оплачивать счета? Спасибо, Ваш Август".

Затем вы подумаете и составите ответ:

"Дорогой Август, спасибо за ваше письмо. Честно говоря, вы меня озадачили. Вы искали в Гугле, как опубликоваться? Может быть, вы попытаетесь выяснить на Amazon Kindle, какие темы наиболее популярны? Информация доступна в сети, посмотрите список бестселлеров о кулинарии или сексуальных отношениях. Вообще-то я впервые слышу, что вы можете написать книгу, в ней должно быть несколько сотен страниц, это будет примерно 50 000 слов, или почти 300 000 знаков. Сколько времени вы собираетесь потратить на написание? Помните ли вы нашего школьного учителя? Он пишет книгу с 2001 года, и она еще не закончена. Скоро будет 20 лет, как он обещал ее закончить. Если бы он печатал только по десять слов в день, это могло бы быть более 70 000 слов. Пожалуйста, скажите мне, какая тема вас действительно волнует, и мы постараемся найти издательство или агента, специализирующегося на книгах, которые вы можете написать. Я помогу вам написать синопсис или даже позвонить и спросить их совета. Не откладывайте, давайте сделаем это быстро. Искренне, Август".

Написание эссе или писем стимулирует мозг мыслить логически, формулировать свои мысли, прописывать последствия своих дальнейших действий. Это помогает рассмотреть любую проблему со всех сторон и увидеть связь с другими проблемами или вопросами. Пишите!

Глава 34. Дисциплина

Джек Лондон или любой другой известный автор не добился бы выдающихся результатов без дисциплины. Пять страниц в день – это 1825 страниц в год, это от 5 до 8 полноценных и увесистых книг. Можно сожрать целого слона, если есть маленькими кусочками, но каждый день. Если вы делаете что-то каждый день, то время работает на вас. Если вы не делаете что-то систематически, время работает против вас. Время – самая дисциплинированная вещь в мире. Оно не приходит раньше и не приходит позже, оно всегда вовремя и оно никогда не ждёт.

Откладывание на потом – злейший враг вашей счастливой судьбы. Большинство жизненных неприятностей имеют корень в отсрочках, в бесконечных откладываниях и промедлениях, в прокрастинации, просто в лени оторвать задницу от дивана, взять и сделать необходимое: позвонить, пойти, написать, отправить, выполнить, завершить. Вы заметили какие-то признаки в своем здоровье, но отложили визит к врачу – опаньки, а там уже третья стадия. Вы заметили, что ваш супруг чем-то обеспокоен, но отложили разговор – опаньки, а супруг подал на развод. Вы заметили, что с вашим ребенком что-то не так, но отложили попытку выяснить, в чем дело – опаньки, а ребёнок ушёл из дома и не отвечает на звонки. Вы отложили телефонный звонок, чтобы оплатить счет, навестить важного человека или своих родителей... Всем нам известны результаты откладывания.

Перестать откладывать дела очень просто. Вам просто нужно рассортировать все свои дела по приоритетам. Занимайтесь только важными делами. Это ваша семья и ваша карьера или бизнес. Здоровье, супруг, дети и родители заслуживают немедленного внимания. Деньги и вопросы карьеры заслуживают немедленного внимания. Если вы будете следовать этому про-

стому правилу, у вас будет счастливая и изобильная жизнь. У вас будет много свободного времени. Вы предотвратите преждевременное старение и сексуальное бессилие, потому что лучшее лекарство для вечной молодости и вечной потенции – это жизненный драйв, это кайф от жизни, а он происходит от делания и достигаторства.

Глава 35. Здоровье без перегрузок и истязаний в спортзале

Нет здоровья – нет силы, нет успеха, нет радости, нет веселья, нет, по крайней мере, хорошей жизни. Поддерживать здоровье очень просто. Я не большой любитель и поклонник спорта, потому что ресурс двигательной активности в человеческом теле ограничен. Как говорит еврейская мудрость: если бы спорт был полезен для здоровья, на каждом турнике висело бы по десять евреев. Для силы не нужна огромная мышечная масса, для сексуальности и привлекательности тоже. Её поддержание требует чрезмерных нагрузок и при упражнениях, и при обычном функционировании организма, надо же её кормить, снабжать кровью, а зачем она нужна, если она не используется? Для драки нужна техника, а не силища, для длительных нагрузок нужна выносливость. Ещё умные греки говорили: вы что, думаете, Геракл был качком тупым, как наши атлеты? Нет, он был поджарым и сухопарым, иначе как бы он таскал свою тушу по пустыням? Если вы посмотрите на древнегреческие статуи, то тамошние эталоны красоты обладают телами гимнастов, борцов и бегунов, а не бодибилдеров.

Дюжина главных вещей, которые надо практиковать для здоровья:

1. Спать столько, сколько вам нужно. Надо выспаться, это основа силы.
2. Дышать свежим воздухом, выходить и ходить по улице. По часу в день.
3. Избегать сильных стрессов – они могут убить.
4. Никакого фаст-фуда. Это отрава.
5. Никакой газировки с сахаром или подсластителями. Только вода, с газом или без..
6. Овощи. Ешьте живые овощи и зелень. Пейте свежесжатые овощные соки.
7. Мясо. Живое качественное мясо. Мясные похлёбки. Шашлык. Жаркое.
8. Рыба. Дикая и морская. Моллюски. Морепродукты.
9. Никаких дрожжей. Хлеб бездрожжевой. Не надо кваса, пива, шипучих вин.
10. Отжимания, приседания, пресс. Плавание. Велосипед. Гребля.
11. Секс.
12. Массаж, спа, баня, хамам, расслабление полное.

Старайтесь избегать приема таблеток и других лекарств без реальной необходимости. Не принимайте душ с мылом или шампунем слишком часто, это старит вашу кожу. Не находите слишком много на солнце, оно сушит и портит кожу.

Если вы хотите похудеть, просто меньше ешьте. Упражнения не сильно помогут, не обманывайте себя. Не ведитесь на уловки хитрых продавцов диет и диетических продуктов. Ешьте меньше, ешьте медленно, чтобы чувствовать себя сытым. Люди теряют вес, когда спят. Когда у Майи Михайловны Плисецкой спросили, в чём секрет и её молодости и красоты, она ответила: “Какой тут секрет? Сижусь с утра не жрамши!”

Не изнуряйте себя. Не перенапрягайте свое тело, разум и глаза. Если вы чувствуете усталость – отдохните. Не нервничайте из-за денег или каких-то возможных неприятностей. Подорванное здоровье обойдётся гораздо дороже, чем любые неоплаченные счета, потеря работы или бизнеса.

Личная история о том, как проблемы со здоровьем влияют на все остальные стороны жизни. Моя жена – очень ответственная женщина. Будучи уже зрелым человеком, имея два образования, химико-технологическое и музыкальное, она в Техасе поступила в колледж на музыкальное отделение, чтобы совершенствовать свою игру на фортепьяно. Она не очень хорошо владела английским языком, но она упорно трудилась, и в течение 3 лет и стала одной из лучших студенток в своем колледже. Она всё делала вовремя, хотя это было для нее чрезмерным напряжением. Она очень переживала и нервничала по поводу своей академической успеваемости. В выполнении академической программы ей не было никакой реальной необходимости, но она всё принимала близко к сердцу. Её диплом инженера-химика-технолога из Московского химико-технологического института имени Менделеева был эквивалентирован в США в степень магистра в области химического инжиниринга, но она хотела получить американское образование и американскую степень в музыке. Нервное перенапряжение вызвало серьезные проблемы со здоровьем. Нам пришлось дважды обращаться в отделения скорой помощи при госпиталях и получить счета на 20 000 долларов. Позже мы потратили на врачей и процедуры ещё примерно тысяч двенадцать. Большинство дорогих врачей, хваленых американских врачей, оказались полными и некомпетентными болванами. Мы платили по 400 долларов наличными за визит к расфуфыренному доктору с кучей дипломов на стене, а бестолку, от его лечения становилось только хуже. Лекарство, которое жене выписали, стоило \$936 за 12 таблеток. Наш страховой план принимали не все врачи. То есть хорошие врачи и хорошие заведения нашу страховку не принимали, извольте раскошелиться. Мы сделали 17 визитов по цене от \$200 до \$400 каждый. За гастроскопию, которая в России не стоит людям ничего, с нас сдрючили \$1500 наличными, но поскольку в Америке эта пустяковая процедура глотания кишки делается под общим наркозом, анестезиолог сняла с нас ещё \$550 за усыпляющий укольчик. Итого две тысячи долларов, чтоб сказать нам: поздравляем вас, хорошие новости – у вас нет онкологии (это там всегда так делают, подслащают пилюлю), но у вас, очевидно, хеликобактер пилори (то есть бактерии, которые могут вызвать язву желудка), поэтому вот вам рецепт на тысячедолларовое лекарство, пейте в течение двенадцати дней, и всё будет хорошо. У нас летели тысячи долларов наличными, потому что назначались такие процедуры и исследования, которые наша страховка не покрывала. Докторишки прописали жене лекарства, от которых ситуация становилась всё хуже. Когда мы растратили всё, что было, все наши деньги и прекратили лечение, ситуация стала лучше. Американская медицина – это что-то с чем-то. Даже в самых лучших клиниках Хьюстона, который считается медицинской столицей мира. Наконец, один из лучших докторов Хьюстона в лучшем американском заведении, Baylor College of Medicine, семидесятидвухлетний венгерский еврей, пояснил нам политику партии, поняв, что мы исключительно приличные люди: “Ребята, я вас лечить не буду, потому что природа вашего заболевания непонятна, скорее всего, это нервы, питание и климат дали такой эффект. Но тут, в Америке, есть один нюанс: я лечу людей уже 50 лет, но надо мной есть менеджер страховой компании, 25-летний некомпетентный оболтус, который ничего не понимает в человеческом здоровье, но мои действия сверяет с протоколом лечения типовых заболеваний, и, если я что-то делаю, выходящее за рамки его куцевого понимания, у меня начинаются крупные неприятности, потому что они должны платить, как они считают, лишние и неоправданные деньги!”

Занимаясь здоровьем моей преданной супруги, нам пришлось прекратить все платежи по кредитным картам, мы отказались от второй машины, а потом и оставшаяся единственная машина, BMW, была конфискована: её тихо уволокли на эвакуаторе от дома. Я испортил свою кредитную историю, которую старательно создавал в течение нескольких лет. За год я испортил её в хлам. Только моя оборотистость и железная воля к победе уберегли нас не только от банкротства, но и от выселения и бомжевания. Мне советовали объявить банкротство, но это было противно всей моей натуре. Это что ж, думал я, мне придётся признать себя несо-

стоятельным? С какой это стати я несостоятелен и в чём? То, что я остался без денег, не означает, что я козёл и нищоброд; это означает, что я состоятельный и дееспособный человек, у которого по объективному стечению обстоятельств случились перебои с cashflow, с притоком наличности. Вот и всё! Это повлекло издержки, ну и что с того? Продолжаем работу!

Я создавал кредитный рейтинг не для покупки дома или другой дорогой игрушки. Моей целью было получить кредитную линию в размере \$200 000 – \$300 000 и начать свой собственный бизнес, который я мог бы контролировать и развивать только сам. Как я того хотел и как я это видел. Не сложилось, не срослось, не выгорело. Жизнь внесла свои коррективы в мои планы. Как я уже говорил выше, жизнь несправедлива, и это здорово! Случаются непредсказуемые вещи, и вы не всегда можете быть готовы к внезапным переменам. И никто не знает, что было бы, если бы ваши планы осуществились, и к чему бы везение на определённом этапе привело, к какому финалу в самом итоге. Это как в одной еврейской притче, что никогда не знаешь, к чему хорошему могут привести некие события, которые кажутся тебе неудачей. Там взбрыкнул конь, парень упал, сломал ногу, не мог ходить, все ровесники над ним и его неуклюжестью потешались, потом пришла война, все ушли на войну, и их там убили, а парень остался жив, потому что его на войну не взяли со сломанной ногой. Повезло вам или не повезло – это как смотреть на вещи в целом. Смысл рассказанной моей личной истории – дать вам понять через наглядный пример из жизни, как внезапные проблемы со здоровьем могут изменить всю вашу судьбу и отложить осуществление вашей мечты. Или вообще отменить ваши планы. И никогда не знаешь, хорошо это или плохо. Меня же очень поддерживает установка, что всё, что со мной происходит – к лучшему. Это позволяет не отчаиваться, не менжеваться, не тушеваться, не сдаваться и всегда напористо двигаться дальше.

Дисциплина и привычка все делать своевременно позволили нам тогда избежать отчаяния, не остаться без крова, сохранить наступательное настроение и здоровье. Здоровье мы поправили понемногу, жена выздоровела, материальные потери всегда восстанавливаемы. Дисциплина и последовательность в осуществлении задуманного позволяет двигаться шаг за шагом, зарабатывать, откладывать, потом инвестировать в дело, которое вы знаете и которое вы окучиваете, как любимый цветок. Дисциплина, последовательность и неотступность – это составные части регулирующего механизма, который поддерживает баланс и слаженность работы двух наших главных ресурсов – времени и здоровья.

Глава 36. Приоритетными должны быть только ваши приоритеты

Что является приоритетом номер 1 в вашей жизни? Бог? Семья? Карьера? Эти вещи чрезвычайно важны. Но я скажу вам, что рядом с Богом, семьей и работой, но тоже на первой ступеньке пьедестала, надо поставить отношения с другими людьми, которые могут помочь вам и которым вы всегда можете помочь.

Я попал в крайне тяжелую ситуацию, когда мой BMW был конфискован. Я всё надеялся, что получу деньги и заплачу, но мне задержали платежи платежи (которые потом вообще удержали). Это меня подкосило. Я всегда старалась держать финансовую подушку безопасности, но болезнь жены полностью наши закрома опорожнила.

В пятницу утром я отвез дочь в школу и вернулся обратно, припарковав машину возле нашей квартиры. Было 9 часов утра. В 11 часов вечера моя машина исчезла. Только черный след от шин остался на асфальте, когда её эвакуировали со стоянки. Это был большой стресс. Это сильно осложнило нашу жизнь. Не потому, что я продолжал шибко беспокоиться о своей

кредитной истории и рейтинге, а потому, что в нашем пригороде не было общественного транспорта в принципе. Один человек должен был мне денег, но мне нужно было проехать 40 миль, чтобы забрать чек. Мы оказались заперты в нашем пригороде.

Денег нет. Кредитной истории нет. Машины и возможности добраться куда-либо пешком нет. Казалось бы, мышеловка захлопнулась и прибила меня, кранты. Ха-ха, нас этим не возьмёшь! Рассказ о том, как я выкрутился, предварю соображениями рефлексивного характера, чтоб была понятна общая логика обстоятельств. Ибо, как учил товарищ Сталин, есть логика намерений, и есть логика обстоятельств.

Была ли моя вина в том, что я попал в такую ситуацию? Конечно. Я знал, что машину могут отобрать. Я боролся за то, чтобы сохранить ее, потому что она была мне крайне необходима. Но, помимо этого, у меня были и другие важные, жизненно важные нужды. Я пытался сохранять баланс, но неожиданная задержка в оплате за выполненную работу подкосила меня, лишив мою семью мобильности. Я вынужденно совершил ошибку, которую не собирался совершать. Я предвидел последствия, я отдавал себе отчёт в происходящем, но не знал, как их избежать, если тупо не заплатить в банк BMW Finance. Осуждать банк за жёсткость я не могу, таковы условия игры. Это была только моя проблема, что я не смог найти бабки для выполнения своих финансовых обязательств. Если вы идиот, не покупайте дорогие автомобили в кредит. Я признаюсь, что я был идиотом, но вынужденно. Когда я покупал машину, всё было нормально, но потом всё пошло наперекосяк по независящим от меня обстоятельствам. Сейчас, когда я анализирую, что я сделал неправильно, я думаю, что если бы у меня была хоть какая-то идея, хоть какой-то совет, как избежать этой ситуации, я бы предпринял все попытки, чтобы избежать этой беды и связанного с ней стресса.

Короче, я попал в трудную ситуацию. Я не горевал, я лихорадочно соображал: что же мне делать? Когда мой пульс и давление немного успокоились, я пошёл пёхом по своему району. У одного дома я увидел несколько старых машин. Я постучал в дверь и спросил, не хотят ли они продать одну из машин за наличные (наличных у меня не было, но это дело десятое, сначала надо было найти хороших людей с ненужной машиной). Они ответили, что им самим нужны все эти машины. Было около полудня дня. Я бродил по своему району в течение нескольких часов, пытаясь найти дом со старой машиной, которую люди могли бы продать. Я не нашел ни одной. Пора было идти забирать дочь из школы. Я пришёл пешком. Смышлёная девочка сразу поняла, что у нас уволокли нашу бэху.

Мой сын позвонил своему русскому другу Диме, который учился в с ним в школе и одно время жил рядом с нами. Когда Дима был младше, он иногда опаздывал на школьный автобус, стучался ко мне рано утром и просил его отвезти в школу. Я отвозил ребёнка в школу. Когда у меня случилась беда, он уже получил права, учился в старших классе и ездил на в школу на своей Хонде. Он сразу же выказал намерение возить нас столько, сколько нам нужно. Я написал своему бывшему менеджеру по продажам автомобилей Фольксваген и другу Кевину Муру, что нахожусь в трудной ситуации. Кевин написал в ответ, чтобы я приехал на наш дилершип. Было 5 часов вечера. К 7 часам вечера мы доехали до дилершипа по по вечерним пробкам. Кевин только что принял в trade-in Dodge Dart 2015 года в отличном состоянии. Проблема заключалась в том, что моя кредитная история была хреновой, и мне не одобрили бы покупку этой тачки. Был вечер пятницы. Кевин позвонил своему другу, который специализировался на сдачу машин в аренду проблемным клиентам, и организовал схему: его автомобильная компания покупает этот Dodge у нашего дилершипа, а потом сдает его мне в аренду. Первоначальный взнос всего одна тысяча долларов. Я должен был получить деньги в следующий понедельник,

поэтому спросил, могу ли я забрать Dodge Dart во вторник. Конечно, они разрешили. Поздним вечером Кевин предоставил мне какой-то Chrysler во временное пользование, который сдали в трейд-ин, и с которого не ещё сняли номера. Единственное, о чём меня умолял Кевин – не разбить этот Chrysler и не залипнуть в какие-то неприятности. Всего через 10 часов я был без колес. В следующий вторник я забрал Dodge Dart и вернул Chrysler Кевин в полной сохранности. Проблема была решена.

Кевин сильно рисковал, выручая меня в безнадёжной ситуации. Если б я залетел с чужим Chrysler'ом, его б вышибли с работы. Он принял риски на себя. Могло ли такое быть возможным, если б я плохо себя зарекомендовал, если б плохо работал на Фольксвагене, если был бы говнюком и плохим товарищем? Возможно ли это, если бы я отказывал людям в помощи, когда они просили меня о ней? Возможно ли это, если бы я был человеком, который не выполняет свои обещания? Кто не уважал коллег и начальников? Кто не поддерживал отношения с бывшими коллегами, когда увольнялся с работы?

Поддерживать отношения с людьми очень просто. Особенно если вы работали вместе какое-то время. Надо их просто поддерживать. Я, уже не работая на Фольксвагене, заезжал, поздравлял ребят с праздниками, дарил им российские коньяки и водку. Они видели, что я помню о них, что я ценю их. И это сработало, вытащило меня из абсолютно безнадёжной ситуации.

Я очень высоко ценю человеческие отношения. Если я кого-то критикую, значит, у этого есть основания. Я не терплю высокомерия, пренебрежения, неряшливости и вздора. Люди, обладающие этими непотребными чертами, сами себе создают злобных хейтеров. Я не представляю, что должно делаться у людей в головах, чтоб наживать на ровном месте врагов и недоброжелателей.

Итак, мои приоритеты таковы, помимо Бога и семьи:

Друзья-Союзники. Я не говорю просто "друзья", потому что люди, которых вы считаете друзьями, могут быть просто бесполезными украшателями и крадунами вашего времени. Друг-Союзник в моём понимании – это человек, который даст тебе денег в трудную минуту, который примет риски ради тебя, который от себя оторвёт и мне отдаст. То есть это человек, с которым можно заключать союз, на которого можно и положиться, и опереться, и всегда на него можно рассчитывать по умолчанию. У меня таким был отец, Владимир Моисеевич Котляр, но его больше нет, и остался только Роман Алексеевич Гирич.

Источники дохода. Неважно, где вы берёте деньги, они у вас должны быть. Вы должны научиться доставать деньги, не имеет значения, где и как. Как меня учил мой Никишенков: чтобы быть джентльменом, надо иметь средства, чтобы быть джентльменом. А моя юристка, очень опытная женщина, учила: всё, что на у тебя на расчётном счёте – твоё. Помните самое главное – деньги вам нужны прежде всего для того, чтобы выживать и ещё делать деньги. Это прежде всего инструмент, и только потом источник всех благ и удовольствий. И всегда помните надпись, высеченную в камне на первом итальянском банке: человек без денег бессловесной скотине подобен. А Господь Бог вообще сказал через Екклесиаста: за всё отвечает серебро. Встаёт вопрос: а как делать деньги? Мой дед, Моисей Израилевич Котляр, на этот вопрос ответил моему отцу так: этому научить нельзя, присматриваться надо.

Крыша над головой. Надо иметь такое место, куда можно забросить свои кости,лизать раны и отлежаться, где никто не выносит мозг, не зудит над ухом, не триндит и не дёргает. Хорошо, если это семейный очаг, и домашние относятся с пониманием. И это должно быть

такое место, откуда сложно выселить за неуплату, своя квартира, дача, комната в коммуналке, неважно, главное, чтоб не пришли и не выкинули с пожитками на улицу.

Электричество. Оно должно быть, за него надо платить в первую очередь, чтоб не отключили, иначе ни чифирь не заварить, ни мяса пожарить, ни телефон зарядить.

Телефоны. У меня всегда два, оба айфоны. Вторым я не пользуюсь практически, я любитель Билайна, я с ним с момента основания. Вторым от МТС. И у меня на всякий случай лежат кнопочные телефоны, чисто позвонить, если что. Андроид я не люблю, он, с моей точки зрения, бестолковый какой-то.

Интернет. У меня дома три интернета. Мало ли что.

Автомобиль и страховка на него. Автомобиль, казалось бы, излишество, если живёшь в таком мегаполисе, как Москва. Нет, для человека активного это не излишество, это возможность оперативно реагировать на изменение обстановки, сделать ноги, в конце концов, если такая ситуация возникнет. Наличие авто сильно расширяет количество степеней свободы. И это не особо обременительно, если не понтиться. Я по цене двух айфонов купил в Москве корейское авто десятилетней давности, просто колеса без фарша и на механике. Так это корыто ездит исправно, возит куда надо. Вполне.

Все остальные вещи, такие как еда или, если в Америке, медицинская страховка, не так важны. Когда нам в Хьюстоне очень не хватало денег, мы нашли местную общественную благотворительную клинику. В этой богадельне несколько врачей и дипломированных медсестер с большим сердцем помогали людям с низким доходом или без дохода решить некоторые вопросы со здоровьем. В Штатах продукты питания всегда можно найти в фуд-банках или в религиозных общинах. Обо всех остальных нуждах говорить не стоит: можно шикарно одеться в секонд-хэнде, а всякое барахло можно купить подержанное через приложения с объявлениями, типа Авито в России или Craigslist и eBay в Америке.

После всех приключений главным приоритетом считаю наличие в подушке хотя бы нескольких тысяч долларов. Дэйв Рэмси говорит как минимум о 1000 долларов дома. Тут он абсолютно прав, но этого недостаточно. Надо всегда иметь неприкосновенный запас денег и документы наготове, чтоб, если что, взял небольшую сумку и привет горячий, через пять часов я в Стамбуле или Тель-Авиве, наслаждаюсь солнцем и морем. У вас должна быть возможность купить за наличные любой подержанный драндулет в случае потери машины, это-то всего несколько тысяч, если в долларах считать. В Америке при худшем сценарии выселения из дома и изъятия авто за припрятанный кэш можно купить фургон или самый дешевый подержанный RV, ездить на нём и спать внутри. Работающий смартфон обеспечит всё – связь, Интернет, электронную почту, социальные сети, GPS, управление банковскими счетами и так далее. В очень сложной жизненной ситуации ваш автомобиль может стать не только вашим убежищем, но и источником тепла для тела и электроэнергии для зарядки телефона и разогрева пищи. Если вы можете попасть в нестабильную ситуацию в вашей жизни, если к тому идёт, подумайте о большом фургоне или минивэне в качестве основного или дополнительного автомобиля.

Будьте всегда готовы к твистам, то есть к непредсказуемым поворотам в сценарии вашей жизни. Деньги – ваши лучшие союзники. Они помогут вам без всяких встречных условий и будущих обязательств с вашей стороны. Наличие делает вас свободными. А вовсе не труд, как было написано на воротах концлагерей.

Глава 37. Советники и наставники

Даже олимпийскому чемпиону нужен тренер. У меня были наставники и коучи, я просил наставлений и советов. Не всё было полезным. Наставники и коучи – тоже люди и могут совершать ошибки. Но они дают вам второе и третье мнение. Вопрос только в том, нужны ли вам наставления? У меня был эпизод, о котором мне супруга любит напоминать. Летели мы в конце нулевых из Нью-Йорка в Москву, и с нами был один очень способный человек со своей женой, Павел Александрович Толстых. Мы оба подвизались на ниве лоббизма, причём Павел организовал научно-исследовательскую лабораторию по лоббизму при Высшей школе экономики, он был в самой гуще событий. Я же в те времена был на свободном выпасе, просто имел связи в Администрации президента, в Управлении делами президента, в обеих палатах Федерального собрания и в Счётной палате, а также с некоторыми людьми в московской мэрии, в администрациях Одинцовского, Красногорского и Ступинского районов Подмосковья. Я не считал это чем-то особенным, просто логика предлагаемых жизнью обстоятельств сводила меня с хорошими людьми, и я им старался помочь, чем мог. И тут я Павлу Александровичу говорю: “Паш, дай мне совет!” Он сделал круглые глаза и говорит: “Август Владимирович, вы чего? Это я у вас должен спрашивать совета! Каждое ваше слово больших денег стоит! Только вы их не берёте. Знаете, сколько можно взять за организацию встречи с аудитором Счётной палаты, которые вы устраиваете бесплатно? Тридцать тысяч долларов без всяких обязательств с вашей стороны, просто за то, что вы завели людей к аудитору, а дальше пусть развиваются сами, поладят они или нет, это уже не ваша забота!” Не могу сказать, что я был обескуражен, просто не приходило в голову такое, наверное, я был не очень практичен. А вот лабораторию Павла Толстых при ВШЭ через какое-то время прикрыли. Не ставился как-то лоббизм в России на откровенно коммерческие рельсы. Мне сердце не позволяло брать с людей деньги за помощь, хотя по уму это было бы, наверно, рационально.

Мой личный опыт говорит, что лучше следовать своему сердцу, чем слушать умные советы относительно своего социального поведения и выстраивания своей жизненной стратегии. Я следую указаниям юристов или бухгалтеров в отношении определенных сфер моей жизни. Но когда я выбираю, куда и как двигаться дальше, я предпочитаю полагаться на себя. В 1989 году я работал школьным учителем в Москве. Это было время перестройки, когда было разрешено частное предпринимательство. До перестройки за создание любого вида бизнеса полагалось наказание в виде лишения свободы или смерти. Советская власть сгноила в тюрьмах и расстреляла множество бизнесменов. В 1985 году советские коммунисты передумали расстреливать предпринимателей и разрешили частные предприятия. Как школьный учитель истории и обществознания, я вёл все классы с 4-го по 10-й, кроме истории Древнего мира в 5-м классе. Я давал по 5 уроков в день, 25 уроков в неделю. За эту работу мне платили 130 советских рублей, это было на 20 рублей больше, чем порог нищеты в 110 рублей на те времена. Ясное дело, не об этом я мечтал с детства, и я ещё раз напомню вам историю, как я пролетел мимо своей мечты слушаясь советов самых близких и доверенных лиц.

Умные еврейские ребята держали в 1980-х годах кофейню в очень хорошем месте в Москве, угол Садового и Спиридоновки. Я знал их давно, и мы вместе делали кое-какие дела, напротив этого места, на Садовом, был комиссионный магазин, где продавали электронику. С этими ребятами мы проворачивали кое-какие операции, они поставляли мне покупателей, я продавал японские двухкассетники и видео, это были тысячи рублей, а не жалкая сотня, которую мне платили в школе за непосильный труд. А я хоть и был студентом, но вёл широкий образ жизни, мне надо было прилично одеться, постричься, побрызгаться одеколоном, купить американские сигареты, пойти в ресторан с дамами или накрыть поляну для друзей. Тогда же я подружился со своим университетским однокашником, Антоном Луи, и бывал у него в гостях, где его отец Виктор Луи обеспечил своей семье жизнь на широкую ногу. Мне нрави-

лась широта и гостеприимство семейства Луи, меня восхищал их вкус к жизни, их умение окружить себя прекрасными вещами и интересными людьми. При этом я понимал, что каким бы умным человеком Виктор Луи ни был, никто бы к нему так не тянулся, не живи он так наотмашь и шикарно. Я и сам к тому моменту освоил уже валютные “Берёзки” и валютные рестораны в Центре международной торговли на Красной Пресне, я уже работал с иностранцами в Экспоцентре, я уже знал, что такое настоящее богатство, хотя сам был из отнюдь не бедной семьи. Но Луи жили настолько блистательно, что невозможно было не пожелать себе жить так же хорошо. И вот мне подворачивается возможность зарабатывать в день в два раза больше, чем я получал в школе за месяц: ребята хотят передать кофейню мне, чтоб я им платил роялти от своих прибылей, а они уходили в более серьёзные дела. Кофейня формально принадлежала государству, но появлялись новые сравнительно законные схемы, как использовать государственную собственность и делать на ней деньги. И вот, эти золотые люди предложили мне работу и партнёрство. Я должен был стать там бариста – а я кофе очень люблю и умею его варить – и получать половину прибыли, несколько тысяч рублей в месяц, напрягаясь гораздо меньше, чем в школе за месяц. Конечно, о такой возможности можно было только мечтать. Я начал процедуру трудоустройства.

И тут отец спрашивает меня о моих планах. Я рассказываю. Он приходит не просто в бешенство, он неистовствует. В советских представлениях о приличиях работа в магазине или кафе считалась позорной. Отец и мать видели меня профессором Московского университета. И тут в хорошей еврейской семье, где родители моих родителей занимались бизнесом, чтоб семьи выжили в послевоенном голоде и разрухе, происходит трагедия – единственный ребёнок, то есть я, не хочет заниматься наукой, а хочет торговать и зарабатывать деньги. Дома у меня был невероятный скандал. Отец сказал, что если я пойду туда работать, то это всегда будет позорным пятном на моей репутации, и он меня знать не знает, и вообще никто из приличных людей не подаст мне руки. Мама вообще чуть ли не в обмороке валялась, дескать, променять МГУ на какой-то задрипанный буфет. Я дал слабину и пошёл на попятную. Я уважал и любил своих родителей, я сделал так, как они хотели, и потом, как писал Бабель по аналогичному случаю, я сидел на стене второго еврейского кладбища и держал дулю в кармане, а Беня – король. Не могу сказать, что сильно и горько жалею о своем тогдашнем решении, это уже из разряда напрасных страданий на писсуаре, но если бы у меня был сегодняшний опыт и мышление, я бы пошел туда работать. Я должен был следовать за зовом своего сердца и войти в двери, которые открылись передо мной. Ведь это было редчайшее совпадение желания с предоставившимися жизненными возможностями. Кто знает, может быть, это был бы мой первый шаг к тому, чтобы стать российским олигархом: наколбасив денюжат на кофе, можно было бы что-то приватизировать из государственных предприятий, войти в альянс с тогдашними жуликами из Госимущества, и за бесценок цапнуть то, что создавалось кровью и потом поколений советских людей, как Норникель, Русал или Уралкалий. Или это был бы мой первый шаг к могиле на Аллее Славы, среди таких же красавчиков в кашемировых пиджаках, лежащих на всех российских кладбищах. Никто не знает, потому что человеческая жизнь – это не кино с заданным сценарием и счастливым концом, о чём мы уже говорили выше.

Я прочитал много книг об успехе и богатстве. Самые полезные авторы – Дэн Кеннеди, Джордан Белфорт и Грант Кардоне. Эти ребята сделали состояние в тех областях, о которых пишут, – в продажах. Они дают правильный общий подход, основанный на реальном опыте. Все остальные авторы меня не впечатлили и не тронули. А что такое успех? Что такое богатство? Я считаю себя вполне успешным человеком. Я приехал в другую страну с налегке, без денег, языка и каких-либо связей и знакомых в США. Со мной было трое иждивенцев: жена, сын пятнадцати лет и пятилетняя дочь. Я боролся за жизнь каждый день. Выжил. Разбогател

ли я в чужой стране? Я был очень близок к этому, всё было наготове, я всё сделал: получил нужное образование, наработал опыт, работая на дядю, получил нужные лицензии, арендовал земельный участок под торговлю мобильными домами, договорился с субподрядчиками по установке и подключению к сетям, договорился с заводами о дилерстве, договорился с банком о финансировании покупателей, и сорвался на том, что от меня никак не зависело – на финансовом положении своих партнёров. Они, будучи миллионерами по бумагам, для банка оказались пустышками. Жизнь внесла коррективы в мои планы. Я продолжаю работать, у меня есть планы и железная воля для их реализации. Ещё не вечер.

Лучшее, что вы можете сделать, – это найти не советчика, а покровителя, человека, который может дать вам не только советы, но и реальную помощь. Он может помочь вам подняться по социальной лестнице, может дать средства на открытие бизнеса. Я искал такого человека и не мог найти. Обратите внимание, что я различаю покровителя, советчика и советника. Советчик лезет со своими советами, когда его не спрашивают, а советник даёт советы и рекомендации, потому что это его основная работа: знать, думать, подсказывать решения. Советник даёт предметные рекомендации, как вам добиться желаемого, а советчик просто высказывается для демонстрации своего ума. Я стучался во многие двери, пытаюсь найти советника, старого мудреца, который мог бы поддержать меня в моей борьбе. Безрезультатно. Не нашёл никого. Наверно, я сам уже стал таким советником для самого себя и других.

Глава 38. Фальшивые кумиры

В Америке я видел чуваков в футболках с блаженной рожей Элона Маска и надписью "Он мой герой". В связи с этим поклонением твари вместо Творца, я хотел бы прояснить некоторые вопросы. Не для того, чтобы кого-то осудить, а чтобы поделиться своими соображениями.

Элон Маск – гений чего? Он взял у правительства США почти 4 миллиарда долларов. "Тесла" несет убытки. На самом деле "Тесла" – это устаревшая китайская тележка с аккумуляторами и электромоторами плюс хорошо спроектированный кузов. Но в основном это китайская тележка. Электротакси "BYD" на довольно похожей платформе можно купить в Китае за \$35 000. В автомобилях "Tesla" несколько тысяч элементов, это всё аккумуляторные батарейки Panasonic 18650. Они такие же, какие люди используют в своих пультах от телека. Ничего инновационного в "Тесле", как и в настенных аккумуляторах Power Wall, нет. Проект Hyperloop тоже не несет ничего инновационного. Поезд с магнитной левитацией, как и движение в трубе в разреженном воздухе, не является чем-то принципиально новым. Во Франции обычные поезда TGV ходят со скоростью 300 километров в час. Такие поезда между Лос-Анджелесом и Сан-Франциско ходили бы за полтора часа, на час больше, чем Hyperloop, и что? Зачем засаживать десятки миллиардов? Другой великий проект, PayPal, был создан Питером Тилем и Максом Левчиным. Элон Маск присоединился к ним со своей компанией X.com, когда PayPal уже существовал. Элон – отличный продавец иллюзий и самопиарщик, но в какой технической области он гений?

Многим людям нравятся компьютеры и айфоны Apple. Я один из них. Но неважно, что я восхищаюсь личностью Стива Джобса. Возможно, он действительно был гением. Но каким именно гением? Был ли он гением инженерного искусства или гением интриг, саморекламы и маркетинга? Как мы знаем, были настоящие гении, такие как Воз, Джеф Раскин, Энди Херцфельд и Джони Айв. Стив обладал определенным видением и делал все для продвижения себя и продукции Apple. А Джобс был лишь визионером и фронтменом чужой гениальности.

Билл Гейтс переименовал в MS-DOS операционную систему QDOS, которую он приобрел за 50 000 долларов у компании Seattle Computer Products. Его мать Мэри Гейтс организовала серьезный многомиллионный выгодный контракт с IBM. IBM заключила очень необычную сделку с Microsoft и согласилась платить за каждую копию программного обеспечения, установленного на их компьютерах.

Марк Цукерберг облапошил своих партнёров Эдуардо Саверина, и близнецов Винкловосов. Без денег Саверина и идей близнецов Facebook был невозможен. Никто не знает, что произошло в судах, но Цукербергу пришлось поделиться акциями или баблешком с ребятами, на чьём горбу он создал свою контору и которых шваркнул..

Восхищаться кем-то или пытаться быть похожим на кого-то, не изучив настоящую судьбу, будет самым глупым поступком в вашей жизни. Вы будете выбирать ложные пути и методы. Не только ваши таланты определяют ваше место в жизни, но и умение их продать.

Был проведен такой эксперимент. Исследователь в области социальной психологии взял один бестселлер, который продавался миллионными тиражами. Экспериментатор перепечатал его как черновик, как чью-то рукопись. Он изменил надпись и имя автора. Затем он разослал ее различным литературным агентам и издателям. Этот бестселлер был отвергнут всеми, включая издательство, которому он принадлежал, которое его издавало и сделало на нём миллионы.

Многие книги, ставшие культурным достоянием человечества, отвергались издателями десятки раз. Гарри Поттер, Великий Гэтсби, Лолита, Моби-Дик и многие другие названия были отвергнуты профессиональными редакторами и агентами. Книга "Chicken Soup For The Soul" ("Куриный бульон для души") была принята и опубликована со 145-й попытки. Мой личный опыт подтверждает, что большинство редакторов и литературных агентов являются клиническими имбецилами, по крайней мере, в Америке. Я предлагал вот эту книгу, которую вы читаете, я предлагал книгу о России (Russia: How Does It Work?) – и никто не попросил меня прислать черновик или хотя бы синопсис моих произведений, я был отброшен на стадии первого телефонного разговора. Знаете, какие отмазки? Мы работаем только с уже устоявшимися авторами, мы принимаем рукописи только от своих авторов и тех, кого они рекомендуют, мы не работаем с непубликовавшимися авторами. Можно себе представить, сколько хороших и необычных вещей так никогда и не нашли своего читателя. Никто также не проявил никакого желания взглянуть на мои сценарии, ни в Америке, ни в России. Как мне сказал один парень из индустрии: продюсеры заинтересованы в реализации своих идей, а не твоих. И у всех разговор с автором вроде меня короткий: отвали, козёл, много вас тут таких ходит! И всё. Интересно, как эти уроды и дегенераты ведут свой бизнес?

Та же история с арт-дилерами и галереями. Я знаю, что только два арт-дилера в мире обладают трезвым умом – Джей Джоуплин и Чарльз Саатчи. Эти двое сохраняют интерес к новым вещам. Джоуплин может устроить выставку любому интересному художнику, хоть на пару недель. Зашло публике его искусство – давай развивать отношения дальше, не зашло – давай, дружочек, продолжай творить и искать себя. Так или иначе, Чарльз Саатчи заметил Дэмиена Херста и сделал его суперзвездой. Хотя что там за талант? Дохлая акула в формалине, электромухоловка с гниющей говядиной, крылья бабочек, наклеенные помощниками на холст или кружочки, нарисованные теми же помощниками. Гений, бляха-муха. Или другой такой же творец, Джефф Кунс. Копия надувной игрушки, отлитая из металла. Офигеть, равно как и от купленных в магазине пылесосов, выставленных в музее в витрине и от того ставших произведением искусства. Правильно сказано было про создание стоимости в этом мире: если вы

видите на улице в Сохо мешок мусора, то это просто мешок мусора, но если его занести в галерею Лео Кастелли и поставить табличку, то это уже не мешок мусора, а объект концептуального искусства, который стоит больших денег и будет занесён во все художественные каталоги.

Существование на вершине художественной пищевой цепочки не имеет ничего общего с талантом и профессиональными навыками. Руки Дэмиена Херста или Джеффа Кунса не касаются их произведений искусства. У них есть лаборатории и фабрики, где профессионалы создают произведения искусства, которые будут продаваться под брендами "Дэмиен Херст" или "Джефф Кунс". Если молодой художник хочет добиться успеха, нет необходимости превосходить мастерством Леонардо, Караваджо или Веласкеса. Достаточно попасть в нужные руки куратора и арт-дилера. Когда Ларри Гагосян звонит своим клиентам и говорит, что им нужно именно это произведение искусства, они покупают его без всяких колебаний, будь то даже мешок мусора. Им не нужно видеть его или что-то понимать в искусстве. Если Ларри говорит, что это хорошо, значит, это хорошо.

Так что если вы видите на вершине профессиональной пирамиды кого-то вроде Стива Джобса или Джеффа Кунса, примите во внимание, что не только профессиональные таланты привели их туда. Постарайтесь найти больше информации о том, почему они там оказались и какова истинная история их успеха. Ответьте на вопросы: кто этот парень? Каково его происхождение? Что он знал о своем деле или искусстве? Кого он знал в этом бизнесе? Каковы были ступени его лестницы успеха? Кто помогал ему подниматься? Были ли у него наставники и покровители? Где он их брал? Что эти покровители сделали для него?

Вы получите огромное облегчение в своей жизни, когда поймете, что не являетесь неудачником, если отчаянно трудитесь, но не добиваетесь успеха. Харрисон Форд чинил стулья в доме Джорджа Лукаса, когда "Звездные войны" были неожиданно одобрены студией. Я слышал эту историю от своего учителя сценарного мастерства Михаила Карловича Левитина, а он от Кэтлин Кеннеди, сопродюсерши Спилберга, когда они вместе разрабатывали идеи будущего "Хрустального черепа Индианы Джонса" в 1990-х годах. Очень часто случай определяет все. Мы можем верить в правило 10 000 часов упорного труда для получения мастерства и в другую чушь. У Моцарта не было 10 000 часов, когда он начал играть на клавесине. Поэтам не нужно 10 000, чтобы научиться сочинять стихи. Либо талант есть, либо таланта нет.

Конечно, каждый должен быть обучен своему ремеслу, но если у вас нет таланта, вы останетесь просто ремесленником. Но это не значит, что отсутствие таланта лишит вас места на вершине пищевой цепочки. В наше время для достижения социального успеха нужны совсем другие качества и дары. Например, певица Мадонна обладала посредственным вокалом, посредственными танцевальными навыками, посредственными женскими частями. Но её компания Slutco годовой оборот в 1,5 миллиарда долларов. А чем занимаются Пэрис Хилтон или Ким Кардашьян? Первая красотка с ленивым веком и 44-м размером ноги шляется по пьянкам, и ей за это приплачивают, вторая красотка при росте 157 сантиметров имеет почти таких же объёмов задницу, большую, чем моё пивное пузо, и при этом эти бальзаковские тётки (им уже за сорок) зарабатывают миллионы одним фактом своего существования, люди хотят видеть их на телевидении и обложках журналов. А на что там смотреть, какое любопытство или какую страстишку зритель хочет удовлетворить?

Не отождествляйте артистов с теми образами, которые они создают на экране. Жизнь – не кино, а артист, ставший знаменитым – это баловень судьбы. Ничего там за его внешним видом обычно нет, это люди, изображающие сочинённые драматургами страсти и произнося-

щие придуманные диалогистами слова. Сегодня мы играем героя, завтра труса, послезавтра плейбоя и героя-любовника, а на следующей неделе импотента и неудачника. Про спортсменов в качестве кумиров я вообще не говорю. В тарантиновском “Криминальном чтиве” в сцене, где Винсент Вега задирает героя Брюса Уиллиса, он называет того Палука. На русский это невозможно перевести, это надо знать американский культурный контекст. Джо Палука – это неумелый боксёр-тяжеловес, раззява и растяпа, которого все лупят, как грушу для битья, это был герой комиксов с 1930 по 1984 год. По сути, Винсент Вега обзывает спортсмена терпилой, чмошником и мешком с говном. Это вот отношение нормального пацана при делах к профессиональному спортсмену. Разумеется, тяжкий труд спортсменов, их самоотверженность ради золотых медалей достойны идущих вместе с наградами финансовых плюшек, но кому бы они были интересны, если б не сумасшедшее бабло и ошеломительный образ жизни, который они ведут, вроде Роналду или Мейвезера? Это всё как в еврейском анекдоте: сидит старый дедушка Соломон Моисеевич, смотрит телевизор, передачку про заработки футболистов, а за стеной семилетний Изя пиликает гаммы на скрипке; дедушка ошарашенно слушает про доходы игроков, потом кричит внуку: Изя, шо ты как последний поц мучаешь мне нервы? беги скорей на улицу и с этими гоями мяч пинай!

Глава 39. Хорошие примеры для изучения

Есть одиннадцать американцев, на которых следовало бы обратить внимание, и чьи жизненные траектории представляют собой пример для обдумывания и делания выводов, формулировки принципов и приёмов, которые можно было бы применить в своей жизни (если быть точным, там 9 американцев и 2 британца). Эти люди заслуживают внимания.

Тина Тёрнер. Из ничего, из униженной и обездоленной жены в самую классную певицу своего времени, обратите внимание, что карьере она начала в 42 года.

Майкл Джексон. Перенапрягаясь в детстве, он не озлобился, а сохранил большое сердце и сделал много добра для других. Он первый, кто приблизился к звёздам-миллиардерам.

50 cent, Кертис Джексон. Абсолютно железная воля к победе. Его лозунг – “разбогатеи или сдохни”. Он сумел выбраться с самого настоящего дна. Он знает, как пройти тяжёлые времена. Роберт Грин с него написал книгу “50-й закон власти”.

Жан Мишель Баския. От бродяги до одного из величайших художников прошлого века. Мой любимый.

Харви Вайнштейн. Он создал студию Miramax, которая создала шедевров больше, чем все мейджоры Голливуда вместе взятые. Гений с невероятным чутьём, умевший сочетать искусство с бокс-офисом. То, что его осудили за какие-то сексуальные проделки, говорит о мерзости Голливуда и подлости баб, которые теперь ему мстят за свою бездарность. Он из-под ножа никого не насиловал, эти жертвы сами признались, что сдались на милость напористого самца. Он не бил, не истязал, не угрожал. Он просто хотел, а они не нашли в себе достоинства отказаться, не ушли, остались.

Микки Рурк. Поднимался, падал, снова поднимался. Бесстрашный парень со стальными яйцами и нежным сердцем. Жизнь он испытал на зуб. Восхитительный экземпляр.

Джерри Брукхаймер. Гений организации, гений создания грёз.

Ральф Лорен. С нуля создал один из лучших брендов одежды и стиля жизни. Титан.

Анна Винтур. Было много журналов о моде. Сейчас я знаю и признаю только Vogue. Из хорошего журнала Анна сделала само совершенство.

Джон Гальяно. Абсолютный гений высокой моды. Был перенапряжен, измотан, с пьяных глаз наговорил чего-то, что вообще не помнит, каким-то залётным уродам, которые дразнили его, переутомлённого и в хлам пьяного. Ну, на минуту потерял контроль. Он прощён и он своё ещё покажет, и его имя останется в веках, а вот те, кто выгнал его, кто чморил его, кто лишил его заслуженных наград за белогорячечный делириум, не будут прощены никогда, и память о них уйдёт, и дети их будут стесняться своих родителей за учинённое над Гальяно бесчинство.

Том Форд. Он техасец, он мне как родня. Талантливый человек, изысканный вкус, изысканный нос, я ношу его вещи и ношу его парфюм. Подняв Дом Гуччи из полной задницы, он сделал свой Дом, устал, и в 60 лет продал своё имя и бизнес за 2 миллиарда долларов, и теперь будет курить бамбук и пить водку на своём ранчо в Санта-Фе, штат Нью-Мексико. Это, кстати, курорт, потрясающий оазис посреди пустыни, гор и каньонов. У него прекрасные мягкие манеры, у него прекрасный голос и абсолютная элегантность, как у молодого Сен-Лорана.

Я настоятельно рекомендую прочитать об этих людях. У них была реальная жизнь, как и у меня. Их жизнь достойна того, чтобы быть изученной и понятой. Она поможет каждому, кто хочет чего-то достичь.

Глава 40. А где это мы? Проводим рекогносцировку местности

Как вы оцениваете свою жизнь – отлично, хорошо или так себе? Или ваша жизнь – отстой? Только вы сами можете оценить свою жизнь. Вы там, где хотите быть? Вы на полпути? Вы заблудились? Вы ещё даже не вышли в путь и только собираетесь? Вы вообще никуда не собираетесь?

Не каждый день, но часто я оцениваю свою жизнь, отвечая на следующие вопросы. Успешна ли моя жизнь? Нахожусь ли я там, где хочу быть? Достиг ли я всех своих целей или нет? Фокус в том, что я не могу дать абсолютно определенные ответы, они гибкие и зависят от множества входящих факторов.

Если я поставлю перед собой цель стать миллиардером, шансов немного, даже ничтожно мало, что я добьюсь успеха, мне 57 лет, я не в тех областях подвигаюсь, чтоб даже за 10 лет взять эту планку. Мои шансы попасть в Forbes близки к нулю, но не совсем нулевые. Возможно, мне придут в голову идеи, которые я смогу воплотить, например, в области образования или развлечений, кто-то денежный увидит перспективу, вложится, будет взрывной рост пользователей, взрывной рост доходов, и тогда моя доля в этом бизнесе будет оцениваться в какие-то нереально большие деньги. Среди 7,8 миллиардов людей на Земле насчитывается около 2 600 миллиардеров. В США на 325 миллионов человек приходится 540 миллиардеров. Только 1 миллиардер на 3 миллиона человек в мире и 1 миллиардер на шестьсот тысяч человек в США. Является ли безнадежной идея стать миллиардером для любого человека? Конечно, является, но не абсолютно безнадежной. Для этого нужно это оказаться в нужном месте в нужное время с правильными идеями и правильным планом. Вычислить такое место сложно – это биотех? это искусственный якобы интеллект? это робототехника? это что вообще должно быть?

Прежде всего, вы должны понять, что ключ к вашему личному успеху не кроется в вашем мышлении. Чтоб там не трюндели и не гнали всякие дурные на всю голову коуч-самоучки. Ключ к успеху – это напор и везение, это появление с хорошим продуктом в платёжеспособной аудитории. И это умение свой продукт втюхать. Уверяю вас, что даже если вы изобретёте таблетки вечной жизни, и будете пытаться их бесплатно раздать на улице, ничего не выйдет, вам надо будет людей уговаривать их взять и попробовать. У вас должен быть талант провокатора – вы должны соблазнять людей, они должны захотеть, завожделеть, заалкать ваш продукт.

Вы можете обнаружить, что шансы стать миллиардером будут гораздо выше, если вы выберете правильную профессию. Если вы станете инвестиционным банкиром и создадите хедж-фонд, ваши шансы возрастут. Если вы станете разработчиком программного обеспечения или компьютерным инженером, ваши шансы возрастут. Если вы станете производителем алкогольных напитков или дизайнером нижнего белья и женской одежды, ваши шансы возрастут. Если вы занимаетесь недвижимостью и сможете получить средства на строительство небоскребов в Нью-Йорке, ваши шансы очень высоки.

Большинство миллиардеров – предприниматели. Большинство миллионеров – предприниматели. Если вы всерьез озабочены богатством, вы должны всерьез задуматься о предпринимательстве. Сможете ли вы вести крайне нервную жизнь, пока будете зарабатывать своё первое состояние? Сможете ли вы смириться с тем, что несколько раз потеряете свое состояние, прежде чем достигнете плато стабильности? Сможете ли вы выдержать давление огромного количества денег и ответственности? Сможете ли вы отказать людям, которые придут просить денег на свои неотложные и жизненно важные нужды? Что, если ваши близкие друзья попросят вас одолжить денег? А если их дети сильно заболеют? Сможете ли вы уволить мать-одиночку с тремя детьми и ипотекой?

Вам нужно овладеть искусством просить, предлагая что-то взамен. Лично я ремесло побирушки вынужден был освоить в совершенстве, иначе бы сдох под хьюстонским мостом. Чтобы пойти и просить у незнакомых людей, нужно обладать очень твердым сердцем. Попробуйте, попросите денег у богатого папика или у состоятельной пары. 99 процентов, что вы не получите никакого ответа, или вам откажут, или перенаправят в благотворительный фонд. В моей собственной практике, когда я в Америке переживал не просто трудные времена, а вообще кранты, только две семейные пары и один отличный дядька, сраный предприниматель на Роллс-Ройсе, дали мне достаточно средств для закрытия текущих потребностей. И они сделали это потому, что знали меня, знали мою семью, знали, что я работаю и я не бездельник, и делал все попытки выжить самостоятельно. А многие люди, которые меня знали и с которыми я работал, не дали мне ни копейки, ещё и смеялись надо мной, отказывая в просьбе одолжить мне денег со злорадством.

Я выработал в себе эту особенность – не стесняться просить. В детстве и юности я стеснялся себя. Позвонить кому-то и спросить о чем-то было для меня невероятным и невыполнимым заданием. У меня была очень низкая самооценка. Но я преодолел эти комплексы. Я уже рассказывал выше, как писал тексты своей речи или сценарии телефонных разговоров. Я заучивал их наизусть, то есть мне в панике не надо было соображать, у меня были отлетающие от зубов шаблоны. А потом, когда я перестал бояться и раскрепостился, я уже вёл беседы вальяжно, с юмором, с шуточками и прибауточками. И я очень внимательно наблюдал за тем, как ведут себя серьезные люди. Я изучал манеры американских актёров, которые были настоящими мужчинами и таких же изображали, это прежде Грегори Пек, Клинт Иствуд и Тосиро

Мифунэ. Мне нравился президент Рональд Рейган, солидный был мужчина. Я смотрел за поведением Аристотеля Онассиса и Джованни Аньелли. Хотя мы жили за железным занавесом, у нас был доступ к лучшим американским фильмам 1970-х и 1980-х годов. Я с отцом смотрел фильмы из жизни приличного общества и впитывал манеру, как эти люди двигаются, как выглядят, как говорят. Я пересмотрел все доступные американские и европейские фильмы о высшем классе, аристократах, банкирах, королевских особах, чтобы посмотреть, как они говорят и ведут себя, как они поступают и особенно как одеваются. На меня произвел впечатление отечественный фильм “Анна Павлова”, я впервые понял, как выглядели мои бабулечки, когда были молодыми до революции, меня-то они воспитывали уже глубокими старухами. Замечу, что наряды в фильме “Анна Павлова” произвели на меня такое впечатление, что я разыскал в начале нулевых Ганну Владимировну Ганевскую, художницу по костюмам этого фильма, и повёз ей цветы и мои слова благодарности и восхищения, она была очень тронута и рассказала мне много баек и приколов. Я впитывал все эти впечатления, как губка впитывает воду. Я начал носить костюмы и галстуки в возрасте 14 лет, это был 1980 год. Я хотел быть элегантным и привлекательным. Я вырабатывал свой собственный стиль: дорогая вещь должна быть дорого упакована, уникальная вещь должна быть упакована уникально.

Я рано понял одну вещь. Если вы хотите быть на вершине общества, вы должны соответствовать требованиям вершины общества. Ты должен быть образованным, воспитанным, хорошо выглядеть и иметь средства, чтобы вести высококлассную жизнь. Я уже говорил и скажу ещё раз: в лучшем учебном заведении СССР, в Московском университете, мой наставник и руководитель Алексей Алексеевич Никишенков мне внушал: "Чтобы быть джентльменом, необходимо иметь средства, чтобы быть джентльменом".

Вот почему я начал эту книгу с утверждения, что вы должны быть хорошо одеты. Вы должны выглядеть так, как будто у вас есть средства, даже если это и не так. Если вы одеты в тёмно-синий шерстяной костюм, белую сорочку с двойными французскими манжетами под запонки, с темно-бордовым шелковым галстуком и обуты в простые черные туфли-оксфорды, любой человек будет относиться к вам серьёзно. То же самое касается и дам. Простое темное платье, черное или темно-синее, белый воротничок плюс брошь или нитка белого жемчуга, черные простые туфли на шпильке и телесные чулки – такую даму примут в хорошем обществе. Ну, а если оденете подходящий головной убор, то вы уже дама из высшего общества.

Есть вещи, которые делать категорически дамам нельзя. Это накачивать силиконом губы, это сразу выдаёт низкое происхождение и низкий социальный статус. Деньги тут не имеют никакого значения – с губами как у карпа женщина будет выглядеть как хабалка с кошёлкой денег, даже если это кошёлка Birkin из гималайского крокодила (редкий цвет, получаемый от использования кожи крокодила-альбиноса, рыночная цена на вторичке от \$500 тысяч).

Осталось лишь дополнить свой look какими-то разумными словами, хотя бы на уровне смолл-ток. Small talk – это искусство светской беседы, при котором обсуждаются нейтральные вещи, никакой политики, религии и секса, самых скандалоопасных тем. Я через это искусство светской беседы легко прощупываю собеседника, его кругозор, его образовательный ценз, его классовую принадлежность, его финансовое состояние. Что же касается его политических, религиозных и сексуальных предпочтений, тут тоже несложно делать выводы. В процессе разговора я могу ляпнуть: не напоминает ли вам это сцену из Веласкеса, из этой знаменитой его картины, вылетело из головы, на языке вертится, на букву эм начинается, Господи, ну там ещё инфанта... Любой приличный человек скажет: вы про “Менины”? Я радостно отвечу: да, да, спасибо, приятно с вами говорить, редко встретишь ныне знатоков Веласкеса! И мне понятно,

что за человек, и ему приятно, что он такой умный оказался. Модниц я проверяю на знание либо старых, либо закрывшихся Домов, например, люблю поговорить про Нину Риччи, про Соню Рикель, про Ги Лароша, если барышня не плывёт, спускаемся ниже, к Ирэн Голицыной и “Ихтис Монте-Карло”, потом спускаемся до Эльзы Скиапарелли и Вионне, и если мне сообщают, что Дом Вионне купила Гога Ашкенази, но дела идут вяло, Дом Скиапарелли возрожден и принят в парижский Синдикат высокой моды, то это уже показатель, а если собеседница знает, кто такие Жак де Башер, Мися Серт и Митца Брикар, то это вообще наш человек.

Являетесь ли вы профессионалом в своем деле? Если нет, то вы должны им стать. Это очень просто. Самое простое, потому что вам нужно прочитать 15-20 книг и подписаться на несколько профессиональных журналов. А потом читать новые книги и постоянно обновлять и повышать квалификацию. Выберите самые интересные книги о вашей профессии и начните читать взахлеб. Через месяц придет ощущение своего предмета, чувство, что вы глубоко понимаете свою профессию. Вы постигнете силовые линии и закономерности своей профессии. Кроме того, общайтесь с профессионалами, впитывайте их знания, задавайте вопросы, общайтесь. Начните писать статьи для профессиональных журналов. Писательство развивает как ничто другое. Посещайте профессиональные конференции. Постарайтесь стать спикером. Постарайтесь стать одним из лучших и известных в своей отрасли. Эти ребята, которые считаются экспертами, сгребают 80 процентов всего бабла в отрасли.

Где вы сейчас? Делаете ли вы что-то из этого? Я занимаюсь этим постоянно. Когда я продавал автомобили, я прочитал все книги о продаже автомобилей и о продажах в целом. Я просмотрел все учебники по продажам авто, которые смог найти на Youtube. Я начал с книг Джо Жирара и Карла Сьюэлла и все эти годы читал книги о продажах в целом. Я подписался на различных тренеров по продажам. В любое время в любом месте я готов продавать автомобили и зарабатывать на жизнь. То же самое с грузовиками или домами. Я пишу статьи постоянно, это моё основное ремесло, но я также пишу сценарии и пьесы. Если у меня пойдёт драматургия, у меня начнут покупать и ставить, я сосредоточусь исключительно на кинотеатральной деятельности. Мои картины выставлены на ресурсе Ольги Поповой ArtZip.ru, это супруга Сергея Попова и совладелица галереи pop/off/art, что на Винзаводе.

В Америке я писал по-английски статьи на социально-экономические темы и отправлял их в профессиональные журналы. Например, "National Interest" или "American Interest". Никто, правда, не отвечал и меня не публиковал, но это неважно. Либо мои навыки письма на английском ужасны, что я принимаю и понимаю, потому что язык не мой родной, я же не носитель, мой стаж американского английского составлял всего несколько лет. Либо ребята, которые получают письма в этих журналах, слишком заняты или невежественны. Я полагаю, и то, и другое. А может быть, они не читают входящую почту. Кто знает. Их интернет-сайты просят вкладчиков не звонить (National Interest), потому что они такие важные люди, что не хотят отвлекаться от размышлений о судьбах нашего мира. На ответ уходит до одного месяца (The American Interest). Я ничего не имею против своих коллег-журналистов, но то, как они работают, не поддается никакому трезвому уму. Неудивительно, что влияние этих уважаемых журналов близко к нулю. Я писал всяким учёным и иногда получал ответы, но обычно нет, приходилось самому ездить Принстон, в Стэнфорд, в Техасский университет, в Райс, в Институт перспективных исследований, в Институт проблем сложности в Санта-Фе.

Люди в США думают, что все ниши заняты профессионалами и новичкам нет места. Это не так. Я не могу сказать обо всех нишах, но у меня есть компетентное мнение о российско-американских делах. Я вне всякой политики, у меня нет никаких политических взглядов

или убеждений, я полагаюсь только на выгоду и здравый смысл. Но я хорошо знаю Россию и российский государственный аппарат. Я понимаю, насколько некомпетентны некоторые американские эксперты и авторы, пишущие о России. И дело не в том, хорошая или плохая Россия. Россия есть Россия и ничего больше, это была, есть и будет супердержава, как бы её не чморили леваки и демократы, а российская армия, если что, навставляет любой другой армии мира, и даже нескольким. В Америке, кажется, здравомыслящий кадровый генералитет это понимает и старается от России держаться на почтительном отдалении. В недрах Пентагона, военной разведки, тем паче в разведке американского военно-морского флота идиотов нет; промеж себя они знают, что против России шансов ни у кого нет, ни у НАТО, ни у Китая, а остальных Россия вообще передавит как клопов. Человеколюбивое поведение Российской армии никого не должно обманывать и вводить в напрасные иллюзии. При необходимости Россия снесёт любую страну за несколько часов, даже конвенциональным оружием. И это в Америке знают, поэтому всячески избегают любых прямых столкновений с Россией. Но в целом они её не знают, и потому не любят. Я слышал, что Британия ротировала свои дипломатические кадры во всех странах раз в четыре года, и только в России срок сокращён до двух лет, чтоб англичане не влюблялись в Россию и не утрачивали воспитанную в них враждебность и недоверие ко всему русскому.

Чтобы понять другую страну, нужно там вырасти или прожить много лет, не как дипломат в посольстве или журналист в заграничном бюро, а как простой человек, который зарабатывает на жизнь на местной работе и живет среди простых людей. Я знаю нескольких американских ребят, выросших в России в семьях американских пасторов, посещавших русские школы и уловивших смысл, дух, характер России. При правильном образовании эти ребята могут стать настоящими экспертами в российских делах. Я не могу быть экспертом в американской политической жизни, хотя я прожил в США много лет. Я понимаю жизнь в США в целом, но я не являюсь участником процесса принятия политических решений, ни федерального уровня в Вашингтоне, ни регионального уровня в Остине, штат Техас. Чтобы начать что-то понимать, недостаточно посмотреть пять сезонов "Карточного домика". Чтобы получить хоть какое-то представление, я должен в течение пары лет подавать кофе любому конгрессмену или сенатору, потом еще пару лет поработать клерком в любом департаменте США в Вашингтоне, а затем заняться чем-то простым, например, заточкой карандашей в Белом доме. После пяти-семи лет работы в американской государственной машине я смогу дать компетентные ответы на такие простые вопросы, как, например, сколько сахара и сливок предпочитает председатель Комитета по путям и средствам Палаты представителей США или насколько мягонькая бумага в сортирах Белого дома. Американская государственная машина сложнее российской. И нет экспертов, которые бы знали, как функционируют обе машины, и могли бы их адекватно сравнить. Неудивительно, что между американскими и российскими структурами существует полное непонимание с взаимными подозрениями, обидами и упреками.

Моим большим разочарованием стала попытка сотрудничества с STRATFOR, частным геополитическим информационным агентством из Остина. Там тоже сидят геостратеги, наподобие автохтонного россиянина Андрея Юрьевича Школьникова. Я знал о них ещё в России. Из России казалось, что это солидная контора, что там работают серьёзные люди, что у них есть доступ к информации, и так далее. Они. Когда я обосновался в Хьюстоне, я предпринял несколько попыток встретиться, и если повезёт, поработать с ними. С моей точки зрения, все, что они писали о России, было не о России. Действительно не потому, что после анализа фактов, общей и конкретной компетенции, они делали странные выводы. Я по незнанию и доверчивости относился с уважением к Джорджу Фридману, основателю, он еврей, родившийся в Венгрии. Он действительно очень умный человек. И очень редкий человек, я даже не знаю, с кем его можно сравнить в США, может быть, только с Майком Милкеном, Карлом Иканом,

Джеймсом Саймонсом. Он задал стандарты OSINT, разведки по открытым источникам. Фридман относится к тому типу людей, которые создают стандарты и правила в любой отрасли. Со STRATFOR я хотел поработать только из-за Джорджа Фридмана, чтоб понять, как это у них работает – умные люди, а сочиняют такую бестолковую хрень. Я отправил ему пару писем по FedEx, что в то время было для меня большой тратой. Ответа не было. Я начал звонить. Никакой реакции. В это время я работал в русской газете в Хьюстоне и несколько раз пытался связаться с ним. Для меня это было очень странно, но реакция его сотрудников выглядела непрофессиональной. Когда настоящий эксперт хочет сотрудничать и ему есть что сказать, это заслуживает нескольких минут внимания и разговора. Тем более, что я был уже не юноша, мне было 45 лет, за мной стояли сотни статей и десятков книг, и опыт, и знания, и кругозор. Можно было бы и уделить десять минут. Мир серьезных профессионалов очень узок, и все получают информацию друг о друге. Я был расстроен тем, что меня лишили возможности пообщаться с ним лично. Позже, когда сервера STRATFOR были взломаны и оттуда утекли личные и финансовые данные клиентов, я понял, что происходило. Дамы, его сотрудники, понятия не имели, кто я такой и чего от них добиваюсь. Я с большим удовольствием читал свои письма в STRATFOR с их внутренними комментариями на WikiLeaks. Значит, эти дамы, которые ведут переписку, не уведомили Джорджа о том, что какой-то компетентный русский хочет с ним поговорить. Эти дуры, глупые и спесивые как гусыни, испортили наше возможное сотрудничество, и эта лавочка как писала бессмысленную хренотень о России, так и пишет. Я думаю, что эти безмозглые козы на ресепшене не только ко мне относились с пренебрежением; могли быть и другие пренебрегаемые профессионалы из других стран, которые могли бы сделать STRATFOR лучшим геополитическим мозговым центром в мире. Я теперь понимаю, почему Джордж Фридман бросил свое детище в 2015 году – орёл не может слишком долго вести за собой стаю кур и уток. Потом ещё выяснилось, что чуть ли не все американские разведслужбы и Госдеп были подписаны на рассылки STRATFOR и все их бредни выдавали за результаты своей мощнейшей оперативной и аналитической работы. Очковтирательство – это глобальное явление.

Еще один пример типового глупого невежества. В Хьюстоне есть один частный университет – Rice. Этот университет хорош, без сомнения, он где-то на 17 месте в рейтинге американских университетов. Я считал, что мои выдающиеся знания о России, современной российской истории и российской государственной машине продают даром, что вместо того, чтоб заниматься налаживанием взаимопонимания между российским и американским истеблишментом я разбазариваю жизнь на всякую третьеспенную ерунду, типа продаж старых грузовиков нищим мексиканцам. Я написал план лекций "Россия: Как это работает" и из этих лекций сделал план учебного пособия, и синопсис книги. И пошел к Дэвиду Либрону, первому в истории еврей на посту президента Университета Райса. Я застал его в кабинете и в двух словах объяснил, что я могу и что мне нужно. Он перенаправил меня к своему помощнику, какому-то тайцу. Я передал ему план и сказал, что в Соединенных Штатах ничего подобного нет. У них могут быть специалисты по литературе, по истории, по каким-то конкретным областям, но никто не может дать им полную картину русской жизни, дать им возможность уловить, почувствовать, глубоко ощутить дух нации, показать её душу через её культуру, её ожидания, её верования, её надежды. Я сказал, что буду читать эти лекции бесплатно, и это будет очень интересно для Хьюстона, потому что это самый деловой и самый интернациональный город в США, это же нефтяная, аэрокосмическая и медицинская столица мира. Если это будет успешный и интересный проект, то мы сделаем цикл занятий для студентов как часть образовательной программы, а для другой публики лекции можно читать на платной основе, университет сможет что-то заработать. Этот ассистент, тоже иммигрант, смотрел на меня рыбьими глазами, как на диковинное животное. Затем он сказал: "Ну, у нас есть несколько русских профессоров... Они

преподают химию, математику и физику... Мне нужно поговорить с ними...". "Поговорить о чем?", – спросил я. "О том, что они думают по этому поводу", – ответил он. "Знаете, это то же самое, что спросить меня, что я думаю о вычислительной химии или классической электродинамике", – я понял, что разговариваю с милым и безобидным даунёнком; может, как аутист он имеет в неких областях выдающиеся способности, как Человек Дождя, но в остальном можно констатировать слабоумие и желание меня спихнуть куда-то и больше никогда не видеть.

Ну, подумал я, так просто и так дёшево вы от меня не отделаетесь! И оттуда пошёл в Институт Бейкера при Университете Райса, он же Институт публичной политики имени Джеймса Бейкера Третьего, и там потребовал самого главного. Главного не было, но вышел ко мне милейший человек, умничка, настоящий профессор в бабочке. Он сказал, что Институт возглавляет какой-то там бывший посол США в какую-то страну а-ля shit hole, по выражению президента Дональда Трампа. Господина Посла сейчас нет, его куда-то послали, но вот с Россией, увы, никаких дел нет и не будет, потому что эта тема не актуальна сейчас для США, единственные контакты между Институтом Бейкера и Россией идут через Роскосмос и НАСА, и что вот он лично возит ежегодно группу студентов в Звёздный городок под Москвой, и это всё на текущий момент, и ничего больше не планируется. И вежливо, по-университетски и по-академически, выпроводил меня на воздух. А из Гарварде мне вообще не ответили. Культура, бляха.

Когда вы пытаетесь определить, где вы находитесь и где хотите быть, обратите внимание на три вещи. Первое. Быть профессионалом и при этом быть прилично выглядящим человеком – необходимое, но недостаточное условие. Второе. достаточным и необходимым условием будут чьи-то рекомендации. Как говорил мой отец, опытный аппаратчик и администратор: "Чем ходить необзвоненным, лучше вообще не ходить!" Прийти с улицы и прийти по звонку – это как пришли совсем разные люди. Если бы кто-то мог познакомить меня с Джорджем Фридманом, представить меня ему, судьба STRATFOR могла бы быть совершенно иной. И отношения между Соединенными Штатами и Россией были бы, вполне вероятно, иными. Если бы кто-то мог представить меня Дэвиду Либрону, президенту Университета Райса, он бы не отнёсся бы ко мне как к раздражающей навозной мухе и не отфутболил бы к невежественному помощнику. Я не зря упоминал про мешок мусора на улице и тот же мешок мусора в галерее Лео Кастелли. На улице это дерьмо, но занесённое в галерею это уже дорогостоящий объект концептуального искусства. И так я писал всем и посылал статьи как шмонь с улицы, без роду без племени, никто и звать никак, приبلуда русская, а вот из Института Бейкера им бы уже писал именитый иностранец, серьёзный исследователь и автор, человек с огромным опытом и связями, к которому надо прислушаться и пригласить выступить, послушать, что он там говорит. Уверяю, что у меня было гораздо больше, что сказать, чем у Михаила Сергеевича Горбачёва, этого косноязычного комбайнёра. Но ему платили 150 тысяч долларов за сивушный бред, за бессвязный поток сознания в течение часа, а меня гоняли как шелудивую псину, даже на материалы не хотели смотреть.

У меня не было никого, кто мог бы представить меня и получить то, что получил я. Я понимал, что результат может быть таким, но я рисковал и делал это. Иногда это срабатывало, иногда нет. Если вас кто-то представил, ваши шансы быть услышанным и принятым выше. Но вы должны быть готовы к тому, что человек, с которым вы хотите поговорить, окажется полным идиотом, как и его сотрудники. В моей практике такое тоже случалось. Третье. Лучше всё-таки сделать и извиняться потом, если что-то пошло не так, чем не сделать, чем даже не попытаться, и потом жалеть всю оставшуюся несчастную жизнь.

Иногда вы не можете определить свои цели очень точно. Слишком много случайных переменных, которые приходится постоянно обрабатывать в уме, пока вы движетесь по незнакомой местности в неопределенном направлении. Например, я хочу стать известным и востребованным художником. Мое искусство и моя биография того стоят. Я понимаю, что в целом моя карьера художника будет успешной, если мои работы попадут на вечерние аукционы Christie's и Sotheby's. При этом неважно, что и как будет изображено. Между Джексоном Поллоком, Марком Ротко и Жаном Мишелем Баския нет ничего общего, кроме одного – их произведения искусства являются объектами, которые устанавливают финансовые рекорды на этих аукционах. Для художника не существует проторенных путей, и он должен полагаться на свою железную волю, чтобы стать знаменитым, на свой ум и находчивость. Если вы делаете карьеру в корпорации или в армии, у вас будет система рангов, и ваши цели будет легче определить и достичь. Ну а в бизнесе показатель один – это сколько денег удалось поднять.

Глава 41. Лучший совет, который я могу дать

Большинство советчиков пытаются научить вас, как достичь успеха. Успехом они считают обилие денег, наличие сексуальной привлекательности, доступность или обилие сексуальных партнеров, быстрый карьерный или занятие должностей, где успех измеряется количеством людей, подчиненных вашей воле. Дело в том, что все эти вещи недостижимы, если у вас нет желания их иметь и внутреннего откровения, то есть идущего изнутри знания и понимания, как их получить. Наполеона не учили, как стать императором Франции. Ленина не учили, как совершить большевистскую революцию в России. Генри Форда не учили, как делать автомобили. Они своим умом дошли.

Вас могут научить достигать посредственных целей, например, накопить миллион долларов. Эти продавцы успеха и счастья научат вас экономить каждую копейку, и если вы будете откладывать по 20 000 долларов в год, то через 50 лет наверняка станете миллионером. При среднегодовой инфляции в 4 процента один миллион в ближайшие 50 лет будет стоить 150 000 долларов в сегодняшних деньгах. Никто не даст никаких гарантий непрерывного сложного процента на капитал, который вы попытаетесь накопить. Никто не может сказать вам, что будет с фондовым рынком и валютой в ближайшие десять лет. Криптовалюты меняют правила игры, блокчейн создает новый подход к идее и смыслу денег. И я уже предупреждал, что завтра для каждого из нас может не наступить.

Предпочтения, как и планы, могут и будут меняться. Я вижу это на своем личном опыте. В Америке я гнался за идеей создать хорошую кредитную историю, зарабатывал и тратил, покупал много вещей с помощью банковского финансирования. Мне нужен был кредитный рейтинг, чтоб потом мне одобрили ссуду или банковскую гарантию на триста тысяч долларов. Когда моя семья столкнулась с серьезными трудностями, с болезнью, то количество денег, находившихся у меня для обслуживания текущих платежей, сократилось в разы. Я надеялся, что все будет хорошо, но реальная жизнь – это не фильм со счастливым концом. Я испортил свою кредитную историю, я потерял свой кредитный рейтинг и доступ к заёмным средствам. Только Божья милость и милосердие других людей помогли нам избежать бомжевания. И самое интересное – при всём при этом у меня была работа, и я много работал. Есть расхожее мнение, что если у тебя в Америке есть работа, у тебя есть всё. Как бы не так. Если у тебя есть три-четыре работы, тогда можно как-то жить. Я не мог продавать больше автомобилей Volkswagen, потому что мы потеряли почти всех наших клиентов из-за косяков корпорации. Я не мог найти другую работу, потому что новые работодатели проверяли мою биографию, включая кредитную историю. Я не мог переехать в более дешёвую квартиру из-за плохой кредитной истории

и отсутствия дохода. Я не мог переехать в однокомнатную квартиру, потому что мы – семья из четырех человек. Законы не позволяли жить в однокомнатной квартире. А отсутствие денег не позволяло покрыть транспортные расходы. Расторжение договора аренды – это то же самое, что и выселение за неуплату ипотеки. Досрочное расторжение договора аренды предусматривает штраф. И этот штраф тоже огромен. Эта ситуация известна как в шахматах как цугцванг, в России как “замкнутый круг”, в Америке как “уловка 22”. Какой совет и от кого мне был нужен и мог помочь? Найти другую работу? Найти более дешёвое жильё? Перестать платить за коммунальные услуги? Перестать жрать? Единственное, что мне действительно было нужно, – это наличные. Наличные решили все мои проблемы. Я таки через свои связи нашёл другого работодателя, который одолжил мне достаточно денег, и мы выжили. Но для этого мне пришлось наладить отношения с этим человеком за пару лет до этого момента истины, и поддерживать их. И я не был уверен, что всё получится. Я просто стучался во все двери, отчаянно нуждаясь в помощи. Самое сложное было не источать горькие флюиды нужды и отчаяния, потому что это пугало и отталкивало людей. Чужое горе не особо волнует людей, ни в Америке, ни в России. Наоборот, нытиков и горемык нигде не любят.

Человеческая жизнь непредсказуема и сложна. Иногда здравый смысл помогает, а иногда нет. Это значит, что вы должны быть готовы к неожиданным шагам, неожиданным даже для самого себя. Чтобы сделать эти шаги, вы должны настроиться решительно, а потом действовать. Никто не может гарантировать, что эти шаги принесут вам победу или поражение. Жизнь – это игра с множеством случайностей, а не хорошо продуманный сценарий. Правила в этой игре есть, но могут быть изменены случайным и внезапным потоком жизни. Вера во всемогущего Бога добавляет вам надежды, но не добавляет уверенности. Вера хороша тем, что в крайних случаях она заменяет антидепрессанты.

В моем личном случае, в моем возрасте и с моим прошлым, я знаю, что для меня является успехом. Раньше я думал, что это карьера. Я сделал несколько карьер и не могу сказать, что это делало меня счастливым. Я реализовал некоторые свои амбиции, но потерял интерес к этим должностям. Я был успешным журналистом. Я не стал пока известным литератором, хотя написал несколько сценариев для фильмов и театральных пьес. Я был сначала неудачливым, а затем успешным предпринимателем. Я был общественным деятелем, и какое-то время это было интересно. По крайней мере, я понял, что мое призвание – это журналистика прямого действия и искусство. Для меня интересно реализовывать арт-проекты и исследовать, как всё устроено и что можно сделать. У меня есть талант собирать знания в систему, структурировать и потом доступно описывать, как элементы этой системы работают вместе. Это суть моей журналистики прямого действия, когда ты пишешь только то, что знаешь и можешь доказать любое свое утверждение. Мне нравится создавать произведения изобразительного искусства. Я вижу смысл своей жизни в том, чтобы реализовать почти невозможные проекты, а потом описывать в ёмких и смачных выражениях, как я добрался до победы, до места назначения. Это мне даёт ощущение не напрасно прожитой жизни, насыщает мои дни и плоды моей деятельности создают мне радостное настроение.

Главное – честно оценить себя и понять, кто и что вы есть. Например, я думаю о себе следующее. Я переехал в США и начал жизнь с чистого листа в возрасте 45 лет. После всех моих приключений, препятствий и неприятностей я достиг порога приличного дохода. Я хороший журналист. Я неординарный художник. Как профессиональный историк искусства, я понимаю, что мои работы действительно интересны. Я получаю удовольствие и наслаждение, когда смотрю на них. Не потому, что они мои, а потому, что они несут в себе свежие идеи и специфические мысли. Мне пришлось пройти через множество экстремальных ситуаций и много

выстрадать, чтобы созреть для своего искусства. Может быть, мое искусство будет оценено при моей жизни, может быть, нет. Но мое искусство утешает и радует меня. Богатые люди покупают искусство за невероятные деньги, они окружают себя искусством, которое им точно не нравится, но поскольку оно дорого стоит, они вынуждены терпеть всякую блевотину на своих стенах. Я же получаю полное удовлетворение от созерцания своего искусства. Я не стал признанным англоязычным писателем. Как я уже говорил, английский не является моим родным языком, и я никогда не смогу писать, как Марк Твен. Но мои тексты, написанные на моем международном pidgin English, могут стать очень полезными и нужными для аудитории по всему миру. Никто не знает, как пойдёт самостоятельная жизнь текста, пока текст не будет завершен и где-то опубликован. Шоу продолжается.

Мой лучший и единственный совет – не воспринимайте никакие советы как абсолютную истину. Держите свои цели в голове, но действуйте в соответствии с обстоятельствами. Я попытался поделиться с вами теми подходами, которые помогли мне прожить интересную яркую жизнь и выживать в другой стране и другой социальной системе. Мои подходы пришли из реальной жизни, из попыток достичь целей, из моего опыта побед и поражений. Я заплатил высокую цену, чтобы сформулировать и обработать их. Применяйте их, используя собственную голову и собственный стиль, и вы возьмете от жизни все, что вам нужно и чего вы хотите.

Глава 42. Что читать и чего не читать, что говорить и чего не говорить

Поскольку я родился и вырос в России, меня насильно пичкали великой русской литературой. Здесь жили два всемирно известных писателя – Лев Толстой и Федор Достоевский. С самого раннего детства я знал, что эти столпы русской литературы и культуры были, мягко говоря, противоречивыми личностями и писателями сомнительного таланта. К тому же они были очень плохими людьми, психически больными педофилами и садистами. Факты насилия Толстого над крепостными девками, равно как и растление малолетних девочек Достоевским, советская идеологическая машина скрывали от населения. Равно как и необузданную половую жизнь Пушкина или Чехова, гнусность характеров Лермонтова и Некрасова, бешеное увлечение маструбацией Гоголя и жизнь в любовных треугольниках Тургенева или Маяковского. Когда я в юности вынужден был читать пачкотню этих двух бородатых сластолюбцев, а по их писанине весь мир судит о России и русской душе, я укрепился во мнении, что "Война и мир", как и "Преступление и наказание", написаны душевнобольными. Это моё оценочное суждение.

Я сдурю делился в школе своим мнением. Это влекло неприятности. У меня не было фактов, чтобы доказать свою точку зрения. Но я чувствовал страшную депрессивность русской литературы. Мою точку зрения подтвердила моя дочь, выросшая в Америке и приехавшая в Россию уже в 14 лет. По школьной программе она кое-как одолела "Тараса Бульбу" нашего дорогого Гоголя. Когда её попросили поделиться мнением, она заявила: "В жизни не читала большей хрени. Эти казаки – гангстеры, бандиты и убийцы. Они нигде не работают, пьют водку с утра до вечера, и строят планы, как кого-нибудь ограбить. Сыновья Тараса Бульбы готовятся стать священниками, приличными людьми. Но отец втягивает их в бандитскую жизнь. Андрий не хочет быть бандитом, он тянется к культуре. Поэтому он сбегает к цивилизованной и культурной девушке. А своих женщин казаки обижают, они у них как домашние животные. Ещё эти казаки – не только бандиты, но и неблагодарные антисемиты. Евреи им делают добро, а они потом топят евреев в реке. И что, такая жизнь принесла им счастье? Да нет, они все плохо кончили". И что скажешь ребёнку на это? Король-то в самом деле голый.

У меня были скандалы в школе и университете из-за моего скептического отношения ко всему. В 1987 году меня чуть не выгнали из Московского университета, потому что я высказался о советской войне в Афганистане как об ошибке, которая вызвала много разочарований в советском режиме. Основываясь на собственном опыте: находясь в военном госпитале во время срочной службы в Советской Армии, я видел своих сверстников-калек. Они использовали военные награды в качестве застёжек на пустых рукавах. Родина прожевала их и выплюнула. Никому они не были нужны, кроме родителей. Это строго отрезвляло любую военную романтику и разьедало любые мечты о подвигах и воинской славе. Мой кафедральный начальник, вепсовед Владимир Владимирович Пименов, варяг из Института этнографии, кричал на меня, ругал, утверждал, что я предатель и мне нет места в Московском университете. Наши отношения испортились окончательно. Мне пришлось искать другого научного руководителя, и меня обогрел и пригрел Алексей Алексеевич Никишенков, один из самых умных и милостивых людей, которых я встречал в своей жизни. В 1989 году Советская Армия ушла из Афганистана. За 10 лет, с 1979 по 1989 год, СССР потратил на эту войну не менее 300 миллиардов долларов, потерял 26 тысяч молодых ребят убитыми и 55 тысяч ранеными или искалеченными (большинство из них были в возрасте 18-20 лет). А власти Афганистана даже не сказали "спасибо" за ту цивилизацию и блага, которые СССР принёс этим диким наркоторговцам. В чем был смысл той войны? Ни победы, ни поражения. СССР съел эту кучу дерьма не только бесплатно, но и заплатил за нее: деньгами, кровью мальчишек, неутешным горем родителей. Родина наелась дерьма и ещё и приплатила Афганистану, построив им там дороги, больницы, школы, предприятия, обучив специалистов. Где теперь результаты всех этих благодеяний? Мой опыт изучения истории показал, что история учит чему-то только тех, кому и так всё понятно. А идиотам ничего не объяснить.

Я в начале 2023 года читал лекцию о кинодраматургии в одном киношном вузе. И поделился своими соображениями о русской классике. Одна тётка настолько оскорбилась, что выскочила из аудитории и поскакала в деканат жаловаться на меня. Моя ошибка была только в том, что я открыл рот в незнакомой аудитории с мыслями, выходящими за пределы общепринятого. Мой совет – полагайтесь не только на свою смелость, но и на осторожность, ибо велика вероятность нарваться на конфликт с невменяемыми. Когда кто-то говорит вам что-то, пожалуйста, допускайте, что этот человек может быть глуп, ошибаться или и то, и другое. Но подумайте несколько раз, прежде чем спорить с глупым или ошибающимся человеком. Объяснить человеку, что он идиот, – лучший способ создать себе долговременного мстительного врага.

Одной из заслуг (и главной угрозой для будущей социальной стабильности) советской власти в СССР было создание условий для получения образования любому человеку, проявившему хоть какие-то способности к его получению. Главной идеей российских коммунистов было построение справедливого общества и предоставление всем равных возможностей. Сто лет назад 80 процентов населения России было неграмотным. Сегодня более половины населения России имеют степень бакалавра или магистра. По этому показателю Россия стала одной из самых развитых стран в мире. Но при этом население как было в массе депрессивным, подавленным, так им и осталось. Но у него хватило дури благодаря как бы образованной, но так и не научившейся думать интеллигенции, снести один политический строй и не суметь построить полноценный другой; теперь вся страна мучается фантомными болями, её колбасит уже тридцать пять лет. Можно ли не тратить время на чтение классической литературы и художественной вообще? Да, можно, и даже нужно, потому что семена, которые она сеет, заглушают ростки здоровых инстинктов.

Из всей художественной литературы я бы рекомендовал прочитать несколько произведений “Человеческой комедии” Оноре де Бальзака, обращая внимание на Жака Коллена (“Обмани-смерть”), Растиньяка, Анри де Марсе и Гобсека. Это непреходящий учебник жизни и по сей день, спустя 200 лет. Я бы рекомендовал прочесть “Милого друга” Ги де Мопассана, это о том, как отставной фельдфебель Жорж Дюруа своим членом проложил себе путь к богатству и власти. Из этого произведения я вывел первую максиму, что член дан мужчине не для получения удовольствия, а для прокладывания дороги в жизни, и вторую, что бракосочетание – это не любовь и случки, а политическое мероприятие. Я бы также рекомендовал читать произведения Томаса Харриса, создавшего образ доктора Ганнибала Лектера. Харрис был криминальным корреспондентом, а его научные наработки и исследования используются ФБР при расследованиях. Собственно, созданный благодаря его наработкам отдел ФБР по составлению психологических портретов серийных маньяков положил начало профайлингу, который формально появился в 2010 году, но как практика был известен с незапамятных времён.

Если вы считаете себя эстетом, то вам необходимо прочесть роман “Наоборот” Жориса-Карла Гюисманса, эта книга – основа всего декаданса. Весь русский Серебряный век – это декаданс.

И если хотите поработать над собой, прочтите книгу Ольги Вайнштейн “Денди”, эта публицистика даст вам представление о подходах к изяществу. Там же у неё найдёте ссылки на Бульвер-Литтона и других интересных авторов. И рекомендую прочесть три вещи Джека Лондона, это о воле к победе: “Мартин Иден”, “Время-не-ждёт” и “Чун А Чун”.

Если говорить о серьёзных подходах к жизни, о самовоспитании и о развитии своих мировоззренческих установок, вот несколько классических произведений, которые выведут вас на совершенно иной уровень:

Марк Аврелий, “Размышления”
Бальтасар Грасиан, “Карманный оракул”
Лорд Честерфилд, “Письма к сыну”
Франсуа де Ларошфуко, “Максимы”

Я не особо рекомендую “Государя” Макиавелли или “Опыты” Монтеня. “Опыты” занудные, а чтоб понимать “Государя”, надо изучить прототипа этого произведения, с которого оно было списано – Цезаре Борджиа.

Чтоб понимать, что власть и деньги были, есть и остаются в одних и тех же руках, надо прочесть две книги – Фердинанда Ландберга “Богачи и сверхбогачи” и Пола Фассела “Класс: путеводитель по статусной системе Америки”. Можно питать множество иллюзий о народовластии и демократических процедурах, но жизнь устроена совсем не так, как думают бедняки, середняки и либеральная интеллигенция.

Вот авторы, которых нужно читать или слушать их тренинги, если вы хотите добиться финансовых успехов. Разумеется, чтение и слушание не сделает вас богатыми, но усвоенные от них принципы существенно облегчат дорогу к богатству.

1. Дэн Кеннеди
2. Джордан Белфорт
3. Грант Кардон

4. Питер Тиль
5. Томас Стэнли и Уильям Данко
6. Роберт Кийосаки
7. Бодо Шефер
8. Эм Джей Демарко

Все эти авторы говорят о деньгах и заработке. Они расскажут вам о реальном мышлении, которое работает. Все они преуспели в своей области компетенции, у них есть реальное знание предмета, основанное на жизненном опыте. Если вы будете зарабатывать достаточно для достойной жизни и сможете откладывать что-то в подушку безопасности, то многие проблемы будут сняты.

И я рекомендую вам прочитать всего Роберта Грина, современного американского автора, его книги дадут вам пищу для ума, представление о том, как работают отношения между людьми, когда они поднимаются по социальной лестнице. И хороша книга Михаила Хазина и Сергея Щеглова “Лестница в небо”, тоже есть дельные наблюдения и соображения, к которым я тоже пришёл, шастая по коридорам власти.

Послесловие

Истина подобна бриллианту со множеством граней. Чтобы внимательно рассмотреть его, нужно повертеть в руках. Тогда ваш ум создаст в вашем сознании трехмерную модель алмаза. Вы сможете думать об этом как о цельной фигуре. Я поделился с вами своим личным опытом и рассказал, как некоторые общие правила применялись в моей реальной жизни. Если Бог будет ко мне милостив, продлив дни моей насыщенной жизни, и когда у меня появится новый опыт, я, может быть, напишу для вас следующую книгу. Мне будет приятно знать, что мой опыт и знания не пропадут даром, а помогут в достижении ваших целей. Эту книгу в электронной версии я не буду продавать, потому что те, кто в ней отчаянно нуждаются, не всегда могут заплатить. А если им помогут изложенные здесь мысли, они всегда могут передать автору финансовый привет.

Контакты

Мне можно написать rawgazebooks на gmail.com
@Waldemar_Kottler