

Александр Донской
Продай себя

2016

Донской А. В.

Продай себя / А. В. Донской — 2016

Как добиться успеха: – в бизнесе – в политике – в личной жизни
Автор книги, Александр Донской, в прошлом мэр Архангельска, владелец успешной розничной сети супермаркетов «Сезон», создатель «Музея власти» и эротического проекта «Точка G», сегодня – куратор аттракционов Big Funny, консультант по достижению личных целей и бизнес-тренер, рассказывает, как опираясь на амбиции и уверенность в своих силах достичь успеха. Каждая из глав книги – своеобразный личностный тренинг, который поможет вам раскрыть в себе качества, о которых вы даже не подозревали. «Продай себя» – тренинг по мотивации, как личностной, так и корпоративной. «Продай себя» – это приглашение к диалогу, в котором автор предлагает обратиться к внутреннему потенциалу. «Продай себя» – это возможность откровенно поговорить с собой.

Содержание

Об авторе	5
Глава 1	7
Глава 2	10
Глава 3	13
Глава 4	17
Глава 5	21
Глава 6	26
Глава 7	28
Глава 8	31
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Александр Донской

Продай себя

«Первым делом я хотел бы выразить благодарность Ладде Мазохиной, которая помогла мне в работе над этой книгой».
Александр Донской

Об авторе

Александр Донской – человек, интересный в первую очередь тем, что благодаря своей невероятной активности он прожил не одну, а множество совершенно разных жизней.

Детство Александра прошло в неблагополучной семье. Когда мальчик вырос, он принял решение стать непохожим на своих родителей. Во время военной службы Александру удалось в условиях жесточайшей дедовщины добиться уважения от сослуживцев и получить высшее военное звание, предусмотренное для солдат срочной службы. Вернувшись из армии, первым делом Александр попытался закрепиться на обычной наемной работе, но вскоре понял, что такой труд не для него.

Шаг за шагом, начав с перепродажи простых сигарет, он развил крупнейшую сеть продуктовых супермаркетов в Архангельской области. Продав свой бизнес одному из конкурентов, он занялся благотворительностью.

В попытках благоустроить и развить свой родной город Александр пришел к выводу, что, только завоевав кресло мэра, он сможет добиться видимых результатов. Он сам организовал, провел свою предвыборную кампанию и руководил, которая в итоге привела его к победе. Однако вскоре Александр столкнулся с проблемой недостаточного финансирования регионов и понял, что не сможет, действуя исключительно своими силами, выполнить все данные избирателям обещания. Тогда он решил привлечь внимание центра к проблемам региона и с этой целью заявил о своем намерении баллотироваться в Президенты России. Сразу после такого заявления Александр начал получать угрозы, но воспринимать их всерьез он отказывался. Впоследствии он оказался в следственном изоляторе, где провел 8 месяцев в ожидании судов по сфабрикованным в отношении него делам. Однако ему все же удалось привлечь внимание президента к происходящим событиям, и он удостоился публичной оценки президента, транслированной в прямом эфире на всю страну. Претерпев политические гонения и репрессии со стороны федеральных властей, Александр Донской принял решение прекратить заниматься политикой.

Переехав в Москву, он стал искать новое применение своим способностям: был журналистом, участвовал в телеэфирах, проводил многочисленные провокационные акции и перформансы на главных площадках страны в попытках привлечь внимание прессы и общественности.

Понемногу его кипучая провокационная деятельность перетекла в более мирное русло, и в настоящее время он занимается аттракционами и музеями для семейного отдыха, широко известными в Москве, в других регионах России, а также за рубежом. Параллельно с этим он щедро делится со всеми желающими своими знаниями и навыками, проводит различные тренинги и помогает людям достичь поставленных целей в жизни.

Читатель, ты держишь в руках книгу, наполненную огромным количеством информации, которой у тебя не было раньше!

Почему быть мэром совсем не круто?

*Какой путь во власть самый короткий?
Чем отличаются правильные вопросы от неправильных?
Как из честного человека сделать преступника?
Что сказал Путин о Донском? Как Медведев оказался в психушке?
Почему Жириновский ничего не боится? С какой головы гниет «Яблоко»?
Сколько стоит благотворительность?
Чем воровство отличается от рэкета?
Как заработать на кризисе?
Почему хорошо быть проституткой?
Как стать геем, сохранив честь и достоинство?
Чем полезны страхи?
Где искать свой главный смысл жизни?
Что такое допустимая жертва?
Как связана алкогольная зависимость с зависимостью от человека?
Что нужно сделать, чтобы сняться в кино?
Почему после каждого корпоратива обязательно надо кого-нибудь увольнять?
Что важнее – лояльность или профессионализм?
Где взять идею на миллион?
Где хранить деньги?
Сколько раз можно верить человеку?*

Ответы на эти и массу других вопросов ждут тебя впереди. Как читать эту книгу, чтобы она была максимально полезна для тебя? Не спеши «проглотить» ее целиком за один раз. Останавливайся там, где заданы вопросы. Поразмысли над ними. Ответь искренне. И лишь потом иди дальше.

Жизнь – это удивительная возможность, не упusti ее!

*Лада Мазохина
Москва, декабрь 2015 г.*

Глава 1

Детство. Что делать, если родился и вырос в неидеальной семье...

О том, почему я вырос непохожим на других людей, а также о том, что от семьи на самом-то деле мало что зависит

Я родился 10 июня 1970 года в Архангельске, в периферийном округе областного центра. Вырос среди простых людей, в нищете, в ветхом аварийном бараке без туалета и воды.

Из развлечений рядом было капустное поле с одной стороны и речка с другой. В этой речке однажды я чуть не утонул. Наш пьяный сосед решил покатать детвору на своем катере. Он остановился посреди реки, залез в воду, вытащил со дна водоросли и стал пугать нас. От неожиданности я покачнулся и упал в воду. Плавать я не умел, пошел ко дну и потерял сознание. Очнулся уже на берегу. Вытащили, сделали искусственное дыхание, откачали, спасли.

Мой отец был экскаваторщиком, а мать – уборщицей. Отец пил всегда, сколько я помню, и чем дальше, тем больше. Когда напивался, дебоширил, дрался и чудил. Мама стала пить, когда отец ушел. Мне тогда было 10 лет, и я был обижен, что он меня бросил. Конечно, он бросил не меня, а мою мать – женщину, которую не любил или перестал любить. Но я всегда чувствовал себя обделенным из-за этого.

Через некоторое время у меня появился отчим. Он работал варщиком целлюлозы на местном целлюлозно-бумажном комбинате.

Нас с сестрой чаще всего закрывали в комнате, чтобы мы «не мешались». Взаперти было совершенно нечем заняться, поэтому однажды я разобрал неваляшку, сложил ее в спичечный коробок, поджег и выбросил эту дымовуху в окно. Та спружинила о сетку, которую мать повесила на окна накануне, и влетела обратно в комнату. Мы с сестрой стали задыхаться, пытались потушить горящий пластик, который никак не прекращал дымиться. Потом проветривали комнату как могли, чтобы взрослые ничего не узнали и не наказали нас.

Наказание могло быть очень суровым. Отлично помню шланг от старой стиральной машины, которым мать регулярно меня била. Это было не только больно, но еще и обидно.

В детстве я очень часто фантазировал, как было бы круто, если бы моя мама давала мне деньги. Это была не просто мечта, а какая-то навязчивая идея. Потому что моя мама мне вообще никогда не давала денег, даже на кино или на мороженое. Возможно, она считала, что мне деньги не нужны, а может быть, их просто не было, но я на нее все время обижался. К счастью, у меня был друг Альберт. Благодаря ему мое детство не было столь уж безрадостным. Когда он шел в кино, брал у своей мамы деньги и на себя, и на меня. Когда он хотел мороженого, он снова брал у своей мамы деньги и на себя, и на меня. Но каждый раз, когда в школе нас спрашивали, кем мы хотим стать, когда вырастем, я всегда представлял себе, что мама дает мне деньги и я на них живу.

Все детство я стеснялся своих родителей. Когда в школе нам дали задание подготовить рассказ о своей семье, я чуть с ума не сошел! Другие дети рассказывали о достижениях отцов и матерей, видно было, что они гордятся родителями и уважают их. А я не знал, что говорить. Мне нечем было гордиться. Тогда я решил, что должен преодолеть себя и признаться в том, чего стыжусь сильнее всего на свете. Подошла моя очередь, я встал и сказал: «Мои родители алкоголики».

Мне было безумно стыдно. Но после этого выступления мне стало легче. Я решил, что никогда в жизни не стану таким, как мои родители. **Самым страшным мне казалось прожить жизнь как середнячок** или как серая мышь. Я хотел быть необычным, не таким,

как все. Пусть меня осуждают или смеются надо мной – это в любом случае лучше, чем быть никем. Пусть про меня говорят хорошо или плохо, главное, чтобы не молчали. Потому что, когда молчат, значит, нечего сказать. Если меня обсуждают, если обо мне говорят, значит, я жив. Если нет – мертв.

ВСПОМНИ РОДИТЕЛЕЙ. ЧТО ПЛОХОГО И ЧТО ХОРОШЕГО ОНИ СДЕЛАЛИ ТЕБЕ В ДЕТСТВЕ? _____

ЧЕМУ ЭТО ТЕБЯ НАУЧИЛО? КАКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ТЫ ПОЛУЧИЛ БЛАГОДАРЯ ИМ?

За время учебы в школе я не отличился ни примерным поведением, ни хорошими отметками. Наоборот, я мог прийти на уроки, выкрасив волосы разноцветной краской, или зашвырнуть кусок булки в окно классного кабинета.

Однажды за плохие отметки, пропуски занятий и неудовлетворительное поведение меня чуть не исключили из школы. Был большой открытый педсовет, на котором присутствовали все учителя и я сам. И меня бы неминуемо исключили. Но за меня вступились математичка и трудовик.

Надежда Лельевна, учительница математики, была убеждена, что к любому ученику можно найти подход. Несмотря на то, что я не выполнял домашние задания по математике точно так же, как и по всем остальным предметам, она добилась моего участия в олимпиадах, и я был горд достигнутыми успехами.

А Семен Ефимович был учителем труда. Первый из двух спаренных уроков был скорее уроком жизни, чем уроком труда. Учитель рассказывал нам разные истории, например о том, как он ездил в Японию и как ему понравилась японская еда, а позднее он узнал, что блюдо было приготовлено из специально выращенных крупных опарышей. Дети были от этих рассказов в восторге и всегда ждали его уроков. Вступившись за меня на педсовете, Семен Ефимович сказал: «Коллеги, мы не имеем права испортить человеку жизнь!»

Благодаря этим двум учителям я окончил среднюю школу № 51 города Архангельска и, получив аттестат зрелости, вышел в жизнь с твердым пониманием того, что всегда есть люди, которые поверят в тебя.

ВЕРНИСЬ МЫСЛЕННО В СВОЕ ДЕТСТВО. ОТЫЩИ В СВОЕЙ ПАМЯТИ САМОЕ СВЕТЛОЕ, ДОБРОЕ И СЧАСТЛИВОЕ ВОСПОМИНАНИЕ. ОТЫЩИ САМОЕ ТЯЖЕЛОЕ И БОЛЕЗНЕННОЕ.

ЧЕМУ НАУЧИЛО ТЕБЯ КАЖДОЕ ИЗ НИХ?

ЧЕМ ПОМОГ ТЕБЕ ОПЫТ ДЕТСКИХ ЛЕТ В ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ВЗРОСЛОЙ ЖИЗНИ? _____

У меня не было хорошего воспитания и хорошего образования, поэтому я вырос свободным от установок, которые есть у большинства людей.

У меня был одноклассник, отец которого работал начальником цеха на заводе. Он запланировал для своего сына прекрасное будущее. Он говорил так: «Учись хорошо, сын, тогда ты сможешь поступить в Лесотехнический институт. Закончишь его с отличием, и тебя сразу возьмут на работу помощником помощника прораба. Поработаешь чуток, станешь помощником прораба. Потом станешь прорабом. И так постепенно, шаг за шагом, поднимешься и в конце концов заменишь меня на должности начальника цеха, а я со спокой-

ной совестью уйду на пенсию. Понял, сын?» – «Понял, отец!» Рабочая династия, все очень здорово.

Молодой человек оканчивает школу, поступает в институт... и тут начинается перестройка. Завод закрывается, отца увольняют. У молодого человека рушатся жизненные планы, пропадают ориентиры, он перестает понимать, как жить дальше, идет и устраивается в милицию. Что в результате? В результате из него получается плохой милиционер, а изменить в своей жизни он ничего не может, не хочет и даже не пытается, потому что не знает как. Все его представление о жизни строилось на словах отца, но эта картина мира была разрушена, ее не стало, а свои цели молодой человек формулировать не научился, в этом просто не было необходимости.

Другой мой друг детства вырос в отличной семье, но это тоже не принесло ему в итоге ни радости, ни счастья. Все детство он был для меня кумиром и недостижимым примером для подражания. Он отлично учился, нравился девочкам, его уважали преподаватели, он легко знакомился с людьми и еще всегда был модно одет, так как его отец был моряком и привозил из-за границы модные шмотки и суперсовременную технику. Во время перестройки он стал успешным предпринимателем, и все было прекрасно до того момента, пока он не вложил все деньги в замороженные овощи, а фура, транспортирующая эти овощи из Москвы в Архангельск, не сломалась по дороге. Холодильная установка перестала работать, замороженные овощи растаяли и стали непригодны для продажи.

Так он потерял все свои деньги. Он не смог справиться с потрясением. Сначала он стал пить. Потом – употреблять легкие наркотики. Позднее его посадили на иглу. Из-за наркотиков он попал в тюрьму, вышел на свободу с подорванным здоровьем и психикой. Сейчас он бомж.

ВСПОМНИ ДРУЗЕЙ СВОЕГО ДЕТСТВА, ВСПОМНИ НЕДРУГОВ.
ИЗВЕСТНА ЛИ ТЕБЕ ИХ СУДЬБА? _____

КЕМ ОНИ СТАЛИ, КАК ПРОЖИЛИ СВОЮ ЖИЗНЬ, ГДЕ ОНИ
СЕЙЧАС? _____

Невозможно выучиться всему заранее и сразу, **невозможно подготовиться ко всему, что случится в твоей жизни. Но можно быть открытым для новых знаний и нового опыта.** Я всегда учусь учиться и стараюсь как можно скорее освоить то, что мне необходимо в данный конкретный момент времени и в данных конкретных обстоятельствах.

Самое важное:

1. Та семья, где ты родился и вырос, – это не окончательный приговор. Если твоя семья неблагополучна, ты вполне можешь вырваться из замкнутого круга неблагополучия и стать кем угодно, вырастить себя сам. И даже если твои родители являются хорошим примером для подражания, ты все равно не обязан следовать по их стопам, становиться таким, как они.
2. Признавая проблему, ты делаешь первый шаг на пути к ее решению.
3. Учиться можно не только на положительных примерах, подражая своим идеалам. Учиться можно и на отрицательных примерах, стараясь быть непохожим на них.
4. Невозможно подготовиться заранее ко всему, что приготовила для тебя жизнь. Но можно быть открытым для новых знаний и нового опыта.

Глава 2

Армия. Что делать, если система заставляет тебя делать то, чего не хочешь, то, чего не выбирал...

О том, какие выводы можно сделать, оказавшись в ситуации жесткого подчинения и зависимости от системы

Когда мне исполнилось 18 лет, я решил, что не хочу идти в армию. Во-первых, я был уверен, что армия ничего хорошего ни для развития, ни для здоровья не несет. Во-вторых, так или иначе, армия связана с войной – прошлой, настоящей или будущей. А на войне все люди делятся на три категории: палачи, жертвы и беженцы. Палачом я быть не хочу, я пацифист. Да, и невыгодно быть палачом: рано или поздно осудят. Сидеть и ждать, пока тебя сделают жертвой, как это случилось в свое время с евреями, я тоже не хочу. На случай войны мне остается роль беженца, а опыт армейской службы для беженца не нужен.

Поэтому я стал делать все возможное, чтобы избежать службы в армии. Говоря по-простому, начал симулировать болезнь. Тогда моя мать пришла в военкомат, сказала, что сын «косит от армии», и попросила меня забрать. В назидание за то, что бегал от призыва, меня отправили подальше от дома, в войска связи в Литву, которая тогда еще была в составе СССР, в закрытую часть с чудовищной дедовщиной.

Для того чтобы выжить в любой системе, нужно понять, кто зависит от тебя, от кого зависишь ты и что от тебя ожидают те и другие. Что деды, что командиры – ты изучаешь их характер, понимаешь, что им нужно, и дальше пытаешься балансировать между внутренними отношениями с сослуживцами и внешними отношениями с командованием.

Сначала я этого не понял. И начал изо всех сил противиться системе:

- Учи устав.
- Не хочу.
- Учи нормативы.

– Зачем знать, за какое количество времени автомат должен быть собран на «отлично», на «хорошо», на «удовлетворительно» и на «неудовлетворительно»? Если война и твой автомат не собран, ты мертв.

Командиры меня посылали в наряды вне очереди. А деды меня просто били. Очень быстро мне это надоело. Я понял, что, если ты не можешь быть в стороне от системы, надо встраиваться в нее, но ни в коем случае не противодействовать. И я начал встраивать себя в систему – приспосабливаться и к дедам, и к командирам.

Я рассудил так: командиры хотят видеть, что я им подчиняюсь. Хотят, чтобы я учил устав? Пусть увидят, что я его учу. Что я сделал? На время вахты приделывал колокольчик на дверь, командир идет – я слышу, вскакиваю, хватаю в руки устав.

- Что делаешь?
- Учю устав.
- Почему стоя?
- Чтобы не уснуть.
- Молодец, продолжай!

Меня тут же стали повышать в звании. Рядовой, ефрейтор, младший сержант, сержант, старший сержант, старшина. Это высшее звание, которое можно получить на срочной службе в армии.

При этом я даже маршировать не научился, потому что у меня элементарно была нарушена координация. Но я выбирал такое место в строю, где меня не было видно. И, когда мне поручали обучить новый призыв ходить строем, я перепоручал задание тому, кто умел это

делать лучше всех и кому льстило подобное задание. Так я начал постигать азы делегирования. И с тех самых пор я всегда говорю, что достаточно ленив для того, чтобы делать что-то самостоятельно, поэтому мне приходится руководить другими людьми.

Спустя год службы случилось страшное. Только я расслабился, что наконец-то стал «дедом» и теперь можно спокойно дождаться окончания срока отбывания в армии, как один из наших сослуживцев не выдержал давления системы, сошел с ума и начал палить ночью в казарме из автомата. Многие погибли, многие стали инвалидами. Я чудом выжил.

Вообще-то я абсолютно точно должен был погибнуть в перестрелке, но почему-то именно той ночью мне ударила в голову мысль поменяться с соседом по койке местами. Мы поменялись. А когда началась стрельба, пулевая очередь прошла ровно по месту, где я лежал до этого. Мой сосед погиб. Я остался жив. До сих пор помню запах паленого человеческого мяса и стоны раненых.

После этого инцидента ни о какой спокойной жизни «деда» я уже не мечтал и думал лишь о том, что, слава богу, я жив. Общее состояние было подавленным. Я даже собрал сослуживцев и сказал: «Давайте избавимся от дедовщины! Потому что вы видите, к чему это приводит...»

Через пару дней после стрельбы в коридоре казармы я столкнулся с командиром части. Раньше при такой встрече он просто здоровался и проходил мимо, теперь же остановился и сказал: «Донской, готовься в дисбат». У меня почва ушла из-под ног! Потому что дисбат в армии – это самое страшное, что только может случиться. Это не просто «как тюрьма», это страшнее тюрьмы! Я не просто боялся, я был в ужасе.

Промучившись ночь без сна, я понял, что в дисбат меня хотят отправить, скорее всего, за то, что события, послужившие толчком к расстрелу, произошли в день, когда я был дежурным по части. В тот день деды сильно избили одного парня за то, что он предложил отменить дедовщину. Интересно в этой ситуации то, что этим человеком был парень одного со мной призыва, то есть фактически сам был дедом. А стрелявший – это молодой парень, который пришел служить только что. И, взяв в руки оружие, он заступался за избитого.

Еще через несколько дней мое положение поменялось на прямо противоположное, ко мне подошел замполит и сказал: «Александр, есть такое мнение, что вы должны стать общественным обвинителем в суде».

И это тоже было довольно страшно – скажешь что-нибудь не то или не так, тебя свои же потом побьют. Я не знал, как себя вести по отношению к сослуживцам, поэтому подошел к ним и прямо спросил: «Меня просят стать вашим общественным обвинителем. Что мне делать?» Они ответили: «Лучше ты, чем кто-то другой». И я помню, что очень боялся этого процесса, сидел и дрожал, но так получилось, что во время процесса меня так и не вызвали и ни о чем не спросили.

Через много лет я понял, что на армию похожа любая закрытая система (тюрьма, монастырь, психбольница, стратегически важный завод), где есть какие-то ожидания у руководства и подчиненных друг от друга. И когда я попадал в такие системы в будущем, мне уже было легче справляться с ситуацией.

ПОДУМАЙ, В КАКОЙ СИСТЕМЕ ТЫ СЕЙЧАС НАХОДИШЬСЯ?

ОТ КОГО ЗАВИСИШЬ ТЫ? _____

КТО ЗАВИСИТ ОТ ТЕБЯ? ЧТО ТЫ МОЖЕШЬ СДЕЛАТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС, ЧТОБЫ КОМФОРТНЕЕ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ ВНУТРИ СИСТЕМЫ? _____

По окончании службы в армии в 1991 году я вернулся в Архангельск, через два месяца женился на своей бывшей однокласснице Марине, с которой дружил еще с 9-го класса. И вышел в большой мир с искренним желанием много работать и хорошо зарабатывать, чтобы кормить свою семью.

Самое важное:

1. Если ты не можешь быть в стороне от системы, надо встраиваться в нее, но ни в коем случае не противодействовать.
2. Чтобы выжить в любой закрытой системе типа армии, тюрьмы, монастыря или психбольницы, нужно понять, кто зависит от тебя, от кого зависишь ты и что от тебя ожидают и те, и другие.
3. Если ты чего-то не знаешь, боишься или не понимаешь, нужно просто спросить у других людей, что тебе делать, как себя вести в сложившейся ситуации. Всегда полезно просить обратную связь.
4. Если ты не умеешь чего-то или не хочешь делать это самостоятельно, всегда можно делегировать свою обязанность другому человеку, особенно тому, у кого это получается лучше и кто получает удовольствие от процесса. Тогда все довольны и дело сделано.

Глава 3

Труд в найме. Что делать, если ты работал, а тебе не заплатили, верил, а тебя обманули...

О том, как от неудачного опыта наемной работы сделать первые шаги на пути к предпринимательству, а также о том, чем отличаются правильные вопросы от неправильных вопросов

Весь мой опыт наемной работы был неудачным.

Еще в школе во время летних каникул я устроился работать помощником пастуха. Самому пасти коров мне не полагалось в силу возраста. Зарплата была мизерная, но иногда можно было бесплатно попить молока. Помню, что первый раз, когда мне дали этого молока, я решил, что раз бесплатно, то нужно побольше выпить. И у меня был жуткий понос, потому что я не знал, что это молоко сильно отличается от магазинного и к нему надо еще привыкнуть.

Однажды пастух, у которого я был помощником, не вышел на работу. То ли он запил, то ли заболел. И мне пришлось самостоятельно выгонять коров. А я никогда этого не делал, меня никто этому не научил. И случилось ужасное. Когда я открыл ворота, коровы стали толкаться, стремясь скорее выбраться на пастбище, они сломали забор, выбежали из загона и разбежались по всем близлежащим полям в разные стороны. Одна корова упала в канаву и сломала ногу. Для меня это был дикий стресс. Я помню, как стоял и думал: «Все! Теперь меня убьют за это...» Я попытался этих коров догнать, побежал за ними, упал, и надо мной пробежала корова и пнула меня копытом.

Таким образом, первый трудовой опыт мне принес физическую травму, моральный ущерб и расстройство желудка, а денег не принес вовсе.

Следующая попытка заработать деньги случилась, когда я окончил школу и устроился на лесозавод укладывать доски. В нашей бригаде был передовик труда, все рабочие ему говорили, что не надо так хорошо работать, иначе поднимут нормы производительности. Но он хотел заработать побольше денег и работал очень хорошо. Я тоже хотел заработать побольше, но укладывал доски хуже всех, потому что у меня не было ни физических сил, ни навыка, к тому же я был очень ленив.

В итоге нам подняли нормы, чтобы меньше платить.

Я и так зарабатывал меньше всех, а теперь стал зарабатывать еще меньше! Вдобавок ко всему, там я тоже получил физическую травму – уронил себе на руку огромный моток металлической проволоки, в результате чего у меня искривился палец и так и остался кривым на всю жизнь. После этого я ушел с работы. А мужика того другие работяги, кстати, побили...

Потом меня забрали в армию. Я отслужил два года, вернулся домой в 1991 году и сразу стал искать работу. Ходил и у всех спрашивал: «Есть ли какая-нибудь работа?» И мой приятель мне предложил: «Давай я тебя с одним мужиком познакомлю? Владелец кооператива. У него точно есть работа». Я согласился. И тот человек меня дома принял.

Мне казалось, что это не дом, а дворец: всюду хрустальные люстры, жена в шелковом халате и в красивых туфлях, а не в тапочках подает мне чай в дорогом сервизе, как будто я какой-то господин, конфеты дефицитные предлагает в вазочке, и сам хозяин дома тоже такой весь культурный, тоже в халате красивом, будто граф или князь, как в кино показывают... И мы поговорили с ним так хорошо... Он сказал: «Я тебе буду платить 500 рублей. А если ты будешь после смены оставаться сторожить кооператив, тогда еще и за это доплатчу».

500 рублей – это были огромные деньги! Мой отчим тогда получал максимум 300 рублей, в тот момент он как раз стал лучшим варщиком целлюлозы, про него даже писали в газете. Он был лучшим, поэтому получал 300 рублей, а был бы как все, получал бы существенно меньше. А тут 500 рублей! Да еще, если остаешься после работы, премия! Я стал круче, чем отчим, и чувствовал себя настоящим мужиком!

Работа моя заключалась в том, чтобы пилить на станке дощечки одного размера день за днем как робот. Оказалось, что у мужика, который меня нанял, дачный кооператив, который, кстати, до сих пор существует. И ему нужны были эти дощечки для отделки дач. Отработал месяц. Оставался после работы. Выходил в ночные смены. И за это время, пока я работал, я заметил, что большинство работяг – бывшие заключенные. Оказывается, наш хозяин в свое время «мотал срок» и, когда вышел, соответственно, набрал к себе на работу людей, с которыми общался на зоне. И фактически я там был единственный человек, который не сидел.

Когда пришло время зарплаты, наш хозяин был уже неделю в запое. И он был уже совершенно не похож на графа или князя – без халата, без домашних туфель. Сидел в огромном кабинете – жирный, по пояс голый, с золотой цепью на шее – и в таком виде выдавал зарплату. И, когда моя очередь подошла, он мне выдает 300 рублей. Я, чтобы не услышали стоящие за мной в очереди мужики, ему так тихонечко на ухо шепотом говорю: «А вы обещали 500 рублей и еще доплату за ночные смены...» А этот огромный мужик на весь кабинет как заорет в полный голос: «Не нравится? Пошел вон отсюда!»

ЕСЛИ ТЫ РАБОТАЕШЬ В НАЙМЕ, ЧТО ТЫ МОЖЕШЬ СДЕЛАТЬ,
ЧТОБЫ ТВОЙ НАЧАЛЬНИК ЗАХОТЕЛ ПЛАТИТЬ ТЕБЕ БОЛЬШЕ?

Сейчас я понимаю, что на фоне всех этих потертых жизнью мужиков я был маленьким мальчиком, даже несмотря на то, что отслужил в армии. Тогда у меня все внутри оборвалось и упало... Я чувствовал себя совершенно раздавленным. Вышел, сел в автобус, поехал домой, и, как только зашел в квартиру, у меня из глаз потекли слезы. Я сутки лежал дома и плакал. Проснусь, плачу, усну... опять проснусь, опять плачу... Потом жена говорит: «Саша, все нормально, не переживай, все равно ты самый лучший, вставай, ищи другую работу, все будет хорошо». А для меня очень важно – вот этот тыл, эта поддержка.

ПОДУМАЙ, КТО ТЕБЯ ПОДДЕРЖИВАЕТ В ТРУДНЫЙ МОМЕНТ?

КТО ЯВЛЯЕТСЯ ТЫЛОМ? ЧУВСТВУЕШЬ ЛИ ТЫ СЕБЯ НУЖНЫМ
И ЗАЩИЩЕННЫМ? _____

Я взял себя в руки и нашел другую работу. Теперь я уже прибывал дощечки. Можно сказать, пошел на повышение. Сначала складывал, потом пилил, теперь начал прибывать. Архангельск – лесной край. Тут практически все на деревообрабатывающей промышленности завязано.

Отработал месяц, пришел получать зарплату, и мне начислили 60 рублей. Вместо тех трехсот, которыми я был еще и недоволен, мне начислили 60 рублей! И самое смешное, что даже эти 60 рублей мне не выплатили. Сказали: «Денег сейчас нет, получишь потом». Я отработываю еще один месяц, мне начисляют 40 рублей и снова их не выдают.

– Когда я получу свою зарплату? Вы мне еще за тот месяц должны!

– Денег все еще нет, подожди, получишь потом...

А дома нечего жрать, жена не работает, ребенок родился... Одним словом, с той работы я тоже ушел, и денег за нее так и не получил.

СКОЛЬКО ТЫ СЕЙЧАС ЗАРАБАТЫВАЕШЬ?

НА ЧТО ТЕБЕ ХВАТАЕТ ЭТИХ ДЕНЕГ И НА ЧТО НЕ ХВАТАЕТ?

СКОЛЬКО ДЕНЕГ ТЕБЕ НЕ ХВАТАЕТ? _____

Я стал думать: наверное, я что-то не так делаю. И если я раньше спрашивал: «Где есть работа?» – то теперь стал спрашивать: «Как заработать деньги?» Спрашивал у всех подряд: у знакомых, у их знакомых, у совсем незнакомых. «А как вы зарабатываете? А как ваши друзья зарабатывают? А познакомьте меня с ними?»

И один парень мне сказал, что он, например, продает сигареты. Он был моряк дальнего плавания, он их привозил и продавал обычным людям по три рубля. Я подумал, что вообще-то курить вредно, но заработать, оказывается, можно. И говорю ему:

– Слушай, дай мне заработать? Дай мне скидку, я тоже буду их по три рубля продавать.

– Нет, скидку не дам. Если хочешь, бери у меня по три рубля.

– Хорошо, давай по три рубля их мне, я попробую их продать дороже.

И я пытался продавать дороже, но никто у меня эти сигареты не покупал. Я даже спрашивал у некоторых людей: «Слушай, почему ты не купил? Я же вижу – ты куришь. Что я делаю не так?» Одни смеялись, другие что-то отвечали...

Я ходил по всему городу, думал, куда же мне теперь девать все эти сигареты, чтобы хотя бы вернуть назад свои три рубля... А в Архангельске обычно холодно, и я зашел в комиссионку погреться. Пока грелся, рассматривал витрины и заметил, что там нет сигарет. Нашел администратора, говорю:

– А возьмите у меня сигареты? У вас же нет...

– Мы сигареты не продаем, поэтому и нет.

– Ну так вы попробуйте продавать, у меня есть классные сигареты с собой, смотрите...

Уговорил. И они взяли у меня их по пять рублей, поставили по десять, и эти сигареты у них стали просто улетать! Я прибежал к тому парню, забрал у него все сигареты по три рубля, поставил их в комиссионку. Потом снова прибежал, говорю:

– Дай еще.

– У меня больше нет, из следующего рейса привезу.

– Мне надо сейчас, возьми у друзей... А что у тебя еще есть, кроме сигарет?

– Косметика есть, но ее плохо берут.

– Давай ее мне!

Это был мой самый первый опыт продаж.

ЕСЛИ ТЫ РАБОТАЕШЬ НА СЕБЯ, ОТ ЧЕГО ИЛИ ОТ КОГО ЗАВИСИТ ТВОЙ ЗАРАБОТОК? _____

ЧТО ТЫ МОЖЕШЬ СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ?

ТЫ СДЕЛАЕШЬ ЭТО ПРЯМО СЕЙЧАС?

Самое важное:

1. Если ты работаешь в найме, ты не контролируешь ситуацию. Тебе придется терпеть, мириться и постоянно находиться в зависимости

от вышестоящего человека, который может заплатить тебе меньше, чем обещал, или не заплатить вовсе.

2. Когда ты работаешь в найме, твой рост может не понравиться твоим коллегам. Будешь работать хорошо – тебя могут побить. Будешь работать плохо – не заработаешь денег, не получишь повышения и вообще можешь лишиться работы. Если ты хочешь остаться работать в найме, научись нравиться своему руководству и своим коллегам, от них зависит твоя судьба.

3. Если хочешь заработать, первое, что ты должен сделать, – это научиться задавать правильные вопросы. Правильный вопрос не «Где найти работу?», а «Как заработать?».

4. Заведи привычку постоянно пробовать что-то новое. Если что-то не получилось, пробуй дальше, если получилось, тем более пробуй дальше.

Глава 4

Предпринимательство. Что делать, если жизнь преподносит уроки, которых ты никогда раньше не учил...

О том, что находящиеся рядом с тобой люди могут представлять для тебя серьезную опасность, а также о том, как желание заработать превращается в самый настоящий бизнес

Я познакомился с разными моряками, приходил к ним, смотрел, что они привозят, на что есть спрос.

Потом и сам стал ездить в Москву, возить какой-то товар, те же сигареты. Оглядевшись по сторонам в Москве, я понял, что если в Архангельске существует спрос на дешевые отечественные сигареты, то в Москве – на дорогие импортные. И стал возить и туда и сюда. Загружаюсь в Москве дешевыми сигаретами – еду в Архангельск – разгружаюсь в Архангельске – загружаюсь в Архангельске дорогими сигаретами – еду в Москву – разгружаюсь в Москве... и так до бесконечности.

Помню, тогда Winston и Marlboro в Москве пользовались очень большим спросом. И я все время возил именно эти сигареты из Архангельска в Москву. Возил до тех пор, пока все не вывез. Сейчас такое сложно себе представить, но в 90-х годах на некоторые товары периодически возникал дефицит. Одним словом, в Архангельске Winston и Marlboro кончились. И вот я уже объехал все магазины, нужных сигарет не нашел, но оставалась последняя надежда на небольшой магазинчик на окраине города, куда я приехал в самую последнюю очередь.

Я был жутко расстроен, потому что мне очень сильно нужны были именно эти сигареты, я рассчитывал на них хорошо заработать. С этими мыслями я подходил к магазину и уже поднимался по ступенькам, как вдруг из магазина мне навстречу вышел мой старый знакомый:

– О, Саня, привет! Чем занимаешься? Что такой грустный?

– Я вожу сигареты в Москву, и вот расстроен, что «Винстона» в городе нет, все магазины уже обошел...

– А если я тебе скажу, где есть «Винстон», ты возьмешь меня в долю?

– На каких условиях?

– Условия простые. Если ты, например, покупаешь коробку себе, то на полкоробки даешь денег мне. Если берешь две коробки, то мне коробку. Если себе три, мне полторы. Если...

– Понял. Ну, ладно, давай. И где есть «Винстон»?

– А вот в этом магазине!

И показывает на магазин, на ступеньках которого мы стоим, и в который я и так шел и уже собирался зайти перед тем, как с ним столкнулся.

Другой бы на моем месте посмеялся над этим разговором, как над шуткой, и ушел. Но, поскольку я уже что-то пообещал, я не мог от своих слов отказаться. Поэтому я все эти условия выполнил. И даже продолжал их выполнять, когда нашел уже совсем других поставщиков.

Таким образом, этот мой знакомый стал моим партнером и был им до тех пор, пока у нас оборот не дорос уже до 30 коробок – у меня до 20 коробок, а у него до 10 соответственно. И мы вместе ездили, вместе возили, вместе загружали, вместе выгружали, вместе ехали на рынок, вместе бежали от бандитов...

А потом он отказался мне помогать. То есть раньше мы вместе грузили коробки, треть из которых была его, а две трети – мои, и в один прекрасный день он мне сказал: «Я не буду больше твои коробки таскать. Ты носи свои двадцать, а я – свои десять». Получается, что я взял его в бизнес, хотя мог бы этого не делать, я за свои деньги ему покупаю сигареты, а он делит коробки на «твои – мои».

Я обиделся и сказал ему, что он обнаглел, что меня это не устраивает и чтоб он дальше делал все сам, без меня. И после этого мы даже стали ездить в разные дни – один по четным числам, другой по нечетным числам.

С тех пор я сделал вывод, что очень **опасно иметь дело с партнерами, если речь идет о совместной прибыли и разделе процентов**. Потому что один соблюдает договоренность, другой не соблюдает договоренность или вообще садится на шею. И будет гораздо лучше, если впредь весь мой бизнес будет завязан только на мне самом, чтобы я ни от кого не зависел. И дальше я стал работать один.

От спасшей меня комиссионки я достаточно быстро перешел к другим точкам реализации.

Первым делом я попытался продавать на рынке – там меня несколько раз обманули, отняли деньги, вещи. Мне это не очень понравилось. К тому же на рынке, как правило, было холодно, ветрено, а если не было дождя – шел снег.

Тогда я решил, что можно что-то продавать в общежитиях, например, те же сигареты и косметику. Стал ходить туда, и со временем ко мне начали подходить люди и просить дать и им тоже возможность заработать. В результате они стали моими дилерами. То есть я им отдаю опт, а они его раскидывают.

И вот однажды одна такая девочка взяла у меня блок сигарет на продажу и исчезла. Я долго ее не мог найти, злость копилась-копилась, и в конце концов, когда я ее нашел, я уже так разозлился, что дал ей пощечину, забрал у нее деньги из кошелька за этот блок сигарет и ушел.

А что сделала она? Она пошла в милицию и написала заявление, что я якобы отобрал у нее деньги. А так как документов между нами на сигареты никаких не было, то я ничего не смог доказать и получил сколько-то лет условно по статье «Грабеж».

И хотя я был ни в чем не виноват, эта история стала для меня хорошим уроком. Я решил с такими неофициальными «дилерами» больше дела не иметь.

И дальше я начал сдавать свой товар в ларьки и киоски. Когда один из владельцев киосков заявил мне, что его ларек сгорел и мой товар сгорел вместе с этим ларьком, поэтому денег он мне не отдаст, я решил, что мне нужен свой киоск. Причем в правильном месте. Нашел такой киоск и взял его в аренду. Чуть позже взял в аренду второй киоск. В одном была розница, в другом опт, и немножко разные цены.

Сначала я хотел все делать сам. Сам возить, сам продавать. Но когда твой бизнес увеличивается, делать все самостоятельно становится нереально. Я по-прежнему считал, что чем меньше людей, тем лучше, поэтому был очень рад, когда у меня появился хороший парень-продавец, который был согласен работать без сменщика. Ну, думаю, молодец, хочет заработать, пускай зарабатывает!

Сколько-то дней он проработал, а потом исчез. Мы провели ревизию и нашли большую недостачу, просто огромную. Я его с трудом нашел, притащил к себе в офис и как заору на него: «Верни деньги!» – и еще помню, что затрещину ему отвесил.

А происходило это все при моем главном бухгалтере. Я, наученный горьким опытом с той девицей в общежитии, на всякий случай сказал бухгалтеру: «Если вас кто-нибудь спросит, был ли подобный разговор, я не прошу вас врать и говорить, что разговора не было,

просто скажите, что вы ничего об этом не знаете, ничего не слышали, занимались своими делами».

И опять же, поскольку у меня уже был опыт уголовного дела, я решил, что сам с этим парнем не буду разбираться и деньги у него сам забирать не стану. Посоветовался со знакомыми, мне сказали: «Вот есть человек, он как раз такие вопросы решает. Половину денег ему отдашь, но хотя бы что-то вернешь». Я связался с тем человеком, попросил вернуть мои деньги, но при этом попросил парня этого не бить и вообще никак не наказывать, потому что это неправильно и, если надо, жизнь сама накажет.

И через какое-то время ко мне в офис влетают жуткие люди в масках с автоматами, хватают меня за руки и за ноги, кидают в узик и увозят. И это все происходит так стремительно, что я ничего не успел понять, пока не оказался пристегнутым наручниками к батарее в неприглядном обшарпанном помещении.

Оказалось, что меня привезли в РУБОП, в отдел по борьбе с организованной преступностью, и сказали, что за организацию преступного сообщества я буду сидеть 8 лет в тюрьме. И мне дают показания моего главного бухгалтера, что она была свидетелем того, как я наезжал на этого парня, угрожал ему. А вслед за этим – показания продавца, который утверждает, что я не просто избил его, но и нанял группу бандитов, то есть организовал их. И в результате получается, что я организатор преступного сообщества.

Выяснилось, что на моего продавца наехали бандиты, которые должны были за 50 % вознаграждения вернуть мне деньги. Он сказал им, что деньги вернет. Вместо этого сходил в милицию и написал заявление о том, что с него вымогают деньги. Милиция снабдила его необходимым записывающим оборудованием, произвела захват бандитов, а потом произвела захват меня.

Мне повезло, что эта ситуация вообще разрешилась. Когда путем невероятной потери нервов я отвязался от РУБОПа, на меня стали наезжать бандиты, подрядившиеся вернуть мне тот долг. Они предъявили мне претензию, что я якобы их подставил, их забрали в милицию, и теперь я им должен деньги за их страдания.

**ПОСМОТРИ НА СВОЕ БЛИЖАЙШЕЕ ОКРУЖЕНИЕ: КОМУ ТЫ
МОЖЕШЬ ДОВЕРЯТЬ, КОМУ – НЕТ? _____**

**ИЗБАВЬСЯ ОТ ТЕХ ЛЮДЕЙ, КТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ ДЛЯ ТЕБЯ
ОПАСНОСТЬ ИЛИ МОЖЕТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ ДЛЯ ТЕБЯ ОПАСНОСТЬ
В БУДУЩЕМ. ОГРАНИЧЬ ОБЪЕМ ИНФОРМАЦИИ О СЕБЕ,
К КОТОРОЙ ИМЕЕТ ДОСТУП ТВОЕ БЛИЖАЙШЕЕ ОКРУЖЕНИЕ.**

Так или иначе, в 1994 году я зарегистрировал торговую фирму «Сезон» и, начав свой бизнес с одного киоска в Архангельске, уже через два года имел восемнадцать киосков и один магазин в отличном месте – рядом с автовокзалом. К 2003 году я оставил только два киоска, но зато у меня стало шестнадцать магазинов «Сезон» по всей Архангельской области, в том числе в Северодвинске, в Новодвинске, в поселке Катунино, а в штате компании насчитывалось около 800 человек.

Самое важное:

1. Лучше, если твой бизнес будет завязан только на тебя.
2. Людям, которые работают в твоём ближайшем окружении, слепо верить нельзя. Их нужно проверять и контролировать. Но, как бы ты их ни проверял и ни контролировал, они представляют для тебя самую большую

опасность, потому что эти люди знают про тебя больше кого бы то ни было. Никогда не давай им информацию, которую они могли бы использовать против тебя.

3. Как это ни парадоксально, самую большую опасность для тебя представляют начальник службы безопасности, главный бухгалтер, секретарь, водитель, личный охранник, непосредственные подчиненные, а также те, кто находится рядом с тобой: муж, жена, дети, родители, фитнес-инструктор.

4. Когда ты обращаешься за помощью к более сильным людям, будь то бандиты или силовики (ФСБ, полиция, прокуратура), ты можешь легко стать их жертвой. Они изучат твои доходы, твои слабые стороны и захотят забрать у тебя все.

Глава 5

Воровство. Что делать, если кто-то захотел забрать твои деньги...

Об одной из главных проблем бизнеса – о воровстве, а также о том, какие существуют признаки воровства и можно ли пресечь это зло на корню

Можно много говорить о том, как расти, как подбирать команду, как их учить, как мотивировать, как общаться с подчиненными и партнерами... Об этом написано очень много различных книг. Но нигде не сказано о том, что на фоне роста бизнеса владельцу приходится тратить огромное количество сил и энергии на борьбу с воровством.

Здесь статистика такова, что всего лишь 20 % людей никогда не возьмут ничего чужого, даже если с голоду будут умирать. Остальные 80 % людей склонны красть. Они будут воровать по-крупному или по мелочи, но они будут это делать всегда, хочешь ты этого или нет. Причем 20 % людей будут это делать всегда. А 60 % будут воровать в том случае, если у них есть этому оправдания. Оправдания могут быть самыми разными. То ли человеку кажется, что ему не доплачивают, а коллеге переплачивают, то ли он просто считает, что ему не хватает и это несправедливо.

ОТВЕТЬ САМ СЕБЕ: ДОВОДИЛОСЬ ЛИ ТЕБЕ КРАСТЬ?
ЧТО ДВИГАЛО ТОБОЙ: ЖАЖДА НАЖИВЫ, ЗАВИСТЬ
ИЛИ КЛЕПТОМАНИЯ? ЧУВСТВОВАЛ ЛИ ТЫ СЕБЯ ХОРОШО ПОСЛЕ
ЭТОГО? _____

ЧУВСТВОВАЛ ЛИ ТЫ СЕБЯ ПЛОХО? _____

Разумеется, ситуации бывают совершенно разные.

Однажды у меня была история с огромной недостачей. Мы никак не могли понять, в чем дело. Вроде бы по нашим складским программам все сходится, а денег нет. Я очень долго разбирался.

Оказалось, что эту недостачу устроил наш программист. У этого человека смертельно заболел ребенок, и ему нужны были деньги на операцию. Он сделал в программе сбой, но, поскольку сам не мог забрать товар, ему пришлось вовлечь в эту схему кладовщиков и грузчиков – всего человек десять. И фактически наш программист был вынужден украсть в десять раз больше, чем ему было нужно. То есть на операцию требовалось 500 тыс. рублей, а ему пришлось украсть 5 млн рублей, чтобы на всех разделить. В результате убыток компании был причинен колоссальный!

Когда это выяснилось, я спросил:

– Скажи, почему ты ко мне не пришел?

– Потому что я не хотел рисковать. Я не знал, дадите вы мне денег или откажете. И я хотел быть точно уверен, что мой ребенок выживет.

– Но ты стал вором. А мог остаться честным человеком.

– Да. Я эти деньги украл. Но зато мой ребенок жив.

Естественно, мне пришлось его уволить.

Потом случилась другая история. Я искал кладовщика на склад, и мне посоветовали жену одного знакомого. Я еще, помню, удивился:

– А она что? Хочет работать?

– Да.

– Трое детей, муж хорошо зарабатывает, сама такая скромная, домашняя...

– Возьми, попробуй.

Я взял. И у нас тут же колбаса начала пропадать. Недостача в каждом магазине. Я сначала эту недостачу с новой кладовщицей никак не связал. Подумал, что колбаса непосредственно в магазинах пропадает или директора ее как-то неправильно принимают. Поставил скрытые камеры, смотрю – нет, дело не в магазинах. Дальше думаю: может быть, это воруют водители по дороге? Поставил жучки на машины, послушал разговоры. Нет, не воруют. Так, потратив кучу времени и денег на расследование, я постепенно до склада дошел. И когда я посмотрел запись со скрытых камер на складе, я не просто удивился, я офигел!

Оказалось, что эта новенькая кладовщица в семье один человек, а на работе – совсем другой. У нее трое детей дома, муж... а она там всю бухает с грузчиками, курит, обжигается с ними... И что они делают? Они берут такой огромный шприц, которым коровам делают уколы, наполняют его водой... и – в колбасу. Литр воды добавляют в батон колбасы! Потом они колбасу замораживают в морозильной камере. Когда эта колбаса приезжает в магазины, директора ее кладут в обычный холодильник, а там уже вода вытекает, и вот так происходит недостача.

Я тогда удивился двум вещам. Во-первых, насколько разнообразными способами люди воруют, насколько они изобретательны по части воровства. И во-вторых, что по внешнему виду никогда не скажешь – честный это человек или вор.

Я раньше всегда думал, что вор как-то подозрительно должен выглядеть. Ничего подобного! Воруют в основном именно те люди, о ком ты никогда плохого не подумаешь. И заранее этого никак не понять. Я даже специально пошел на курсы физиогномики, чтобы научиться различать: врет человек или не врет. Но есть люди, которых очень трудно прочитать!

Это может быть очень хорошо упакованный человек – с телефоном Vertu, в дорогом костюме... Это может быть очень милый, очень любезный человек, он может быть ласков и предупредителен с тобой: «Вот, Александр Викторович, смотрите... такой вопрос... как вы считаете...» Я только со временем понял, что, когда человек тебя вот так обхаживает, он специально тебя от чего-то отвлекает. И это может быть явным признаком воровства.

Также признаком воровства может быть и чрезмерная трудоспособность. Сидит, например, твой сотрудник с утра до ночи на работе и домой не торопится. И даже в отпуск не уходит. Почему? Потому что боится, что уйдет, а кто-то его схему вскрыет и поймет, что он вор. Я в этом убедился, когда начал насильно и без предупреждения менять директоров магазинов местами: «С сегодняшнего дня ты неделю работаешь там-то, а на твое место придет другой». И каждый раз после таких рокировок выявлялись какие-то схемы. Во-первых, потому что управляющего нет и какой-нибудь нижестоящий работник обязательно проговорится. А во-вторых, другой управляющий, который на это место так же на неделю приходит, что-то обнаруживает...

С одной стороны, это тоже такой своеобразный обмен опытом: «Посмотри, как ворует твой коллега». С другой стороны – их же можно потом всех уволить и заменить другими людьми.

Сколько времени нужно среднестатистическому человеку, который приходит на новое место работы, чтобы придумать и отладить какую-то схему воровства? Вообще несколько не нужно! Они моментально придумывают. Многие уже с готовой схемой приходят и с ходу умудряются что-то украсть. Воруют у тебя деньги внаглую в первый же день работы!

Особенно талантливы в этом смысле кассиры. Это классика. Я такое видел... Сидит кассир на кассе, отбивает товар. Приходят «свои» люди в супермаркет и напрямую к «своему» кассиру. Та пробивает какую-нибудь мелочь, например, жвачку, а человек выносит десять блоков дорогих сигарет или ящик дорогого алкоголя. Как ты это проконтролируешь?

Никак! Будешь каждый чек сверять? Нет, не будешь. И даже если этого кассира поймали за руку, она всегда может сказать: «Ой, я ошиблась...»

Если ее поймают, с нее вычтут. Если не поймают, разделят убытки на всех. А это сильно демотивирует, причем именно тех людей, кто не ворует, а работает честно и хорошо.

И потом, кто будет «ловить за руку»? Охранник? Он тоже может быть вовлечен. Я это обнаружил впервые, когда решил, что в целях профилактики воровства ключи должны быть только у охранников. Они открывают двери в начале дня, они же закрывают двери в конце дня. И через какое-то время я обнаружил, что один из охранников сам начал выносить товары на задний двор. Тут же подъезжает машина, все загружается, куда-то вывозится, где-то реализуется. И это охранник! Который, казалось бы, как раз и должен подобное пресекать!

Еще одним признаком воровства может быть чрезмерная позитивность. Когда человек всем нравится: и тебе, и коллективу – всем! И самый важный здесь сигнал – это коллективные пьянки, организованные не тобой. Потому что людям всегда удобнее договариваться в какой-то неформальной обстановке.

Когда я узнал, что директор одного из магазинов ходит с подчиненными в ресторан и регулярно выезжает на природу, я сразу вызвал ее и сказал, что так не надо делать, это нарушает субординацию. Подчиненные должны знать, что директор – такой же наемник, как они сами. Люди должны понимать, кто владелец бизнеса, и быть благодарными за этот праздник, за этот отдых ему, а не другому наемнику. **Должны быть лояльны владельцу бизнеса, а не своему директору.**

А эта директорша, она вообще такая милая женщина была, все время мне говорила: «Александр Викторович, какой вы классный, как с вами хорошо работать, как мне повезло...» И она мне сказала, что подчиненные, наоборот, ее еще больше за эти совместные мероприятия уважают и что это полезно и для коллектива, и для продаж, и для бизнеса в целом.

Разумеется, она весь свой коллектив сдружила, и потом им открыто говорила: «Вот, нам надо выехать отдохнуть, нам нужны на это средства!» И они уже спокойно между собой договаривались, как будут воровать. Фактически в эти мероприятия были вовлечены все сотрудники. С кем-то она даже переспала... И в результате того, что в воровство был вовлечен весь коллектив, вариантов воровства было очень много, они воровали всеми возможными и невозможными способами. Товар уходил из магазинов самыми невероятными путями!

В общем, эта директорша устроила такую схему воровства, что, когда это вскрылось, увольнять пришлось всех. Потому что, если коллектив «отравлен», любой новый работник, даже очень честный, не сможет научить этих людей ничему хорошему. Скорее всего, он сам тоже станет вором. Плохое всегда распространяется быстрее и легче, чем хорошее.

Когда дошло до увольнения, я понял, что это еще не конец истории. Потому что эта воровка мне заявила следующее: «Если вы меня сейчас уволите, я сделаю так, что всю вашу сеть закроют. У меня свои люди наверху!»

Я ее уволил – и у меня тут же начались проверки. Приходили люди из ОБЭП, отрывали акцизные марки со спиртного, а потом говорили: «Ты продаешь алкоголь без марок!» Доказать, что они их отрывают сами, я не мог. Они делали как? Берут с полки бутылку, телом ее закрывают, отрывают марку – и следом тут же составляется протокол о нарушении. И это происходит во всех магазинах одновременно!

Тогда я пришел к начальнику ОБЭП и сказал: «Знаете что? Вы уже сделали все что могли. Я уже при смерти. При последнем издыхании. У меня из-за вас уже лицензию отбирают. Я знаю, что я эту дуру уволил, вы с ней спите, а она мне мстит через вас. И вы меня уже тоже затрахали как могли! И вариантов у меня больше не осталось. Я сейчас покончу с собой, а в записке напишу, что это вы меня довели...»

Казалось бы, я пришел к врагу. Но я пришел к нему открыто. И очевидно, он этого не ожидал. Он сказал: «Нет, мы с ней не спим. Все проверки проводятся в рамках закона». Но проверки после этого прекратились, и меня оставили в покое.

ЕСТЬ ЛИ В ТВОЕМ ОКРУЖЕНИИ ЛЮДИ, ПРОЯВЛЯЮЩИЕ
В СВОЕМ ПОВЕДЕНИИ ПРИЗНАКИ ВОРОВСТВА? ИСКЛЮЧИ ИХ
ИЗ СВОЕГО ОКРУЖЕНИЯ! _____

Надо понимать, что воровство все равно всегда было и всегда будет. Многие скрывают, но в больших торговых компаниях, даже с миллиардными оборотами, с лучшими безопасниками и новейшими охранными системами, примерно 2 % – это воровство и потери. Что бы ты ни делал, этот процент все равно есть. Это факт.

В одном из магазинов, например, у меня была недостача сто тысяч рублей – это повторялось каждый месяц. Я ставлю камеры, на следующий месяц недостача ноль. Я радостный: «Ура, все прекрасно!» Проходит еще месяц – снова сто тысяч. Просто люди поняли, что есть камеры, вычислили, где они стоят, и там больше не воруют, воруют в другом месте. И все твои усилия бесполезны. Ты переставляешь камеры в другое место, и снова ситуация повторяется.

И что бы ты ни делал, как бы ни пытался уменьшить процент воровства, ты все равно никогда не сможешь свести воровство к нулю. Конечно, надо выявлять. Конечно, надо наказывать. Конечно, нельзя мириться.

У меня был хороший старший продавец, отличная девочка, она мне очень нравилась, я даже хотел сделать ее директором магазина. Но однажды ее за руку поймал охранник, когда та вынесла неоплаченный кефир за семь рублей. Может быть, забыла, может быть, украла, может быть, с охранником не поделилась – не знаю. Я написал об этом в корпоративной газете, что выявлена такая-то сотрудница в должности старший продавец, которая выносила из торгового зала неоплаченный кефир стоимостью семь рублей, она уволена.

Когда я потом ездил в другие сети обмениваться опытом, спрашивал: «Как у вас? А у меня вот так...» – мне некоторые люди говорили: «Мы бы не стали за такую мелочь увольнять!»

Здесь речь идет о допустимых издержках. Каждый стремится к идеалу, но идеал недостижим. С чем-то так или иначе приходится мириться. Один собственник бизнеса считает допустимым одно, другой – другое.

Например, у одного из своих конкурентов я увидел пьяного грузчика в магазине, который лежал на нижней полке торгового стеллажа и спал. Я удивился, что владелец сети не реагирует. А он ответил, что смотрит только на финансовые показатели, другое его не интересует, а у этого магазина прибыль самая высокая.

И об этом можно много рассуждать: для кого что приемлемо и почему. Но в моем понимании воровство и нарушение дисциплины – это единственное, на что ни при каких обстоятельствах нельзя закрывать глаза. Независимо от занимаемой должности любой человек может причинить тебе огромный убыток. И нужно показать каждому в коллективе, что воровство и нарушение установленного порядка недопустимо и что за это любой человек может быть уволен независимо от своего статуса и положения.

КАК ВОРУЮТ У ТЕБЯ? ЕСТЬ ЛИ В ТВОЕМ ПОДЧИНЕНИИ ЛЮДИ,
ПРО КОТОРЫХ ТЫ ДУМАЕШЬ, ЧТО ОНИ НИКОГДА НЕ УКРАДУТ
У ТЕБЯ? _____

КАК ТЫ МОЖЕШЬ ПРОВЕРИТЬ ИХ? _____

Интересно, что спустя много лет я смог заработать неплохие деньги на своем знании механизмов воровства.

Дело было так. Мой знакомый как-то раз пожаловался мне, что на его заводе по производству каши быстрого приготовления не сходится баланс: или деньги кто-то ворует, или товар. Я обошел завод, нашел в заборе огромную дыру, через нее КамАЗы вывозили продукцию тоннами. А мой знакомый приезжал на завод только в машине представительского класса, в лакированных туфлях и никогда не обходил территорию.

Заводом по доверенности управлял его родственник. Ну, то есть как управлял? Из нескольких коммуналок сделал 6-комнатную квартиру и водил туда на весь рабочий день секретаршу, которая в конце смены отправлялась домой к мужу. Оказалось, что схему по краже товара организовал начальник службы безопасности. И сделать это он сумел только потому, что ему все доверяли: и хозяин завода, и его родственник гендиректор. За то, что я съездил на завод и увидел там то, что не видел хозяин, я получил 100 000 рублей.

Самое важное:

1. Огромная ошибка, когда ты думаешь, что вор должен выглядеть как-то по-особенному. На самом деле он может выглядеть обычным и вполне приличным человеком и даже вызывать у тебя симпатию. Поэтому всегда надо проверять всех людей без исключения.

2. Признаком воровства может быть чрезмерная любезность, чрезмерная работоспособность, чрезмерная позитивность, чрезмерная активность и так далее.

3. Независимо от величины причиненного ущерба, вор должен быть уволен. В противном случае это расхолаживает других сотрудников и показывает им дурной пример.

4. Искоренить воровство полностью невозможно. Плохое распространяется быстрее, чем хорошее. Если коллектив «отравлен», примерный работник никак не улучшит ситуацию, он станет таким же или просто уйдет.

Глава 6

«Крыша». Что делать, если твои риски возросли...

О том, что делать с рэкетом, а также о том, можно ли защитить себя и свою жизнь от бандитов всех мастей

Когда мой бизнес стремительно начал расти и развиваться, вместе с большим успехом пришли и большие риски. Это вполне логично и закономерно. Люди видят, что ты занят бизнесом, они понимают, что у тебя есть деньги, и кому-нибудь обязательно приходит в голову мысль эти деньги у тебя забрать.

Ко мне стали захаживать бандиты и требовать, чтобы я им платил. Какое-то время я выполнял их условия, поскольку вели они себя достаточно нагло – приходили, шумели, клали ноги на стол, угрожали, запугивали. И мне элементарно становилось страшно. Но самое страшное, что их аппетиты постоянно росли.

Я решил, что надо преодолеть этот страх, при помощи скрытой камеры записал на видео их требования денег и угрозы, а им сказал:

– Денег я вам больше не дам. А если со мной что-то случится, запись о том, как вы меня запугиваете, передадут куда следует.

– В игры играешь? Если завтра денег не будет, послезавтра тебя убьют.

Я сильно испугался, но почему-то ответил: «Убивайте». После этого я ходил, постоянно озираясь по сторонам, боялся каждого шороха или хлопка. Это было жуткое напряжение. Проходит неделя, другая, а меня никто не убивает... Мне становится все хуже. Внутреннее напряжение растет.

Спустя два месяца я узнал, что эти бандиты ехали из Москвы в Архангельск на машине, на дороге была наледь, и машину вынесло на встречную полосу. При столкновении с КамАЗом один бандит погиб сразу, а другой пробил лобовое стекло, перелетел через машину, где по нему уже проехала другая машина, идущая следом.

Прошло какое-то время, и ко мне стали захаживать уже другие бандиты – почву прощупывать. Пока дело не зашло слишком далеко, я через мужа подруги своей жены разместил рекламный ролик компании «Сезон» сразу после программы областного УВД «Правопорядок», которая транслировалась на телевидении Архангельской области раз в неделю. Ролик был очень простой. Сразу после программы УВД появлялось сообщение «Спонсор программы “Правопорядок” – фирма “Сезон”». Обходилось мне это в 100 долларов ежемесячно. Было понятно, что бандиты или оборотни в погонах различного уровня хотели получить с меня гораздо больше. Теперь я говорил всем этим «прекрасным» людям одно и то же:

– Скажите, вы телевизор смотрите?

– Ну...

– Вы знаете, что мы спонсируем программу «Правопорядок»? Вот с ними, пожалуйста, все вопросы решайте!

Я делал многозначительное лицо, и на этом все гасло, потому что понятно, что никакие бандиты и никакие силовики, вымогающие с меня деньги, никогда в жизни в программу «Правопорядок» и тем более в УВД не пойдут.

Конечно же, хорошо найти способы, чтобы оградить себя от всех возможных посягательств со стороны бандитов или других неприятных граждан любым приемлемым способом.

С другой стороны, вот я купил себе элитную квартиру – огромный пентхаус, и у меня был сосед. В таком же пентхаусе. Тоже занимался бизнесом. Жил на широкую ногу, имел вертолет, на крыше пентхауса оборудовал вертолетную площадку, ездил на бронированной

машине. Я не знаю, угрожал ему кто-то или нет, вымогали с него деньги или нет. Но он настаивал повсюду видеокамер, ходил постоянно с охраной. И это все равно его никак не защитило и не спасло. Однажды он шел в окружении всей своей охраны, под наблюдением десятка видеокамер, и в него с соседней крыши выстрелил снайпер. И убил. И никого не нашли. Ни снайпера, ни заказчика.

Другой мой знакомый, настоящий олигарх, ведет очень скромный образ жизни. У него нет ни вертолета, ни даже машины! Он передвигается на метро и на такси. Одевается очень просто. Когда я спросил его: «Почему ты одеваешься как бомж? Ходишь в каком-то потертом плаще с пакетом из дискаунтера?» Он ответил: «Я знаю, что моя семья живет в Голландии в собственном доме, мои дети ходят в лучшую частную школу, у меня многопрофильный бизнес в разных странах, и у меня достаточно денег, чтобы быть в списке Forbes.

Но я не хочу, чтобы у меня отняли мои деньги, мою недвижимость или мою жизнь, поэтому не хочу выделяться. Мои компании оформлены на разных людей, которым я доверяю. Фактически на мне не числится никакой собственности. Мои партнеры не знают, что я владелец бизнеса, они думают, что я наемный сотрудник. И так как я выгляжу скромно, никто не просит с меня больших денег за свои услуги, будь то размещение рекламы, пошив спецодежды для сотрудников либо та же поездка на такси...»

ЧТО УГРОЖАЕТ ИЛИ МОЖЕТ УГРОЖАТЬ ТВОЕЙ ЖИЗНИ?

КАК ТЫ МОЖЕШЬ ПОТЕРЯТЬ СВОИ ДЕНЬГИ?

КАК ТЫ МОЖЕШЬ УМЕНЬШИТЬ ЭТИ РИСКИ? ПРИМИ РЕШЕНИЕ И ОСУЩЕСТВИ МЕРЫ ПО ЗАЩИТЕ СВОЕЙ ЖИЗНИ И СВОИХ ДЕНЕГ. _____

Поэтому, когда меня спрашивают: «Как уберечься от столкновения с бандитами, с рэкетом, с оборотнями в погонах?» – я всегда отвечаю: «А никак! Никак ты от этого не уберешься». Просто надо всегда помнить, что с большими деньгами и с большими возможностями приходят большие риски, и нужно постоянно анализировать, готов ли ты чем-то пожертвовать ради больших денег и больших возможностей.

Самое важное:

1. С ростом бизнеса увеличиваются и риски.
2. Лучше, чтобы окружающие не знали о том, сколько у тебя денег.
3. Невозможно уберечься от всех, кто решил тебе навредить. Можно лишь минимизировать риски и потери.

Глава 7

Личный кризис. Что делать, если стало скучно...

О том, как при помощи благотворительности выйти на новый уровень

Моя особенность и, может быть, один из самых больших моих недостатков – я постоянно недоволен текущим состоянием дел, мне все время хочется чего-то еще. Поначалу я думал, что чем больше торговых точек, тем круче. И старался, чтобы их стало больше.

На самом деле с количеством магазинов ничего не меняется. Одним магазином больше, одним меньше... Если ты делаешь что-то впервые – открываешь первый киоск, первый магазин, первый среди конкурентов организуешь круглосуточную доставку продуктов на дом или придумываешь что-то еще – это всегда всплеск счастья. И это счастье – как наркотик, тебе постоянно хочется еще. Но ты заходишь в свой только что открытый магазин и понимаешь, что вот теперь-то и надо работать. И так всегда оказывается, что работать теперь надо гораздо больше, чем когда у тебя этого магазина не было. И начинается рутинная жизнь. И второй, третий, пятнадцатый магазин – они уже так сильно не радуют, потому что все это уже было, и вот этого ощущения взрыва, этих счастливых эмоций уже нет.

Поэтому со временем начинаешь ценить не количество, а качество. Тебе по-прежнему постоянно хочется чего-то еще, но уже другого, нового. И ты начинаешь придумывать, изобретать это новое. Тебе уже неинтересно просто так что-то продавать и получать прибыль, ты начинаешь устраивать различные акции, праздники, события...

Сначала я устроил простенький конкурс среди детей от 4 до 13 лет на лучшее сочинение и каждого участника пригласил в местный театр кукол на специально придуманный для нашей фирмы спектакль «Зонтик для принцессы». Эмблемой моей компании был зонтик в бело-синюю полоску. У меня зонтик, в спектакле тоже зонтик – я решил, что это круто. Тем более что в городе до меня еще никто ничего подобного не делал.

Потом я придумал устроить перед Новым годом «День веселых покупателей» с конкурсом карнавальных костюмов. И за это, кстати, компания «Сезон» получила благодарность от мэра города с формулировкой «За активное участие в новогоднем оформлении Архангельска».

И я радовался, потому что горожанам это все тоже очень понравилось, они говорили: «Давай еще!» А когда тебе так говорят, что остается делать? Ты даешь еще, и еще, и еще...

В 2002 году моя компания «Сезон» вошла в десятку крупнейших предприятий розничной торговли Северо-Запада России и стала членом Национальной торговой ассоциации. А мне вручили премию «Человек торговли» на международном форуме «Мир торговли» в Москве и выразили благодарность от министра экономического развития и торговли РФ Германа Грефа за личный вклад в развитие системы розничной торговли Архангельской области.

В самой области по итогам 2002 года компания «Сезон» победила в конкурсе «Лучшее предприятие сферы услуг». А также заняла второе место в рейтинге эффективности системы менеджмента среди крупнейших предприятий. А меня включили в двадцатку самых влиятельных промышленников и предпринимателей региона.

Надоело мне это очень быстро. Сажу как-то раз у себя в кабинете, веду какие-то переговоры и вдруг отчетливо понимаю: надо срочно что-то менять, иначе умру от скуки. И тут как раз меня пригласили принять участие в благотворительном аукционе попечительского совета областной детской клинической больницы. Этот попечительский совет возглавляла Мария Ефремова, супруга губернатора Архангельской области Анатолия Ефремова. Было это летом 2003 года.

Поскольку на этом мероприятии присутствовали представители властной и деловой элиты всего Архангельска, я понял, что это отличный шанс «засветиться» перед всеми, показать себя, выйти на новый уровень, может быть кого-то чем-то шокировать, но тем не менее как-то развеять скуку. По крайней мере, это было что-то новенькое.

Самым простым и очевидным решением было приобрести один из лотов аукциона. Я рассудил так. С одной стороны, это благотворительность и мои деньги пойдут на пользу детям (все собранные средства были направлены на закупку реанимационного оборудования для новорожденных). С другой стороны, это точно понравится губернатору Архангельской области, и эффект от такой рекламы может быть колоссальным.

Я человек стеснительный и очень боялся активных действий во время аукциона, боялся, что на меня будут все смотреть и что я буду выглядеть глупо. Но поскольку я привык преодолевать свои страхи, то начал торговлю за первый же лот.

В результате я приобрел подарочное издание книги губернатора «Международное сотрудничество Архангельской области. Прошлое, настоящее и будущее» с автографом автора всего за... 75 тысяч рублей. Если честно, это была самая дорогостоящая книга за всю мою жизнь, и я не помню, прочитал ли я ее, а если даже прочитал, то не помню, что именно в ней было написано. Зато помню, что на том аукционе было выручено 320 тысяч рублей, 75 тысяч рублей из которых были моим весьма весомым вкладом.

Разумеется, это произвело впечатление на участников аукциона. Я добился своего – меня заметили. И ко мне практически сразу обратились директора нескольких детских домов Архангельска с инициативой создания попечительского совета. Я эту инициативу поддержал. Нескольким выпускникам одного детского дома выделил какие-то средства. Помню, их было человек четырнадцать, а денег мне пришлось выделить совсем немного – примерно 30 тысяч рублей. Для другого детского дома купил специальный лечебный бассейн. Для третьего детского дома – ионизаторы воздуха. И так далее.

Может быть, это покажется достаточно циничным, но благотворительность – это один из лучших способов сделать так, чтобы на тебя обратили внимание, чтобы о тебе заговорили.

ЧТО ТЫ МОЖЕШЬ СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ТЕБЯ ЗАМЕТИЛИ НУЖНЫЕ ТЕБЕ ЛЮДИ? _____

ЧТО ТЫ МОЖЕШЬ СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПОНРАВИТЬСЯ МЭРУ, ГУБЕРНАТОРУ ИЛИ НУЖНОМУ ТЕБЕ ФЕДЕРАЛЬНОМУ ЧИНОВНИКУ? _____

ЗАНИМАЕШЬСЯ ЛИ ТЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬЮ? КАКУЮ ЛИЧНУЮ ПОЛЬЗУ ТЫ ОТ ЭТОГО ПОЛУЧАЕШЬ? _____

В мае 2004 года меня единогласно выбрали председателем попечительского совета для помощи детским домам и интернатам. В него вошли предприниматели, представители власти и деятели культуры Архангельской области. То есть элита. Так я стал публичным человеком. И теперь уже различные конкурсы и социальные проекты я проводил не от имени компании «Сезон», а от фонда имени меня, Александра Донского, совместно, например, с комитетом по экологии администрации Архангельской области.

Самое важное:

1. Если ты делаешь что-то впервые, ты всегда испытываешь всплеск счастья, эйфорию, подъем эмоций и накал страстей. Если же ты повторяешь раз за разом одно и то же, твой праздник превращается в рутину.
2. Бизнес неизбежно растет и становится большим, если ты делаешь то, что доставляет тебе удовольствие.
3. Благотворительность является одним из лучших способов обратить на себя внимание.

Глава 8

Продажа бизнеса. Что делать, если твой бизнес вырос и стал успешным...

О том, как продать бизнес, а также о том, что делать с деньгами

Если у тебя увеличивается прибыль и ценность твоей компании растет, значит, твой бизнес успешен. Если твой бизнес успешен, его всегда можно продать.

Когда я принял решение продать бизнес, я не знал, как это сделать. То есть я понимал, как продавать простой товар или простые услуги обычным людям, но я никогда не продавал бизнес и понятия не имел, как это делается. Я решил, что наверняка есть люди, которые умеют это делать, и мне нужно просто найти этих людей и нанять их. Лучше с ними поделиться деньгами и заработать меньше, но сделать дело хорошо, чем сделать дело плохо и вообще не заработать никаких денег.

Для продажи компании «Сезон» я нашел людей, которые уже продали свою сеть где-то, кажется, в Ярославле. И попросил их продать мою сеть «Сезон». Договорился на один процент от сделки. И они стали заниматься продажей: объявили тендер, показали бизнес потенциальным покупателям, выявили лучшее предложение, провели переговоры, подготовили документы...

Здесь, как мне кажется, есть два очень важных момента.

Первый момент. Ключевой сотрудник должен быть заинтересован в успехе вашей сделки по продаже бизнеса. Скорее всего, новый хозяин бизнеса этого сотрудника уволит. Чтобы тот мог спокойно адаптироваться к новым условиям жизни и искать новую работу, у него должны быть деньги на этот сложный период. Ему нужно предложить премию от полученных тобой денег, чтобы он понимал, что ничего не потеряет или, наоборот, выйдет в плюс. Если этого не сделать, ключевой сотрудник может очень сильно навредить в процессе продажи бизнеса и сильно противодействовать тебе. Вот пришел потенциальный покупатель смотреть твой бизнес, и тут от ключевого сотрудника, который этот бизнес будет показывать, очень многое зависит. Он может повысить сумму продажи твоего бизнеса, а может понизить или вообще сорвать сделку, потому что боится потерять работу.

В моем случае это был генеральный директор всей сети. Но это может быть и любой другой человек, который влияет на твой коллектив, знает все о твоём бизнесе.

Второй момент. Чтобы тебя дорого купили, чтобы не стремились сбить цену, нужно подготовить почву, создать условия. Например, что сделали мы? Мы распустили слух, что мою сеть собираются купить федеральная сеть «Пятерочка». Просто сделали якобы утечку информации в местные СМИ и федеральную газету «Ведомости», согласно которой нас покупает крупный федеральный игрок. Местные бизнесмены жутко боялись, что в регион придут федералы и сожрут всех с потрохами. Моим конкурентам было выгоднее перекупить у меня компанию «Сезон», пусть даже за большие деньги.

КАКОВА СТОИМОСТЬ ТВОЕГО БИЗНЕСА СЕЙЧАС?

ЧТО ТЫ МОЖЕШЬ СДЕЛАТЬ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ
СВОЕГО БИЗНЕСА? _____

КТО ТВОИ КЛЮЧЕВЫЕ СОТРУДНИКИ?

КАК ТЫ ЗАИНТЕРЕСУЕШЬ СВОИХ КЛЮЧЕВЫХ СОТРУДНИКОВ, ЕСЛИ ЗАХОЧЕШЬ ПРОДАТЬ БИЗНЕС СЕГОДНЯ?

Таким образом, в марте 2006 года я продал бизнес своему основному конкуренту Владимиру Петровскому, генеральному директору сети «Петровский». Сумма сделки составила около 6 миллионов долларов. После покупки моих семнадцати магазинов с распределительным центром и хорошо поставленной логистикой компания «Петровский» стала крупнейшей в Архангельске розничной сетью, каковой и является до сих пор.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.