

*Слова мои выслушай, сын дорогой, –
Их жемчуг рассыпать хочу пред тобой.*

*Ты – свет незакатный отцовских очей,
Улада страдальческой жизни моей.*

*Тобою любитесь радостно мать,
Ей высшее счастье – тебя баловать.*

*Ты горьких моих не чурайся речей,
Их горечь целебна, как райский ручей...*

ЗАЧЕМ ЭТО ВСЕ?

Мой ход. Ну потому что ты уже свой сделал, ты раскрыл книгу, читатель, а значит, теперь я должен что-то раскрыть тебе. Только вот что?

Раскрыть душу?

Раскрыть свои карты успеха?

Раскрыть тайну богатства?

Раскрыть дверь в новую счастливую жизнь?

Раскрыть игру конкурентов и злопыхателей?

А может быть, раскрыть объятия, прямо как на тренингах модных-и-никуда-не-годных бизнес-гуру?

Предпочту сделать то, что когда-то решился сделать сам – раскрыть глаза.

Если ты (а правду, если это только правда, всегда говорят на ты) читал мою первую книгу «Кодекс хореканца», то знаешь, что я родился с серебряной ложкой во рту. Только вот жизнь ее стибрила. Ложечка потом (и потом) нашлась, но осадочек, как в том анекдоте, остался. Было время, когда смешно становилось от отчаяния, крайней его степени, когда казалось, что



все лучшее осталось позади, да и я сам – позади других, отстающий ученик, опоздавший пассажир. Бегу куда-то по перрону. Но перрон стоит, а поезд уехал. И весь мой бег – напрасен и бессмыслен, как у белки в колесе. Были и такие настроения («расстроения», точнее), когда свет виделся мне только в конце тоннеля. Тот свет. Особенно когда получал квитанции за свет, которые и оплатить было нечем. Всякое было.

Не жалею.

Не кляню.

Не в обиде.

Просто всегда помню себя того, позавчерашнего, идущего по улицам чужой страны и перебирающего мелочь в кармане, на ощупь определяя, хватит ли мне на ланч, или лучше попить до вечера. Я рано стал зарабатывать, вернее, работать. Не потому, что хотелось быстрее повзрослеть, а потому что так нужно было. Я нужен был. Своей семье, родной мне и чужой промозглому Лондону.

Необходимость толкала в спину.

Бесприютство обдавало холодом.

Когти безденежья подтачивали веру в себя.

Постоянная нехватка финансов (потому что все всегда упирается в них, и не надо ля-ля и о высоком) воспитывала хватку. Росли я и моя зарплата. Непропорционально. За каждым фунтом моего дохода охотились крючковатые пальцы магазинных соблазнов и вечно платных удовольствий. Не слишком успевавший по арифметике в школе, я быстро понял, что такое минус бесконечность и что деление нуля нуль и рождает.

Повседневная нехватка – это схватка с собой и миром. Это ненависть к себе. Это унижение по мелочам, которое оставляет кровоточащие раны.

Когда хочешь купить подарок маме, но не можешь.

Когда девушка рассказывает, что бойфренд подарил ее подруге, а ты сгораешь от мысли, что тебе это не по карману.

Когда коллега на работе отмечает день рождения, а ты на мели и не можешь купить пристойный презент.



Когда пояса твоего бюджета затянуты и натянуты, как нервы.

Когда в потоке людей ты слышишь не стук своего сердца, а стучащую мысль о том, как бы выкроить и где бы подзаработать.

Когда режим жесткой экономии – твой штатный и тоталитарный режим одновременно. Когда витрины пестрят и огни мерцают, но не для тебя, и ты идешь мимо, отводя взгляд, чтобы не нарушить свой «режим дня». Режим дна. Мое главное достижение той поры – достижение дна. Так я ощущал себя тогда. Таков был мой угол обзора, в который я был загнан. Три с половиной фунта в день, каждый похож один на другой, и ни один из них – на праздник.

Когда «когда, когда, когда же что-то изменится, улучшится, вырвется» ноет-параноит в тебе, и ты заливаешь эту боль, унижение и загнанность не слезами, а градусами. Но алкоголь помогает зализать раны на вечер, давая пощечину наутро, отбрасывающую тебя еще дальше и глубже в то болото, в котором ты устал барахтаться. Как ни суетись в нем, масла не выйдет, как в той расхожей притче про лягушку, попавшую в молоко. Кстати, масло собирается вокруг того, чем его взбивают, поэтому кирдык той лягушке при любом раскладе...

Но надо было как-то выбирать. А для этого – выбирать. Выбирая одно, всегда отказываешься от остального.

От токсичных людей и отношений.

От плена привычек и самооправданий.

От жалости и лелеяния собственной обиженности жизнью. Жалость к себе – опасный наркотик, вызывающий привыкание к тому, с чем свыкаться нельзя.

От себя неудачливого, озлобившегося и противного самому себе.

Я свой выбор сделал. Он был не только в работе от з/п до з/п, но в работе над собой, которая стоит больших усилий и вознаграждается не сразу, но всегда сполна.

О том, что это значит, я рассказал в «Кодексе хореканца», о том, как – расскажу здесь. Мой путь таков, какой он есть.



Не лучше и не хуже. Наверное, если бы мне дали эти мои обе книги в начале моего путешествия, я знал бы пути объезда препятствий и схему горячих точек моей судьбы. И все было бы менее драматично и более приятно. Но тогда мне нечего было бы сказать тебе сегодня. А сказать, по-моему, важно, потому что жизнь – не армия, где старослужащие считают себя привилегированным классом и заставляют новичков проходить все те же испытания, через которые прошли сами. Это движение по кругу. Замкнутому.

Жизнь – дар, и таков ее закон: отвечать взаимностью и вносить свою лепту в помощь тем, кто делает первые шаги или как-то заплутал в своих поисках. Успех (или неуспех) в бизнесе или в любом другом деле – отражение нашей личности. Как лицо – экран здоровья всего организма. Если все внутри у человека хорошо, прыщ не вскочит. Если все у бизнесмена верно устроено, свое дело будет радовать его, а не заставлять глотать антидепрессанты.

Мой опыт – это результат пережитых испытаний. Истины, которые казались мне незыблемыми, оказались ложными. Обыкновения лондонской жизни не приживались в Москве, и нужно было заново адаптироваться и все начинать от печки. Дровами в ней служили мои прошлые ошибки, иллюзии, лень, страхи, неверные люди, неверие в себя... Словом, превосходящие силы противника. Но я не давал этому пламени угаснуть, передавая его, как эстафету олимпийского огня, своим коллегам, ученикам, читателям, случайным и неслучайным фолловерам.

Не все мои ученики сумели перенять от меня это искусство отдавать, не ожидая ничего взамен, не все верно распорядились полученными знаниями. Я их не виню. Виноват я, ведь я за них в ответе, раз когда-то стал их учителем. Многие меня предали, но я-то предать их не могу, «мы в ответе за тех, кого приручили». Если о враче судят по пациентам, то об учителе – по ученикам. Если так, то я сразу скажу, что я плохой учитель. Не потому что несдержанный или много требующий (обычно,





когда себя критикуют, то это просто попытка похвалить себя), а потому что я разочарован в абсолютном большинстве тех, кого многие годы воспитывал, прокачивал, развивал. Да Винчи из них не вышли, «дай винчика» – в лучшем случае. Ну а зачем тебе книга плохого учителя? Вон, рядом на полке, слева и справа, вверху и внизу есть книги тех, кто ЗНАЕТ, как надо жить, что делать, чтобы добиться успеха, как сокрушить все преграды и т.д. и т.п. И ведь обложки этих книг с громкими обещаниями не краснеют, как и лица их авторов...

Вступление к книге всегда пишется в самом ее конце, когда виден итог работы, когда поставлена точка и автор сам точно чувствует и сознает, удалось ему или нет, выразилась мысль

или вымучилась... Для себя я все решил, но итоговое мнение за тобой, читатель.

Я не говорю – «я знаю», говорю – «я вижу».

Вижу, что было, к чему привело и куда может увести.

Вижу, что те или иные даже секундные частности или слабости могут обернуться и оборачиваются долгосрочными последствиями.

Вижу, что, несмотря на смену поколений, предприниматели разных годов выпуска и разной степени выдержки сталкиваются с одними и теми же затыками и мороками. И какими бы ни были они оригинальными и передовыми, в самый ответственный момент, момент развилки «пан или пропал» они несут коней не в ту степь, промахиваются, падают вниз. Выбираются потом (хотя и не всегда) и заново начинают разбег. Мне надоело видеть эти падения, надоело предсказывать и убеждаться в собственной правоте, наблюдая чужие ошибки, надоело смотреть хореканский, совсем негостеприимный, «день сурка».

Вижу, что многое, во что я верил и в чем был уверен, не оправдалось или оказалось неверным. Вижу, что на пути к успеху нет аксиом и незыблемых правил, все гибко, пластично и пребывает в постоянном движении. То, что вчера был верным, сегодня может оказаться фатальным. Точно знаю, что нельзя ничего утверждать и быть категоричным. Единственное, что неопровержимо и бесспорно, уже зафиксировано на каменных скрижалях тысячи лет назад. Автор неизвестен. Но я в него верю.

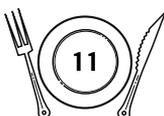
После выхода «Кодекса хореканца» я получил столько позитивных откликов и посланий по всем средствам связи, что легко мог бы остаться автором одной яркой книги-бестселлера, завоевавшей даже несколько наград. Зачем рисковать и в очередной раз бросаться в неведомую и неукротимую стихию рынка, чужих мнений, оценок и хора голосов? Вторая часть франшизы всегда хуже первой. Да и в одну реку дважды не войдешь. И все-таки есть причина. Не азарт и не неумность,



как решит кто-то, кто выражает себя дизлайками. Не хайп и не попытка укротить волну времени. И уж, конечно, не бизнес, потому что мои книги не приносят денег мне как автору, но зато способны принести их вам. При правильном, как говорится, употреблении. Моя цель совсем не бизнесовая и даже прямо противоположная тому, о чем я пишу в этой книге. Пусть мне кинут упрек в пафосе и сентиментальности, но я верю, что наш опыт, наша память, наши пути-дороги, если есть в них толика ума и души, должны послужить другим. Ну нет у меня возможности разъезжать с лекциями по всем городам и весям. Жизни не хватит. Да и меня не хватит моим близким. А достучаться хочется до каждого, если не наставить на путь истинный, то научить хотя бы не подставляться.

Так я строю мир, в котором будут жить мои дети и дети моих детей. Я хочу, чтобы не только за ними, то есть в прошлом, но и рядом с ними были те, кто достоин уважения, кто прошел свой путь с честью и добился поставленных целей. Я хочу, чтобы цель и успех нашли друг друга, поженились и жили долго и счастливо. В каждом доме. В твоём доме. Потому что нельзя радоваться своим успехам и пожинать плоды собственных достижений, если рядом есть тонущие, заблудившиеся, не знающие, куда свернуть, или просто засомневавшиеся, оступившиеся. Я не про нравственные ориентиры, а про деловую предпринимательскую жизнь, в которой на самом деле зачастую действуют те же законы и закономерности, что и в быту простых вещей. Но простота эта скрыта за шелухой и наслоениями, так что почти не видна глазу.

В детстве нам все легко дается. Кажется, мир принадлежит нам. С годами эта легкость исчезает. Груз прожитого что-то сплющивает внутри нас, и мы перестаем летать, начиная плестись по жизни, ковылять по работе, хромать в отношениях, брести в темноте. А мир ведь все-таки наш. Мы владеем им на паях с другими и ответственны за него. И дело только тогда успешно, когда его хозяин излучает успех. Не место красит человека, а мы раскрашиваем наш мир. Наш. Общий.



Другого шарика не дано. Общий не как бесплатный вокзальный туалет или выкрученная лампочка в подъезде, а как отчий дом, как небо, как крылья, что не видны, но они есть у нас.

Когда работа приносит удовольствие.

Когда дел невпроворот, а энергия брызжет из нас.

Когда близкие смотрят на нас с гордостью и любовью.

Когда каждый новый день воспринимается не как испытание, но как шанс.

Когда мы добры, спокойны и устремлены к цели.

Это они, крылья. Расправь их!

Погода, как всегда, нелетная, но для трудных задач и бизнеса другой и не бывает. Но что бы там ни сулили метеорологи, знай, для воплощения мечты – каждый день погожий! «Только в полетах живут самолеты, / Только в полете растёт человек...»

И вот еще что, знаешь, взлетная полоса – это белая полоса твоей жизни. И если тебе давно кажется, что все как-то запущено, то это не диагноз, это двигатели! Выше крыши проблем? Так давай со мной – выше крыши! «Сверху видно все, ты так и знай!» Глупо обманывать капитана: брать билет и не лететь. Билет у тебя в руках! Погнали?

Вылетающим и провожающим

*Не бойтесь тюрьмы, не бойтесь сумы,
Не бойтесь мора и глада,
А бойтесь единственно только того,
Кто скажет: «Я знаю, как надо!»*

АЛЕКСАНДР ГАЛИЧ

Вообрази, ты, сидя в ожидании взлета, видишь, как в кабину пилота заходит человек не в летной форме, а в олимпийке, и спустя мгновение самолет начинает разбег. Что ты ощутишь? Холодок, это мягко сказано.



Примерно в такой ситуации оказались пассажиры авиакомпании EasyJet, которые летели из Манчестера в ставший мне родным Аликанте. Сбой в компьютерной системе полетов нарушил график работы экипажей, и вышло так, что пилот элементарно не явился на рабочее место. Тогда один из пассажиров не растерялся и сел за штурвал самолета. Очень уж ему хотелось в отпуск.

Конечно, это не был угон самолета или сумасбродная выходка. У этого человека была лицензия пилота, и он предложил авиакомпании подменить пилота, но в остальном это был чистый экспромт, завершившийся бурными аплодисментами публики. У «случайного» пилота не было униформы, но были выучка, опыт и хорошая реакция. Он быстро оценил ситуацию, сориентировался и сумел довести самолет до пункта назначения.

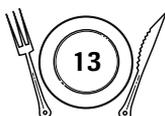
Я наблюдаю, как часто многие строят свою карьеру, словно на автопилоте, который кто-то вмонтировал в их головы. Эта заданность, может быть, и имеет отдельные плюсы, но часто она вгоняет людей в ложные рамки и порождает страх взять управление жизнью, делом, мечтой в свои руки. Многим действительно лучше плыть по течению и не соваться в предприниматели. Впрочем, ведь и автопилот не застрахован от ошибок.

Но раз ты взял в руки эту книгу, значит, ты готов перейти на ручное управление и сознаешь ответственность, риск и азарт штурвала в твоих руках.

А теперь давай-ка по чесноку, без прекраснодушных историй и книжных мотивашек, которые заполнили все вокруг.

И ты знаешь, и я знаю, мы оба знаем, что я у тебя не первый...

Уж сколько развелось бизнес-тренеров, коучей, гуру и других доителей, то есть дарителей бесценных знаний. Часто – грош им цена, а между тем продаются они задорого. Очень. Ведемся, как поляки за Сусаниным. Благо, последствия не так фатальны. Но, раз ведемся, значит, есть что-то такое в этих



самозванных Моисеях, которые обещают вывести всех и каждого, особенно обладателей VIP-пакетов, из Египта неуспеха, пустыни безвестности и топи конкуренции.

Каждый из нас хотя бы раз в жизни побывал на каком-то бесполезном, но гиперактивно-позитивном мастер-классе или прочел книжку-мотивашку. Эффекта от всего этого, как от чашечки эспрессо. Разбодрит, растревожит, сердце расколотит, а потом вгонит в аут. И нужно снова бежать за ним, брать двойной, потом еще. Книжки по лечению наркомании ищите в соседнем отделе.

Лично я знаю многих, кто подсел на разные тренинги и только и делает, что ходит и вдохновляется. Только ни к чему это не приводит. Кроме надписи на платежном терминале: «Недостаток средств на карте». Один мой друг прямо в книжном разорвал пополам одну из книг, сулящих миллион, и пошел с этой одной второй на кассу, заявив кассиру, что полмиллиона его тоже вполне устроит.

Слоганы о жизни в движении, пути к богатству и преодолении всех препятствий хотя и не блещут новизной, но год от года стоят все дороже. Точнее, за них дороже берут. Я, как никто, хорошо знаю цену всем роббинсам, трейси и прочим кийосакам. Хобби у меня такое: наблюдать за пастухами и их стадом, за тем, как они манипулируют эмоциями, воздействуют на сознание людей (даже моя обшивочка не всегда удерживает напор). Увлекательнее Netflix, честное слово. У меня и в личном бюджете специальная статья на это отведена, так и называется – «на ветер».

Встретились, говорят, как-то два бизнес-тренера и один у другого спросил, мол, как увеличить продажи? Тот радостно отвечает: «Сейчас я тебе все расскажу!» – «Рассказать и я могу, – говорит первый, – но как увеличить?»

Говоруны а-ля Тони Роббинс болтают, болтают и болтают, а своего бизнеса не имеют. Хотя сами говорят, что они успешные предприниматели. Бредприниматели! Они инвесторы, отправившие денежный перевод и ждущие дивидендов, но они





ничего не знают о ежедневном операционном управлении бизнесом. Настоящий бизнес – минное поле, на котором тебе приходится бить чечетку каждый день.

Неслучайно для этой книги был выбран эпиграф из Галича. Действительно, те, кто говорит «я знаю, как надо», часто просто лгут. Распространители панацей и универсальных рецептов на все случаи жизни не просто шарлатаны, но преступники. Они калечат людям мозги. Псевдолекторство – сорт воровства: твоего времени, твоих шансов узнать по-настоящему новое, твоих возможностей, твоих мозгов, в которые втирают хрень, твоих штанов, которые ты просиживаешь в безделье. Короче, не дай лекторам-карманникам себя обчистить!

Бойся случайных педагогов, как случайных связей. Будь бдителен и критически относись к любым книгам, лекциям, мастер-классам! Особенно если они бесплатные. Бесплатно частенько обходится в итоге дороже... Даром – за амбаром, как говорится.

Экспертов мало. Импортзамещение тут не подмога, да и импорт стал в последнее время подгнивать. Развелось много лекторов-гремлинов: гремят громко (а громче гремит пустой сосуд) и, как зверьки из ужастика, гадят людям и на них. От дурного контента даже шапочка из фольги не спасет. Ты не мышь и не мартыш – не позволяй на себе тренироваться!

Семьдесят лет железного таза, накрывшего гастрокультуру в СССР, и пагубная политика ветеранов NoReCa (о борьбе с ними подробно и кроваво я писал в первой книге), лишившая нас новой генерации продвинутых управленцев, рестораторов и просто предпринимателей в сфере общепита, которые чего-то реально добились и у которых есть чему поучиться, – вот причина сегодняшних болячек индустрии.

Есть статистическая погрешность из нескольких человек, которых имеет смысл слушать. Остальное – ЧМО-ГМО с микрофоном. Они не просят денег, но они обкрадывают тебя, пойми.

Выбирай умом, сердцем страна уже один раз выбрала себе президента... Можно фыркать у моих дверей, но любой подтвердит, что общение со мной бесполезным не бывает. Тебе может не нравиться мой гонор и разрез глаз, но я не набиваюсь к тебе в друзья. Я просто делаю то, что умею делать лучше других. И я хочу, эгоистично, а значит, честно, чтобы вокруг меня не плесень нарастала, не гниль, пытающаяся сожрать мозги молодым и ищущим, а был прекрасный сад с самыми разными цветами. Но без сорняков! Хороших заведений должно быть больше! Давай плодить их и размножать, а вот трахать себе мозги не позволим и не допустим.

Не говорю, что моя книга – решение всех твоих бизнес-проблем или мантра для успешного построения бизнеса.



Говорю лишь о том, что на своем личном примере знаю, что работает, а что нет, что позволило мне нажить капитал, а что нажило лишь проблемы. Говорю о себе и за себя, потому что никому не дано право обобщать и считать себя тем бычком из анекдота, который в силах «покрыть все стадо». Абсолютно убежден, что каждый имеет право говорить только о своем опыте и только о пережитом. А не об абстракциях и теоретических моделях, как экономисты, которые сначала убедительно доказывают, почему то или иное событие должно произойти, а потом также аргументированно объясняют, почему этого не случилось. Мы живем в мире расплывшихся «черных лебедей», и никто не знает, что случится с нами завтра.

Я не обобщаю и не обещаю. Не поучаю, не утверждаю, а делюсь. В этом и суть мастер-класса, для которого нужны всего две вещи: мастер и его высокий класс. А уж каждый сам решит, как воспользоваться моими знаниями. Я вот пользуюсь ими сам, каждый день осуществляя операционное руководство сетью ресторанов Rachaama Group. Это то, что говорит за меня даже лучше, чем я сам. Это и твоя гарантия, что автор этой книги не виртуальный болтун, а реальный практик. Четыре проекта в Лондоне, один в Москве, инфобизнес, онлайн-школа, менторство, лекции, книги, сто не с лишним подчиненных (ведь нет лишних людей в моей команде, и мы еще поговорим об этом в книге) и миллионы тех, кто так или иначе взаимодействует со мной и моими проектами: будь то столик в моем ресторане или чтение моих постов в социальных сетях. Перед ними, а значит, и перед тобой, читающим эти строки, я чувствую свою ответственность. И за свои слова отвечаю, параллельно отвечая на твои вопросы. Напрямую, без лишнего бреда.

Мы ведь все и все время задаем вопросы – это и есть путь развития. Их не задают только всезнайки и отстающие по жизни. Надеюсь, среди моих читателей таких нет. Мы ищем ответы, но некоторые из тех, кого мы спрашиваем,



уклоняются от точных формулировок. Боятся? Или просто жадничают?

Время-то нынче какое – интересное, цифровое, соцсети в формате Q&A развиваются. Что ни утро, то мы лезем с вами к всевидящему Гуглу или старику Яндекс с вопросами по любому поводу и чиху. В Википедию суемся – а ее кто сочиняет? Да мы же с вами и сочиняем. Всем миром! Краудфандинг опять же цветет как нечто коллективное и вселенское. Вопросы и просьбы я ежедневно получаю пачками и просто не могу оставить их без ответа. Так и родилась эта книга, и особенно ее последняя глава, бонусная, в формате crowd-book или wiki-book. С миру – по вопросу, младохореканцу – успешный бизнес.

Конечно, ты, наверное, думаешь, что этой книгой я хочу отбить свои затраты. Ты подозрителен и расчетлив. Хвалю! Это хорошие качества для предпринимателя. Но дело не в этом. И даже не в том, что моя первая книга «Кодекс хореканца» вышла в топ и потопила по рейтингам книги соседей, а «7 дней до взлета» продолжает ее миссию и длит успех.

Книга эта не средство для самопиара и глубокого массажа эго. Для этого есть гораздо более приятные и действенные способы. Прекрасно отдаю себе отчет в том, что эти страницы принесут мне новых последователей, но еще больше врагов. Ну потому что у нас не любят тех, кто не сливается с пейзажем, тех, кто будоражит общественный покой, тех, кто выметает сор из избы. Да и только в России существует поговорка: «Не делай добра, не наживешь врага». Но сам я тут не местный, мне вроде как можно. Поэтому буду продолжать филантропить и топить за мир во всем хореканском мире.

Возможностей Баффетта я не имею, но на судьбу не ропщу. Творю добро, как умею, как хочу, так и ворочу эту несмазанную телегу индустрии, которая частенько норовит то застрять, то сломаться, то захватить не туда.

Причины написания этой книги куда более личные и лежат вне сферы материального (если б я себя не знал, тоже



бы на твоём месте ухмыльнулся). Об этом позже. А пока просто скажу, что эти страницы стоили мне дороже, чем написано на ценнике. Сегодня не только «Москва слезам не верит», но вообще никто, поэтому вот эту лирику про бессонные ночи, подрыв здоровья и потерю друзей ты додумаешь сам.

Я только скажу, что эта книга –

БОЛЬШАЯ ОШИБКА

ПРОВАЛ

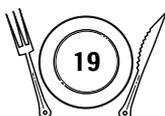
ФИАСКО, БРАТАН!

Она родилась из того, что умерло. Было оплакано и оставило долги. Но за любой смертью всегда следует... Нет, не новая жизнь. Ну сказал же, без лирики. Наследство! А точнее, наследие.

Эта книга, как история болезни одного ресторана (прочитавшие «Кодекс хореканца» или мои фолловеры наверняка догадались, что речь о «Самарканде». Бинго!), который родился в счастливой семье, рос и развивался. Но однажды открылось страшное и необратимое – бизнесовое врожденное заболевание. Его лечили, латали, искусственно поддерживали жизнь. Радовались ремиссии и надеялись на полное восстановление. Но это книга не про чудо исцеления и даже не про пережитую клиническую смерть. Она про горький, как амаро, опыт, за который я сегодня благодарен судьбе.

Не будь «Самарканд» разметен в прах, на его руинах не возникла бы новая крепкая семья RachaTama Group, пустившая корни в Лондоне. Династия! Прах все-таки отличное удобрение.

Падение «Самарканда» было моей личной авиакатастрофой. После которой я по косточкам, как палеонтолог, собирающий динозавров, заново собрал себя и свой бизнес. Как бы ни была позитивна и прекрасна жизнь (а я ультраоптимист), все же путь к седьмому небу всегда лежит через воздушные ямы, турбулентность, пробитый фюзеляж и горящий двигатель. Врагу такого не пожелаю! А вот тебе – от души! Ведь это путь к успеху. Потому и тыкаю тебе, а точнее, тебя в этот



дикий, но прекрасный, как дикая природа, мир HoReCa, общепита по-нашему.

Я такой же, как ты: тот, кто начинал от стойки фастфуда и прошел путь до владельца лондонской ресторанной группы. Это возможно и это в твоих силах. Твоя нулевая позиция – лучший старт to star. Цель этой книги – рассказать, что ждет тебя на этом пути и как одолеть препятствия и барьеры (часть из которых – мнимые). Психология рынка, менеджмент, эффективные методики зализывания ран от падений, кидалова и факапов, которые при построении карьеры неизбежны, и прочее всякое разное, что поможет тебе вовремя катапультироваться и мастерски рассекать по просторам Хорекании.

Всем нужен порой тык или втык. Будь готов! За сюсю-пусю – это не ко мне, а к маме.

Рассусоливать не люблю и всегда выбираю прямые рейсы без пересадок. Вот и тебе предлагаю это полетное руководство с описанием маршрута и отметками особо опасных точек и зон. Да и писал я ее в полете, между небом и землей.

В хорошем блокбастере у героя всегда есть фактор времени. Часики тикают. Идет обратный отсчет, и мир вот-вот взорвется. Но, к счастью, кто-то из Marvel всегда на дежурстве. У HoReCa тоже есть свои железные люди, годзиллы, робокопы и трансформеры. Не скажу, что моя книга – подвиг, но что-то героическое в ней есть.

К чему веду-то? Делаю тебе предложение. Давай спасать мир вместе? HoReCa в опасности! В запасе только 7 дней до взлета. Чертовски мало, но божественно идеально: Творцу хватило шести дней, а на седьмой он отдыхал. Мы не боги, поэтому отпахать придется все 24/7. И знаешь, хватит болтовни, потому что некогда объяснять.

Книгу сдал.

Книгу принял.

Билет прилагается.

Бортпроводникам перевести селекторы в положение armed!





Счастливым билет

Слушай, ну все книги в конечном счете об этом. О том, как поймать за хвост, достичь, догрызть, доползти, долететь или высидеть его, такого желанного и такого трудновыговариваемого. Может быть, потому, что мы произносим это слово как «щастье», небрежно, наскоро, оно к нам и не стремится на крыльях? Приходится его догонять. А вот моя жена, например, родом из Петербурга, и в слове этом мягко и нежно произносит все буквы. Вот и живет у нас в доме настоящее счастье. Какое оно? В разное время я думал о нем по-разному.

В школе нас учили, что счастье в труде и работе на благо родины. Потом твердили классическую трилогию: «построить дом, посадить дерево, родить сына». А потом, в бытность обитания в шведском комьюнити в начале 2000-х, я так проникся шведской философией жизни, что был абсолютно уверен, что счастье состоит в том, что дом нужно не построить, а купить, дерево поменять на собаку, которую непременно нужно завести, умея заводиться ключом зажигания и новенький Volvo. Ну а сын и дочь должны сидеть на заднем сиденье в детских креслах. Лепота! Но не совсем.

С годами я понял, что человек не может быть полностью счастлив, даже будучи благополучным, успешным и окруженным любимыми людьми. Полное счастье в том, на мой

взгляд, чтобы видеть, как результаты твоих трудов и чаяний, всей твоей жизни нужны людям, приносят им пользу. Это такая, не побоюсь этого слова, заявочка на бессмертие. Эх куда загнул! Ну а что? Пушкину вон можно было. Это же он написал:

*«Нет, весь я не умру – душа в заветной лире
Мой прах переживет и тленья убежит –
И славен буду я, доколь в подлунном мире
Жив будет хоть один пиит».*

Я не пиит, на мне – общепит!

И я тоже чувствую, что даже когда я не буду сидеть за столиком в здешних земных просторах, а перемещусь куда-то к Омару Хайяму (почему именно к нему, читай в моей первой книге), то какая-то часть меня будет жить в моих учениках, проектах, идеях, которые будут воплощать другие, но по моим следам.

Эта книга – мое наследство. Не то, которое можно бездумно растратить, а то, которое поможет сколотить собственный капитал. Ну и просто я, как истинный хореканец, дал клятву верного служения индустрии человеческих эмоций. Нарушать ее нельзя, тогда мировая гармония тоже может не устоять. Все очень серьезно.

А еще в этой книге – надежда. Надежда – это ведь то, что сопровождает нас в любом полете. Надежда на то, что долетим, ступим на землю, обнимем любимых, съедим наконец что-то получше самолетного пайка...

Так вот я надеюсь, что мой нелегкий опыт, весь тот негатив (то есть умение сделать из говешки конфетку-витаминку), в котором измазала меня жизнь, и драгоценный позитив, в котором она меня купает, помогут тебе, читатель и потенциальный коллега, делать регулярные и щедрые алаверды своей жизни, как личной, так и профессиональной. И она будет отвечать тебе взаимностью. Это я и называю счастьем.



Говорит командир корабля

Зал вылета любого аэропорта наполнен тревогой и предвкушением перемен. Кто-то провожает близких, не выпуская их рук из своих, кто-то смиряется с полетом, накачивая себя кофлячком-с для храбрости, кто-то отчаянно затаривается в Duty Free, а кто-то терпеливо и угрюмо ждет объявления о начале посадки на рейс в общем зале или в бизнес-лаунж. Все одинаково ждут того момента, когда железная птица сперва поглостит, а затем оторвет их от земли.

У всех свои маршруты и цели, свои страхи и надежды. В аэропорту мы все пассажиры, но нет у нас похожих историй. Все мы летим по жизни своим личным бортом. В этой книге «пассажир» будет синонимом слова «гость», во-первых, потому что это пособие для будущих пилотов своего бизнеса, а во-вторых, потому что каждый гость – это потенциальный «пассаж». Чем он обернется – виртуозным музыкальным пассажем или досадным неожиданным пассажем, зависит, коллеги, от тебя. Попутный ветер или встречный, штурвал – в твоих руках. Так что не пеняй на других и на обстоятельства, помни правило взлета: штурвал – на себя!

Как бы ни были привычны для нас перелеты, а все же магия полета не улетучилась до сих пор. Страх и азарт бродят в крови, а чувство неопределенности, когда ты зависаешь между небом и землей, разве можно его хоть с чем-то сравнить?

Не знаю, как ты, а я очень дорожу этим ощущением полета. Оно для меня и есть жизнь. Нет, не потому, что количество летных часов у меня зашкаливает, как у пилота-аса, и я могу вслепую сориентироваться почти во всех ключевых аэропортах мира.

Просто жизнь у меня такая, как у того волшебника, о котором в далеком Душанбе моего детства, в большом доме, где за ломящимся от яств столом собиралось четыре поколения большой семьи и еще полгорода, с чуть кашляющей старой пластинки пел добрый голос: «Я летаю в разные края, / Кто же



знает, где мы завтра будем. / Дождик привожу в пустыню я, / Солнце раздаю хорошим людям». Вот и мне тоже всегда хотелось дарить людям то солнце, в котором купался я сам в нашем радушном и хлебосольном доме.

Там с молоком матери, стряпней бабушек, коллекцией крепких напитков дедушки (за раннее знакомство с которой мне когда-то крепко досталось), с ароматами восточного базара и запахами советского общепита в меня прочно и неотделимо вселилась тяга к тому, что теперь скрывается за аббревиатурой HoReCa, а для меня навсегда останется теплым, как горячая лепешка из тандыра, словом «гостеприимство»¹.

Моя первая книга «Кодекс хореканца» была продиктована внутренней необходимостью поклониться родным людям, местам, страницам жизни, благодаря которым я стал тем, за кого не стыдно ни мне, ни моим близким. Лайф в той книге была сдобрена изрядным числом лайфхаков для начинающего хореканца, которые были проверены и обжиты лично мной. Затея оказалась успешной до такой степени, что, когда мне понадобилось подарить экземпляр своей книги новым партнерам по бизнесу, я с удивлением обнаружил, что весь тираж ее распродан. Что ж, приятно, не скрою, и обязывает. Обязывает к продолжению моей миссии, которая, судя по всему, небезразлична не только мне.

«7 дней до взлета» – имеет иную цель и тональность. Она жестче, ибо повествует о реалиях рынка, в котором процветает суровый социальный дарвинизм. В сфере еды много каннибалов: здесь мечтают сожрать конкурента. Я оказался несъедобным. Спасибо судьбе, ангелам-хранителям и заряженной энергией и силой предков ДНК.

Говорят, у индейцев, населявших территорию Перу, существовал такой обычай – потлач – демонстративный обмен дарами. Вожди племени раздаривали без разбора и всем подряд

¹ HoReCa – гостиничная и ресторанный сфера. «Ехал грека по HoReCa, вместо рака встретил Бека. Став кумекать в чебуреках, расплатился с ипотекой», – гласит древняя восточная мудрость.

накопленные богатства, все, что нажито непосильным трудом: меха, шкуры, драгоценности, еду, «три кинокамеры заграничных, три портсигара отечественных, куртку замшевую – три куртки». Делали они это не столько по доброте душевной, сколько в целях борьбы за максимальное влияние и почет в племени. Если кто-то хотел пошатнуть статус вождя, он должен был «выставиться» еще щедрее и роскошнее. Гостеприимство было одной из форм расправы с врагами и конкурентами – их «добивали» изобилием и великодушием.

Судя по всему, индейцы оказались уж слишком расточительными, но современная цивилизация все же переняла и их опыт. Возникла так называемая дарономика. В противовес господствующему принципу «баш на баш» люди ощутили важность делиться с другими ценностями, не ожидая ничего взамен. Мне эта тема ужасно нравится, да и в детстве мне накрепко втемяшили, что с другими нужно делиться, а не жмотничать.

«7 дней до взлета» – это одновременно мой дар всем и каждому, долг перед отечеством, завещание наследникам и алаверды инвесторам.

Можно, конечно, продолжить поэтическую тему, где посадка – это посев семян, которые, попав в плодородную почву, прорастут, а талон он либо на усиленное питание, либо гарантийный (я же ручаюсь, что то, о чем пишу, – работает), и всем будет хорошо, мимимишно и сытно. Но если с даром, долгом и завещанием все понятно, то на алаверды, держу пари, ты притормозил взглядом.

Тост от гостя к гостю это и есть алаверды в восточном застолье. Праздничная, красиво обставленная передача права слова и возможность красиво отблагодарить, приветить, умножить число добра и позитива. По нынешним временам сделать алаверды инвестору за все его благодеяния, веру и верность – труд, по степени обреченности на успех приближающийся к Сизифову. У Галича была такая метафора – «гиря говнометра». Так вот сегодня нас всех ею придавило.



Прости, но я должен тут же с порога развеять твои иллюзии – возврат инвестиций в Хорекании это что-то из области фантастики...

Вроде бы кто-то видел НЛО, но большинству он не попадался. Так и у нас: каждый второй, укравший миллион, пытается провести его через хореканскую прачечную. Большинство рестораторов – это люди со связями, прикрывающие деньги тайных и не желающих ни при каких обстоятельствах становиться явными инвесторов. Цель этих таинственных инвесторов проста и понятна – заработать. Для этого приходится рисковать и доверять свои деньги рестораторам. Ну и вообще доверять им.

Самый простой способ и первое, что приходит на ум любому бизнесмену, желающему пристроить свои баблосики или силиконовую мадам, – это, конечно, «рэсторан». Ну или, на крайняк, салон красоты. А что еще остается?! За салоны не скажу, буду говорить только то, о чем знаю, чем живу.

Я не из тех, кто смотрит на мир сквозь тонированные стекла люксового авто. Мне важно быть ближе к своим гостям, к пассажирам, к людям, которых я не назову простыми, ибо это миф, все мы сложные! Знаешь же по себе: лучший способ выучить язык – попасть в среду его носителей. Так вот хореканец не должен баррикадироваться от пассажиров, он должен порой, как в старинных авантюрных романах, менять элегантный фрак аристократа на casual и уметь затеряться в толпе, услышать ее чаяния, желания, настроения, проблемы и мечты. Если ты знаешь и понимаешь своего пассажира, то имеешь все шансы предложить ему то, что действительно заинтересует его, то, в чем он нуждается, сам того не сознавая, то, что подарит ему нематериальное удовольствие, а тебе вполне материальный успех.

Но что мы все о хорошем да о хорошем. Вернемся к говнометру. Уровень того, что им измеряют, зашкаливает, согласись. Красота беззащитна перед ним и им же разъедается, так высока концентрация дрянца в нашей жизни. Помет, конечно, тоже





хорошее удобрение, он мотивирует вычищать его, чтоб не воняло, но все в миру хорошо в меру.

Экономика тут простая: чем больше г... тем дороже начинает стоить красота. Не то чтобы она больше ценится, абсолютное большинство (прости, друг!) хиловато разбираются в великой красоте из-за застарелых отложений на ободке унитаза нашей жизни. Просто в эпоху рынка красота, чтобы как-то выжить, сама вынуждена, как Сонечка Мармеладова, продавать себя задорого. И не то чтобы к ней из покупателей выстраивалась очередь. Люди научились довольствоваться эрзацами, суррогатами, ботвой. Потому и процветают контенто-импотенты, псевдолекторы с пониженной социальной

ответственностью, несвежим дыханием и просроченными знаниями. Публика становится недоверчивой, а красота, перепутанная с фейком, чахнет и опадает. Но долой философию, к делу, к сути, к облакам!

НоReCa – самый манкий, но и самый жесткий и неблагодарный бизнес из всех, что есть в нашей галактике. Вроде бы людям всегда будет хотеться вкусно есть и сладко пить, но и тем, кто взялся эти запросы удовлетворить, хочется того же. Только голод их хищнический. В хореканском океане слишком уж много расплодилось акул, скатов и пираний, и, вообще, гадов полно. Морских. Так-то.

Говорю все как есть, вот тебе весь мой замысел до копейки: жечь про то, как выжить в Хорекании (и выжать из нее всю амброзию и конкурентов), и жест любви ее прошлому, настоящему и будущему. Ну просто я должен был все это сказать и вот говорю. Спасибо за внимание!

И, кстати, прочтение этого фрагмента означает автоматическую регистрацию на прямой рейс по маршруту «Там-где-ты-есть – Хорекания».

*...Что кажется горьким вначале, потом
Окажется чудным на вкус леденцом.*

*К моим наставлениям слух преклони,
Тебя от ошибок избавят они.*

*Ты – плод долгожданный желаний моих,
Луч ясный во мраке блужданий моих...*

