

## Глава 20

### После первого ДТП становишься внимательнее

#### Любая неудача — твоя удача

Помните, в одной из предыдущих глав я рассказывал про своего знакомого парикмахера Георгия. Он потерпел неудачу, когда пробовал открыть свой первый барбер. Георгий нашел партнера, но не зафиксировал с ним договорные отношения. В своем собственном бизнесе оказался на птичьих правах, понадеялся на человека и в итоге вылетел оттуда. Поэтому, когда он решился на вторую попытку и организовал салон в моих помещениях, мы сразу заключили договор аренды. Он сделал выводы на основе первого неудачного опыта, понял, что в серьезном деле устные договоренности не работают. Сейчас Георгий Рехвиашвили не просто самый известный барбер в Симферополе, его имя — бренд. Неудача позволила добиться больших успехов.

Именно опыт, как счастливый, так и печальный, учит нас жизни, подсказывает, какой дорогой идти дальше. Я научился соблюдать дистанцию только после того, как попал в аварию. Отец предупре-

ждал, но моя самоуверенность возобладали над послушанием. В итоге впереди идущий автомобиль остановился, а я не успел затормозить.

Когда мы задумали открыть свой ночной клуб, тоже действовали самонадеянно. Никто не потрудился просчитать риски, мы просто заложили квартиру и радостно купили неизвестный бизнес. Естественно, очень быстро ушли в минус, заведение пришлось закрыть, а вместо ожидаемого дохода — непогашенная ипотека.

Это был непростой период, но однозначно бесценный опыт. Неудачный бизнес научил меня, как заработать больше. Например, я узнал отличный способ получить прибыль от алкоголя еще до его продажи. Заключая эксклюзивные договоры с крупными поставщиками крепкого спиртного, ты получаешь деньги только за то, что их продукт продается в твоём заведении. Они же не могут дать свою рекламу на радио, ТВ или билборде, законодательство это запрещает. Единственное эффективное место для этого — полка твоего бара и строчка в твоём меню.

Я понял, как можно играть на конкуренции Pepsi и Coca-Cola. Чтобы их напитки разливали по бокалам лучшего заведения в городе, и той и другой компании надо что-то предпринять. Появляется поле для торговли. Они должны предложить тебе что-то кроме своего продукта: холодильники, бокалы, деньги, акции. И ты этим пользуешься.

Кроме того, я понял, как в принципе работает ресторанный бизнес. Организация труда, подбор

персонала, доверие внутри коллектива, опять же воровство. Разобрался, как крутить суши, готовить правильную пиццу, да много всего. Именно эти знания помогли мне создать бизнес, который начал приносить деньги. После открытия party-safe «Bounty» мы погасили ипотеку и отправились путешествовать. Все это результат неудачи.

Вспомните свой первый поцелуй, наверняка у большинства он не был фееричным. Но это же не стало поводом навсегда отказаться от любовных отношений. Ты просто повторяешь попытку с учетом прошлого опыта. Расставание с девушкой — тоже не конец жизни. Так ты учишься разбираться в людях, понимаешь, какой партнер тебе нужен. Увольнение? Повод проанализировать, что ты делал не так, и отправиться на поиски нового места. Возможно, для этого понадобится чему-то научиться, пройти какие-то курсы. В любом случае ты приумножишь свои возможности, обзаведешься связями, полезными знакомствами. Никогда не знаешь, кто может стать твоим партнером по бизнесу. Любая неудача — твоя удача.

Даже неудача другого человека, возможно, твоя удача. Не знаю, насколько это правильно с точки зрения порядочности, но однозначно этим временами стоит пользоваться. Кто-то из коллег провалил задание — отлично, покажи, что ты готов выполнить его намного лучше, заработай. Закрылась компания — открылось свободное место на рынке, можно отхватить хороший кусок.

Конечно, многих неудача может сломать. Георгий Рехвиашвили — я прекрасно помню его поникший взгляд — он, казалось, потерял веру в людей. В голове такого порядочного человека просто не укладывалось, как же так, как вообще строить бизнес, если на ровном месте тебя кинул человек, которому ты доверял. Но хорошо, что ему хватило сил и смелости повторить попытку. Он прислушался к советам друзей, принял нашу помощь, сделал еще шаг и добился успеха.

Но тех, кто сделать вывод из своей неудачи так и не смог, к сожалению, довольно много. Не думаю, что бездомные родились такими и рады своему положению. Скорее всего, в самый важный момент они не сохранили голову холодной, не стали менять окружение, не стремились стать лучше, не соблюдали все те пункты, о которых я вам говорил. Возможно, все эти «не» и привели к такому печальному результату.

Поэтому нельзя принимать важные решения в момент неудачи. Когда ты потерпел фиаско, кажется, что все против тебя. Сложно сохранить самообладание, и можно сгоряча наломать дров. Лучше всего дать себе время остыть.

Я не знаю людей, которые не ошибаются. Если вам кажется, что жизнь вот этого успешного человека идет как по нотам, значит, он просто не рассказывает о том, где споткнулся, а тихо делает выводы. Поверьте, успеху предшествует опыт, полученный в том числе на ошибках, просто некоторые умеют это скрывать. Принимают их

с холодной головой и стараются обернуть себе на пользу.

Неудачи не всегда связаны с тобой лично, порой так складываются обстоятельства. Моя семья родом из Карабаха. Во время войны вся родня была вынуждена покинуть родину, на которую уже не смогла вернуться. Теперь их деревня Манашит — территория Азербайджана. Мы с родителями переехали в Узбекистан. Отец смог построить свое производство пластмассовых изделий, и поначалу дела шли хорошо. Но в 1991–1992 годах, когда развалился СССР, в Узбекистане начались репрессии.

Все ключевые должности должны были занимать узбеки. Началась чистка. Грубо говоря, «Узбекистан для узбеков». Крупный бизнес начали отбирать.

Отцу пришлось продать все за копейки и перевезти нас в Крым. Денег было немного, поэтому он купил небольшой участок с домом, который давно дышал на ладан. Мне тогда было лет шесть или семь, но до сих пор становится холодно, когда вспоминаю то время. Зимой, чтобы помыться, родители ведрами грели воду. Я стоял в тазике, мама натирала меня мылом, сестра поливала из ковшика, а из окна постоянно дуло. И это после теплой ванны, которая была в узбекской квартире. Сам дом нужно было топить ежедневно, и мы всегда помогали родителям. Я представляю, как тяжело было моему отцу. Ему пришлось отказаться от хорошего дохода, собственного дела.

Он руководил людьми, был успешен, а теперь вынужден начинать все с нуля. Но он смог сделать выводы из сложившейся ситуации, проанализировал, что делал не так, и перестроился. Знаете, как зародился наш следующий бизнес? Буквально на пустом месте.

Поскольку мы жили в старой времянке, отец начал строить новый дом. Комфорт и потребности семьи всегда были для него на первом месте. Но он всегда находил время для отдыха и возил нас на море. Мы ездили через Ангарский перевал, и каждый раз отец делал остановку возле горной реки. Это место напоминало ему родную деревню. Пока он гулял, мама кормила нас бутербродами. Но мы не единственные делали здесь привал, и отец как-то предложил: «Слушай, мы здесь кушаем, другие люди останавливаются перекусить, чуть глубже, в лесу, вообще устроили пикник. Мне кажется, было бы круто поставить мангал и жарить мясо, чтобы проезжающие могли попробовать мой вкусный шашлык». На следующий день он поехал в поселковый совет узнать, как реализовать эту идею. Такого раньше никто не предлагал, и нам дали карт-бланш. Мы поставили мангал, купили шампуры, начали жарить мясо, открыли ООО, и дело пошло. Потом поставили военную палатку, где мама нарезала овощи. Затем появились вагончик, кухня, металлические беседки, кабинки, пластиковые столы.

Я уверен, идея получила развитие потому, что папа не стал жить прошлым. Не сокрушался по поводу потери завода, фабрики. Начав с нуля,

но с учетом полученного опыта он смог сделать жизнь еще лучше. А мы всегда и во всем его поддерживали.

Человек должен помнить трудные этапы своей жизни, так он ценит ее больше, ценит то, что у него уже есть. Но при этом важно любую неудачу превратить в свое везение. В тяжелые моменты просто задумайтесь: если бы ребенок расстраивался и сдавался после каждого падения, человечество никогда не научилось бы ходить.