



ЕВГЕНИЙ МАКИЯН

Как заработать миллион долларов США, а?

ЕСЛИ БЫ Я МОГ, ТО АДРЕСОВАЛ БЫ ЕЁ САМОМУ
СЕБЕ ДВАДЦАТИ - ДВАДЦАТИПЯТИЛЕТНЕМУ.
ТО ЕСТЬ ТОМУ ПАРНЮ, КОТОРЫЙ ТОЛЬКО
НАЧИНАЛ ПОСТОЯННУЮ ТРУДОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.
Я НЕ ЗНАЮ ТОЧНО: КАК НАДО.
НО ТОЧНО ЗНАЮ, КАК НЕ НАДО!

Евгений Макиян

**Как заработать миллион
долларов США, а? Вся
правда о личностном росте**

«Издательские решения»

Макиян Е. А.

Как заработать миллион долларов США, а? Вся правда о
личностном росте / Е. А. Макиян — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-504012-1

Если бы я мог, то адресовал бы её самому себе двадцати-
двадцатипятилетнему. То есть тому парню, который только начинал
постоянную трудовую деятельность. Я не знаю точно: как надо. Но точно знаю,
как не надо!

ISBN 978-5-00-504012-1

© Макиян Е. А.
© Издательские решения

Содержание

Глава 1. ДИЛЕР	6
Глава 2. ХОРОШИЙ КОП, ЗЛОЙ КОП	7
Глава 3. СТАРТАП	8
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Как заработать миллион долларов США, а? Вся правда о личностном росте

Евгений Александрович Макиян

© Евгений Александрович Макиян, 2019

ISBN 978-5-0050-4012-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Евгений Макиян:: КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ США, А?

Информационное пространство заполнено историями успеха. Какие всё-таки они молодцы! Ну те, кто рассказывает эти истории. Но в моей книге всё наоборот.

Если бы я мог, то адресовал бы её самому себе двадцати – двадцатипятилетнему. То есть тому парню, который только начинал постоянную трудовую деятельность. Я не знаю точно: как надо. Но точно знаю, как не надо!

Здесь содержатся советы как тем, кто устроился на работу в офисе, так и тем, кто вкалывает фрилансером или строит свой маленький бизнес. Я постоянно жалуясь на то, что у меня не было времени читать книги по тайм-менеджменту, но привожу свои примеры контроля времени. Я не умею работать с клиентами, но красочно рассказываю, как именно я не умею это делать.

В общем, не повторяйте мои ошибки. Совершайте свои. Всё основано на реальных событиях. Но совпадения с реальными людьми, конечно же, случайны. А, главное, я надеюсь, что вам будет смешно.

Глава 1. ДИЛЕР

Где-то во второй половине девяностых, когда мы с моим другом Александром ещё учились в институте, нами было принято важное решение: непременно найти работу. Это не представлялось большой проблемой. На фонарных столбах по всему городу висели объявления: «Руководителю требуется помощник... сдельная оплата труда... свободный график... работа в офисе...». И так далее. Всё, что нужно для студента стационара.

Проще простого! Город завален работой. Главное – захотеть. Мы позвонили по одному такому телефону, и пришли на назначенную встречу. У дверей нас встретила разношерстная толпа таких же соискателей всех возрастов и обоих полов.

Наконец, двери гостеприимно распахнулись, но в вестибюле какие-то люди разделили нас на две части.

– Вы дилер? – спросила меня женщина в строгом деловом костюме.

– Да! – услышал я свой уверенный голос.

Неожиданно для себя самого.

Мой быстрый ответ и кирпичное выражение лица сделали своё дело. Когда аналогичный вопрос был задан следующему за мной Александру, он замешкался, размышляя, что ответить, и был оставлен в вестибюле ожидать вместе с остальными не дилерами.

А двери конференц-зала плотно закрылись за нашими спинами. Когда мы равномерно расселись по залу, где оставалось ещё много свободных мест, на сцене появился какой-то не очень приятный тип, и почти в тех же выражениях, что я приведу ниже, вполне чётко, прямо и цинично рассказал нам, что нужно делать дальше.

– Сейчас в эти двери, – тип указал нам за спины, – зайдет много людей. Все они будут выглядеть растерянными, и не будут понимать, что происходит и где они. Вы все, как один, должны подняться, повернуться к ним лицом, широко улыбаться и активно хлопать в ладоши. А тем временем искать глазами «своего» человека. Когда вы встретитесь с кем-то взглядом, берите его за руку и садитесь рядом с собой. А лучше не одного. Чем больше, тем лучше. Это ваш будущий дилер. От того, как много таких людей вы привлечёте, зависит то, как быстро вы вернете вложенные деньги и заработаете сверху.

И дилеры ловили его слова на лету.

Когда инструктаж был окончен, тип дал команду, и двери раскрылись. Всё произошло в точности, как описал этот человек. Растерянное стадо под громкие аплодисменты нерешительно двинулось по проходу между сиденьями. Я аплодировал и смеялся совершенно искренне, пока искал глазами своего ничего не понимающего друга.

К чему я? А к тому, что все тогдашние пирамиды были совершенно непрактичны. Они почему-то торговали, в основном, косметикой. Может я, конечно, чего-то не понимаю, но это не предмет первой необходимости. Особенно на фоне всеобщего не благоденствия. А может сам предмет торгов и не важен? В любом случае, если мужику взяться и реально продавать кому-то косметику, это даже где-то неудобно и стыдно. Особенно, если не уверен в качестве продукта.

Другое дело, если торговать нужным товаром. Скажем, колбасой. «Московская». Именно это распространяют среди своих знакомых современные сетевые дилеры, которые продали её моим родителям.

А что? Колбаса-то, действительно вкусная. Это не реклама.

Глава 2. ХОРОШИЙ КОП, ЗЛОЙ КОП

Практику, которой завершалось наше обучение в институте, я и несколько моих друзей проходили в каком-то НИИ, чудом уцелевшем где-то в центре Киева. Его лучшие годы были далеко позади. НИИ, а не Киева. У Киева всё, конечно, ещё впереди.

Оказалось, что наша прямая специальность, суть которой можно описать примерно так: «метеорология и измерительные приборы», подходит и для того, чтобы измерить, например, звук. Особенно звук переговоров в удаленной комнате. Понятно, что в прошлом основным заказчиком этого НИИ являлись спецслужбы. С которыми, как выяснилось, наша кафедра и до сего момента поддерживала кое-какие отношения.

Для нас провели небольшую экскурсию. Показали абсолютно изолированную комнату, куда не доносился никакой звук извне. И, соответственно, не пробивался никакой наружу. Вернее, не комната даже, а что-то вроде огромного аквариума, расположенного внутри обычного помещения и созданного специально для секретных переговоров, происходящих, скажем, в посольствах.

На этом интересное закончилось. Руководство понимало, что студентам нужно просто отбыть свой номер. А мы не хотели их в этом разубеждать. Нам показали длинную заваленную какими-то бумагами комнату, где мы должны были совершить какие-то ненужные действия. А, фактически, отсидеть несколько часов в начале и в конце срока практики.

В комнате было много столов, расположенных как в школьном классе и заваленных разнообразным хламом. Когда-то здесь что-то чертили, бурлила жизнь и кипела научная мысль. Но мы никогда не заходили дальше первых двух рядов. Громко смеялись и шутили, обсуждая, в том числе, и эту практику. Но однажды кто-то из нас сделал несколько неосторожных шагов вглубь, и тогда на него с ненавистью посмотрел какой-то человек сквозь большие линзы очков.

Оказалось, он все это время тихо сидел тут, за столом, и был скрыт от нас стопками бумаг и доской для черчения.

Но куда более явно связь нашей кафедры с СБУ проявилось тогда, когда нам сообщили, что завтра придут люди из этой организации, и студенты, из предложенного нам списка, могут попробовать пройти собеседование. Причём, список этот состоял не из одних отличников, как кто-то мог бы подумать. На листочке бумаги были выписаны люди, составляющие что-то вроде «золотой середины». Да, там были и некоторые отличники. Не было откровенных двоечников. Но, в основном, середнячки, вроде меня и моих друзей. И, поскольку ясного понимания своей дальнейшей карьеры почти ни у кого не было, уговаривать нас не пришлось.

Нет, речь не шла о наборе в Джеймсы Бонды. Конечно, имелась в виду работа по специальности. Ведь любой секретной службе нужны технические специалисты.

Все мы из фильмов и детективной литературы знаем такой метод ведения допроса, как: «хороший коп, злой коп». Когда с тобой ведут беседу два человека: один агрессивно, а второй, наоборот, мягко и с пониманием, будто принимая твою сторону. Естественно, ты тянешься ко второму и, проникаясь доверием, выкладываешь всё. Всё это знал и я. Тем не менее, когда я вышел из кабинета, где проходило собеседование, у меня было четкое чувство, что меня поймали.

Два мужичка в возрасте, без видимого напряжения разложили меня на атомы. Например, если один с неподдельным интересом спрашивал, занимаюсь ли я спортом? И я активно кивал. То второй тут же задавал очень конкретные уточняющие вопросы: какой именно разряд? И так далее.

В общем, лично я в СБУ не попал. Но впереди лежала перспектива стать программистом. А сейчас все мы знаем, что программисты – это те ребята, что поймали Бога за бороду. Но это уже совсем другая история.

Глава 3. СТАРТАП

Я ждал Славика на улице, когда он вышел из медицинского кабинета, расположенного на первом этаже обыкновенной «чешки».

– Как настроение? – спросил я, заметив, что настроение не очень.

– А какое может быть настроение, если тебе только что в член что-то засовывали? – раздраженно ответил он.

Дело в том, что мы собирались открыть концессию по розничной торговле квасом из бочки. И, поскольку всё было оформлено на его ФЛП, Славе нужно было получить медицинскую книжку, пройдя все необходимые процедуры. А что вы думаете? Стартапы – они бывают разные.

На дворе был месяц апрель, и мы только закончили институт. У нас было мало желания пахать «на дядю» и большое желание начать «собственное дело». Славик, на тот момент, уже работал системным администратором и являлся счастливым обладателем Жигулей седьмой модели. Нет, не «баклажан». Я же к тому моменту чуть не стал дилером в одной из многочисленных финансовых пирамид, агентом по недвижимости, кем-то вроде системного администратора, тянущего локальные сети по крышам домов, промоутером на перекрестке бульвара Шевченко и Пушкинской, и сборщиком ПК.

Не так давно (уже в текущую эпоху) у нас с другом зашла речь о планировании. Я привел пример нашего стартапа. Бизнес-план был предельно прост и предусматривал оборачиваемость средств в один день. Утром заливаем бочку квасом на заводе «Росинка», едем на «точку». Вечером забираем предположительно пустую бочку и выручку. По нашим расчетам, после вычета всех расходов, должно было выходить примерно по 200 долларов в месяц на человека. Кажется, на тот момент это приблизительно равнялось месячной зарплате среднестатистического офисного работника. Начального капитала (мы скинулись) должно было хватить на уплату необходимых взносов, аренду небольшой бочки с автомобильным прицепом, покупку первой партии кваса, одноразовые стаканчики, бензин и сигареты.

Всё ясно. Тем не менее я решил проконсультироваться у дяди, который в нашей семье считался успешным бизнесменом главным образом благодаря умению правильно распоряжаться взятыми кредитами.

Дядя потыкал короткими толстыми пальцами в большие кнопки калькулятора и сделал вывод: дерзайте.

Стоит ли говорить, что в итоге всё пошло совсем не так и вылилось в ещё одно приключение? В котором, однако, было всё, что присуще бизнесу в целом: планирование, учет, переговоры, работа с персоналом, ценообразование, стрелки, корпоративы. В миниатюре.

Почти каждый день этого веселого лета начинался так: Слава заезжал за мной в четыре утра или мы встречались возле стоянки, где был припаркован его автомобиль. Мы везли бочку, установленную на автомобильный прицеп, на завод, где уже была очередь из других транспортных средств. Большинство из которых – это старые советские грузовики ЗИЛ, которые буксировали большие бочки на своих собственных колесах.

Я заметил, что в переговорах, как и в боксе, далеко не всегда побеждает самый умный. Вы можете быть сколь угодно интеллектуальным и «прокачанным», чтобы вести диалог, но спаровать против бесхитростной агрессии. Вообще мне кажется, что переговоры с перевозчиками всех мастей, от таксистов до дальнобойщиков, стоят дюжины тренингов. Дело в том, что такими малышам, как у нас, полагался въезд по своей отдельной очереди. Почитай без. Но попробуй сунься.

Вообще, не совсем понятно, зачем Славику был нужен напарник? Да, я как мог облегчал оперативные задачи: занимать очередь, мыть и заливать бочку, оплачивать товар в кассе завода.

Я нашел продавщиц и, как мог контролировал их работу. Но, в принципе, он справился бы со всем этим сам. Скорее всего ответ прост: вдвоем веселее.

Однажды по дороге «на работу» Слава спросил, не смотрел ли я такой фильм: «Нежный возраст»? Я сказал, что нет. Но недавно я всё же посмотрел это кино. Там рассказывается о юноше, чьё взросление пришлось на «бурные девяностые». В какой-то момент герой фильма стал дальнобойщиком, перевозящим контрабанду. Проезжая мимо постов ГАИ, он должен был на ходу бросать им свернутые в трубочку банкноты американских долларов. Остановившись на одной из заправок, молодой человек увидел шимпанзе, которую держал хозяин этого заведения. Он выкупил её и далее именно она (или он) высовывалась в окно и волосатой лапой кидала свернутые в трубочку банкноты ошарашенным ментам.

Итак, залив бочку – мы ехали на точку! В один из пригородов Киева – Вышгород.

Наша точка располагалась возле местного «Белого дома» – здания городской администрации. Здесь же на площади останавливались все маршрутки из Киева. Конкуренты с аналогичной ёмкостью – на другом конце городка возле базара. Помимо места, в своё уникальное торговое предложение мы решили включить цену. В первый же день торговли ко мне, как к главному менеджеру зала, подошёл мужчина и, отозвав в сторонку, предложил не выпендриваться и поднять цену до его уровня. Клиентов на всех хватит. На совете директоров нашего предприятия мы решили последовать совету коллег.

Теперь вернемся к предсказуемости бизнеса. Оказывается, летом в Киеве далеко не всегда жарко. В душный день товар действительно уходил легко. Но дождливая погода может держаться неделю. Это были не только дни вынужденного простоя, но и выходные. Хотя в них мы не нуждались. Мотивация заниматься собственным, пусть даже таким делом, зашкаливала. Кроме того, нужно было отбивать вложенные капиталы. В то же время любой день простоя норовил стать днем потерь, если квас уже закуплен. Ведь у него есть срок годности.

И тут меня не покидает чувство, что наши проблемы были не только в логистике. Ведь нераспроданную до конца бочку нельзя оставить стоять на площади – малышка легко могла стать добычей местных упырей. Приходилось транспортировать её на стоянку, а это дополнительные расходы. Но и в нашей честности. Мы продавали только свежий товар, а несвежий попросту сливали.

Тем не менее, первый же день работы мы закончили с выручкой. А вечером уже начинали корпоратив с карманными, наполненными купюрами достоинства одна или две гривны. Но больше наши продавщицы не были столь расточительны. Впредь они оставляли нам оборотных средств ровно столько, чтобы хватило на товар, бензин и сигареты.

Вы скажете, что нужно было сидеть и торговать самим? Конечно! Но мы ведь белоручки. Из интеллигентных семей. А? Что? Учёт? Казалось бы – всё просто. Привез столько-то литров – получи выручку из расчёта цены на литр. Но ведь цена зависит от тары. Литр, проданный наливом в свою посуду, отличается от цены литра, проданного по стаканчикам. Мы пытались вести учет по выданным стаканчикам. Но кто сказал, что продавщицы не могли подменять их своими? Или даже теми же вымытыми?

Не смотря ни на что, за первый месяц мы отбили всё вложенное и даже что-то заработали сверху. После чего решили расширяться. Для этого следовало найти настоящую большую бочку. Как у пацанов.

Именно с такими пацанами мы и познакомились в процессе поисков. Были эти ребята постарше и относились к нам несколько покровительственно, как к начинающим жуликам, но с высоты своего опыта даже давали какие-то советы. Так они очень удивились, что мы вообще платим зарплату продавцам.

– Мы, – сказали они, – ставим план. Ты должна принести в столько-то гривен (сумму я точно не помню – пусть будет двести в день). А там крутись, как хочешь.

Но у них была настоящая большая бочка. Которую, как оказалось, найти не так-то просто. Поступило предложение вести бизнес вместе. Мы, конечно, по-прежнему были неопытны. Но что-то такое почуяли.

Для того, чтобы обсудить нюансы будущего квасного консорциума, была назначена «стрелка». То есть деловая встреча в кафе на Майдане, которое выходило своими окнами на небольшой пяточок между Домом профсоюзов и улицей Костельной. Но туда мы пришли не одни.

Брат девушки Славика (теперь уже давно жены) – опытный переговорщик. Он зашел в кафе, расправив широкие плечи, на которые была небрежно накинута яркая гавайская рубашка. Мускулистую шею украшала толстая золотая цепь. Усевшись за стол, он протянул нашим будущим партнерам широкую ладонь, нарочито тряхнув золотым браслетом в палец толщиной.

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.