Эта книга была создана при поддержке полутора сотен людей и, в особенности, Дмитрия Худолеева!

Стас Гайворонский

Как открыть книжный магазин и не облажаться, продать десять тысяч книг, стать всеобщим любимцем, чуть не обанкротиться и спастись, или трактат о книготорговле в пятнадцати историях со списком полезной литературы на лето

ЯнгБук
Москва, 2018

УДК 82-1
ББК 76.18
Г 14

Гайворонский С. М.

Г 14 Как открыть книжный магазин и не облажаться, продать десять тысяч книг, стать всеобщим любимцем, чуть не обанкротиться и спастись, или трактат о книготорговле в пятнадцати историях со списком полезной литературы на лето / Стас Гайворонский. — М.: Янгбук, 2018. — 92 с.

ISBN 5-00-008425-X

Дорогие ребята! А теперь осторожно разогните скрепки и снимите два листа. Места, помеченные звёздочками, проколите шилом и вставьте в них скрепку или сшейте ниткой. По верхней линии обреза ножницами срежьте полоску бумаги. Получилась книжечка для раскрашивания.

ISBN 5-00-008425-X

© Стас Гайворонский
© Лиля Матвеева

Оглавление

Предисловие 6
Глава 1. Как я собирал книги с помоек 11
Глава 2. Как стать провинциалом 15
Глава 3. Как меня не брали в другие книжные 19
Глава 4. Как вам пришла эта идея? Кое-что об идеях, которые ничего не стоят 23
Глава 5. Как написать бизнес-план, открыть фирму, найти помещение и ещё десять тысяч вещей, которые нужно делать одновременно 27
Глава 6. Мы открылись и стали предпринимателями 33
Глава 7. Как написать гениальный анонс 39
Глава 8. Как продать то, что не продаётся, выйти в ноль и устроить букшеринг, фримаркет и Блумсдей 43
Глава 9. Мы прославляемся, распыляемся и терпим неудачи 49
Глава 10. Как мы чуть не закрылись 53
Глава 11. Долги это святое, или как заработать 240 000 рублей, придумав новое слово 59
Глава 12. Пособеседовавшиеся 65
Глава 13. Как всё успеть 71
Глава 14. Как стать богатым и счастливым быстро и без особого труда 79
Глава 15. Как собрать деньги на книгу и не облажаться 81
Список книг на лето 87
Благодарности 91

Предисловие

Люблю, когда мне отказывают. Это меня бесит, злит и вдохновляет. И заставляет уделать всех! Когда меня десять раз не взяли работать ни в один книжный — я открыл свой. Когда десятки журналов проигнорировали мои рассказы — я издал их сам в издательстве, которое и основал. Когда не захотели взять на продажу мою последнюю книгу-зин — я решил написать такое, что захотят продавать у себя все, будут ждать допечаток и вносить предоплату. Вот такой я человек. Короче всем, кто мне когда-либо отказывал — Спасибо! А также: фак ю бич — соси кирпич!

До двадцати пяти лет я думал, что самое главное в жизни — это свобода. Таким я родился в 1984 году. Я, как и многие сверстники, был напрочь политизирован: сначала в наш словарь вошло слово «перестройка», потом гуманитарная помощь, диснеевские герои, сухое молоко и шоколад *After eight*. Я мог ударить друга мешком сменки по голове и сказать: «У нас свободная страна — делаю что хочу!». Абсолютное ощущение свободы и открытости всех дорог (конечно это никак не соотносилось с родитель-

ской мантрой «закончишь институт — все дороги будут открыты» — скорей, наоборот, они будут закрыты!). После двадцати пяти лет к свободе прибавилась и независимость!

Предпринимательство было у меня в крови, хотя я и не знал об этом, пока мне не пришло в голову заниматься этим ради денег. До этого я предпринимал что-либо каждый день, ради выживания и более счастливой жизни. Россия — страна предпринимателей. Счастье — родиться русским, но как трудно тут жить, в какое болото ты проваливаешься каждый день! И всё это болото — коллективный плод труда и бездействия вас и меня!

Я был сложным подростком и это вошло в привычку. Своим детям я бы посоветовал никогда не слушать родителей и как можно скорее сбежать от них. Дайте родителям спокойно пожить! Когда я просил денег, папа говорил мне: «Я дал тебе жизнь, что ты ещё у меня просишь». И ничего не давал. Когда я просил маму помочь с математикой, она говорила, отрываясь от вязания свитера для меня: «Это твои проблемы».

Я не открыл сеть книжных, я открыл всего один. Я не обеспечил работой тысячи человек и не помог тысячам детей, но я обеспечил работой себя и пару друзей и стараюсь дружить со своими детьми и обеспечивать им зажиточное, интеллектуальное и творческое детство.

Эта книга не о том, как заработать миллиард, выйти на айпио (господи, что это такое?!) и всех порвать.

Наоборот, она о том, как быть независимым и устроить себе сносное существование, собрать отличную библиотеку и тысячу чудесных знакомых, а также вытащить себя за косичку из болота и самореализоваться, ну или по крайней мере, хотя бы подступиться к этому.

Найдётся тот, кто подумает: «Ну что за книга про один какой-то магазинчик, вон «Теремка» триста точек в Москве и одна на Бродвее, и то книги не пишут, или даже вон «Московский дом книги» имеет в любом спальном районе филиал и ведёт себя поскромнее». На это я отвечу — ну и пусть не пишут, а я буду.

Кто-то может открыть быстро и без проблем любую сеть чего-то (хотя на самом деле, быстро и без проблем можно только пост в инстаграме сделать). А я потратил последние 5 лет на создание чудесного маленького книжного магазина, который любят несколько тысяч читателей, и решил об этом написать жизнеутверждающую книгу. И плевать мне на того, кто будет недоволен. В первую очередь на себя, как на человека, порождающего всех этих мозговых чудовищ, которых вовсе может быть и нет. Потому что, когда вы пугаетесь что подумают люди вокруг, вы оказываете себе много чести. Люди вокруг ничего не подумают, они о вас не думают. Они думают о себе!

Я хотел написать книгу для тех, кто не такой как все, для аутсайдеров, двоечников и прогульщиков, для тех, кто считает ворон на задней парте и после

скучных уроков придаётся своим любимым делам, для никому ещё неизвестного гения, для провинциального подростка, который давится злостью на окружающий мир. Для тех, кто думает, что жизнь обошла его стороной и уже ничего не придумать и всю жизнь работать по найму. Для тех, кто не знает, что делать и с чего начать. Начните предпринимать. Станьте предпринимателем.

Придумайте, сделайте, продайте. Или просто продайте. Короче, начните предпринимать!

Купите этот весёлый и злой учебник, а я заработаю на книге денег и куплю себе сладостей.

Первые книги для магазина
я насобирал на помойках, нашёл
на месте снесённых гаражей,
купил у дворников.

Как я собирал книги с помоек

В начале десятых годов я всё чаще и чаще стал находить на улице у помоек выброшенные книги. Иногда их клали рядом, а иногда просто закидывали в бак в пакете, словно объедки.

Однажды в мусорном контейнере я обнаружил библиотеку и личные вещи какого-то умершего театрального деятеля. В ста метрах от контейнера его потомки выкидывали мебель из окна первого этажа. Освобождали долгожданную жилплощадь. Книги я приносил домой, чистил и пополнял свою библиотеку. Было жалко оставлять их на помойке. Я даже придумал название «Общество спасения книги».

Со временем книг стало так много, что жена сказала — пора открывать книжный. Так почему книжный? Потому что это самое простое для любителя книг с предпринимательской жилкой.

«Почему вы решили продавать книги?» — один из самых бестолковых вопросов из тех, что мне задавали. Для меня с детства книга — это огромное

удовольствие. И не только как носитель информации, но и как предмет. Нам достались от Советского Союза миллиарды красивых и некрасивых книг, интересных и бездарных, дешевых и дорогих. Мало что может сохраниться практически в отличном состоянии на протяжении сотни лет. И только увеличиться в цене.

Итак, первые книги для магазина я насобирал на помойках, нашёл на месте снесённых гаражей, купил у дворников. Всё это я привёз из дома. Книги стояли без всякой системы.

В один из первых дней работы в «Ходасевич» зашёл самый знаменитый автостопщик Антон Кротов и сказал, что подборка книг как у старушки, которая пытается их продать на провинциальной барахолке, чтобы накопить денег на похороны.

Со временем в «Обществе спасения книги» появилось много участников. Когда они вместо того, чтобы выкинуть книги, приносят их в «Ходасевич», они даже не знают, что становятся участниками этого прекрасного общества.

Есть такие прекрасные люди, которые выслушав твои планы скажут: «Ну зачем ещё один книжный в Москве, ведь есть уже такой-то и такой-то. Ну зачем писать ещё одну книгу?». И так далее.

Обожаю таких людей.

И правда – всё было. Только вас тут ещё не было.

После работы санитаром
в реанимации, специалистом отдела
доставки на почте, и плавильщиком
на заводе я понял, что увяз
как следует и пора тащить себя
за волосы из болота.

Как стать провинциалом

Я не люблю москвичей. Им дают деньги просто за то, что они москвичи. Москвич получил квартиру от бабушки и ходит по ней весь день, скучает, думает чем бы заняться, куда бы пойти потусить.

Когда я вижу в кино, что у главного героя проблемы и пять комнат в своей квартире — я сразу думаю: так, стоп, какие проблемы, у тебя же своя квартира, какие у тебя могут быть проблемы?!

Так я думал и думаю, может быть потому что сам такой и был. Я москвич в первом поколении. Две семьи, благодаря которым я родился на свет, проделали длинный путь по Российской Империи — одна семья с запада, другая с востока, чтобы приехать в семидесятые годы в Москву.

В какой-то момент я понял, что у меня украли провинциальную жилку, которая есть у героинь фильма «Москва слезам не верит». И самое лучшее, что я могу сделать, чтобы встать на ноги, стать писателем и предпринимателем, — это уйти из дома и уехать из Москвы, например, во Владимир.

Почему именно Владимир? В кармане оказалась юбилейная монета в десять рублей с городом Владимиром. И я подумал, что это судьба. Жаль это была монета не с Саранском или Малгобеком.

И пошёл я в люди!

Надо было загнать себя поглубже в провинцию, чтобы захотелось оттуда вырваться.

В моём случае это стал Владимирский электромоторный завод. Тут я проработал несколько месяцев плавильщиком алюминия. Человеком, с которого начинается путь любой детали для мотора.

После освоения множества специальностей и работы санитаром в реанимации, специалистом отдела доставки на почте, и плавильщиком на заводе, я понял, что увяз как следует и пора тащить себя за волосы из болота.

Кстати, история про барона Мюнхгаузена — отличная иллюстрация предпринимателя.

— Можете рассказать о самых необычных посетителях вашего магазина?

— Самый необычный посетитель очень плохо пахнет и запястья у него обмотаны скотчем.

На самом деле для меня необычно, когда человек просит что-то посоветовать ему почитать. Как можно что-то просить посоветовать, когда вокруг несколько тысяч книг?!

Бери любую!

В квартире был здоровый холодильник ЗИЛ с автомобильной ручкой и стиральная машина. На кухне не было плинтусов, а от дощатого пола дети отрывали куски краски и ели их. Это был отличный старт для покорения столицы.

Как меня не брали в другие книжные

Искать работу можно годами. Есть люди, которые становятся профессиональными искателями работы. Чтоб таким не стать, надо устроиться на первую попавшуюся и уже в свободное от первой работы время искать вариант получше. Плюсы тут такие: уже будут пусть и небольшие, но деньги, какое-то общество, связи и движение. И, главное, опьянение новизной.

Работы на заводе мне хватило с головой, чтобы накопить злости и сил на рывок в противоположную сторону. Заработанное в цеху мы тратили на аренду двухкомнатной квартиры во Владимире и поездки в Москву на собеседование. Дома я подрабатывал рерайтером и пытался писать всё что угодно.

Все собеседования были похожи друг на друга. Никто не хотел меня брать с моим послужным списком непродолжительных работ в совершенно разных местах. Я не понимал, зачем заставлять меня тратить час на составление идиотской анкеты или

разводить беседы на полчаса. Потом я догадался, что раз у вас есть отдел кадров, то нужно же их занять работой. Пусть она бестолкова и доход от неё сомнителен. Когда не знаешь, как и что делать — делай как все.

Притязания к работе и самооценка опускались всё ниже и ниже.

Когда меня никуда не взяли копирайтером и писателем, я пошёл по книжным магазинам. Когда меня не взяли в лучшие, я стал обходить худшие. А потом и сетевые.

Я мог бы заполнить любую идиотскую анкету с закрытыми глазами. И даже стал задумываться о работе в Макдональдсе. На собеседовании мне намекнули, что москвичу не к лицу ходить со шваброй, но анкету дали.

Я опасался, что стану профессиональным посетителем собеседований. Ещё одно пенсионерское времяпрепровождение вроде посещения читальных залов библиотек и поликлиник. Ещё одно хобби, вроде вечного начинателя или перечитывателя книг по саморазвитию.

Как-то раз, ведя прожектёрские разговоры с бывшими однокурсницами в кафе, я вышел на улицу и позвонил своему другу Ване Митину, потому что краем глаза видел у него на странице Вконтакте, что он что-то придумал и открыл какой-то «Циферблат». Я предложил ему сделать что-нибудь вместе.

Мы встретились, и я сказал, что хотел бы открыть книжный магазин, хотя бы размером с книжный

шкаф. Ну или просто книжный шкаф. Через две недели я стал управляющим «Циферблата» на Солянке. Целый месяц я проводил безвылазно в «Циферблате», приближая его открытие. Спал в квартире у родителей на матрасе и раз в неделю ездил во Владимир к семье.

Одно из последних собеседований, уже от полного отчаяния, я проходил в компании «Мосигра». Меня конечно не взяли. А через три недели, мне, как управляющему «Циферблатом», написали из «Мосигры» с предложением утвердить список игр, которые они нам хотели бы подарить в рекламных целях. На секунду я надулся от важности. Но только на секунду.

Первого декабря мы всей семьёй въехали в съёмную однушку на улице Фёдора Полетаева в Кузьминках. В квартире был здоровый холодильник ЗИЛ с автомобильной ручкой и стиральная машина. На кухне не было плинтусов, а от дощатого пола дети отрывали куски краски и ели их. Это был отличный старт для покорения столицы.

Однажды мы тащили проектор с Покровки на Солянку с одним из основателей «Циферблата», и он спросил, где я служил. Это был самый лучший комплимент в адрес поэта и уклониста, который возомнил себя провинциалом и предпринимателем.

А через пять лет в Москве открылся книжный магазин в книжном шкафу. И там продаётся моя книга.

Прожектёры годами носятся с одной и той же идеей, мечтой, неснятым фильмом, ненаписанным романом. И эта их идея просто бомба, уверяют они. Замедленного, правда, действия.

Как вам пришла эта идея? Кое-что об идеях, которые ничего не стоят

Она пришла!

Если вам пришла в голову гениальная идея — радуйтесь. У вас есть пять минут, чтобы проверить в поисковике не пришла ли она давным-давно кому-то ещё. У вас есть три дня, чтобы начать что-то с ней делать, пока не прошёл энтузиазм. У вас есть месяц форы, пока она не пришла в голову кому-то ещё. Часто гениальные идеи приходят в голову одновременно нескольким людям.

И наконец, у вас есть полгода, чтобы увидеть первые плоды от реализации вашей идеи.

Если вам пришла в голову гениальная идея, то скорее всего это пыж или хлопушка с конфетти, а не ракета, которая взлетит. Идеи в количестве одной — мало. Идей должно быть десяток в день. Каждую надо оборвать как липку, проверить, ерунда это или что-то верное.

Вокруг меня летают идеи, словно красивые бабочки в горах, только успевай их ловить и записывать.

Чтобы сделать что-то стоящее — надо поставить идеи на поток.

Самые смешные люди — это прожектёры, которые годами носятся с одной и той же идеей, мечтой, неснятым фильмом, ненаписанным романом. И эта их идея просто бомба, уверяют они! Замедленного, правда, действия.

Где взять идеи?

Есть два способа поиска идей: Детонация и Выработка.

Выработка — это когда вы чем-то занимаете тело, отвлекаете сознание и идеи летят к вам в голову, как пчёлы с пыльцой в улей. Дэвид Линч для этого занимается медитацией. Лично я, как очень беспокойный человек, для выработки идей — хожу. Просто пешком, в удобной обуви. Помимо возникновения идей, ходить полезно, несложно и не затратно.

Способ второй — Детонация. Это когда мысль от чего-то отскакивает, рикошетит или даже детонирует с чем-то и взрывается идеей. Для кого-то это фильмы, для кого-то общение с друзьями. Для меня это просмотр и чтение книг. Книга может быть совершенно любая. Совсем не художественная. Если книга подходит для детонации, то просто бери карандаш и записывай идеи на обороте последней страницы книги.

Потом начинается всё самое интересное и грустное — прогонка и фильтрация идей. Как я уже сказал, многие идеи — это просто пыжи, прожектёрство и маниловщина. Из тысячи идей для моего книж-

ного — идеально заработала и принесла ему славу только одна. Но зато она стала основополагающая. Эта идея о том, что книги в магазин приносят сами покупатели!

Пять признаков гениальной идеи

1. Идея блестящая — читатели радуются, хвалят и репостят, журналисты берут интервью.
2. Идея ясная — её можно сформулировать в одном предложении.
3. Идея общая — все её понимают, одобряют и никто (почти) не возмущается.
4. Идея живёт — моя идея живёт уже пять лет.
5. Идея приносит деньги.

И главное

Помните, что хотя идея и эфемерная, но она может протухнуть. А нереализованные идеи ничего не стоят и не защищаются авторскими правами. И слава богу.

Выдумать идею, захотеть сделать и приступить — это только начало. После первого шага, на который вы решаетесь годами, надо будет сделать второй шаг, только уже через две ступени. А потом третий, четвёртый и так далее. Много усложняющихся шагов на пути делания и осуществления идеи и мечты. Пока вы не перейдёте на новый уровень. К новым людям, деньгам и делам.

Теперь любое дурацкое название, которое вы придумали для своей фирмы, стало официальным и вошло во все реестры.

Как написать бизнес-план, открыть фирму, найти помещение и ещё десять тысяч вещей, которые нужно делать одновременно

Меня постоянно спрашивали, что надо сначала делать. Искать помещение. Или регистрировать фирму. Или доставать книги, мебель, искать сотрудников. Или прочесть какую-то книгу. Или чей-то жж?

Надо делать всё это и последовательность совершенно не важна, потому что её нет. Нужно делать всё одновременно. И регистрировать, и искать книги с помещением, доставать мебель, искать сотрудников, создавать паблики и писать анонсы. На двенадцать часов рабочего дня хватит точно.

Один доброхот прислал ссылку на жж некоего человека, который описывает, как он открыл книжный. Увы, к тому времени я уже открыл свой.

Дальше будут сугубо скучные деловые вещи. Если вы нежная творческая личность, то наберитесь терпения или злости, чтобы всё это преодолеть.

Регистрируете фирму

Выясните, какое нужно юридическое лицо. Обычно это общество с ограниченной ответственностью или индивидуальный предприниматель. Мне посоветовали открыть ООО, что я и сделал. Вы закладываете начальный капитал, совершаете заседание, на котором выбираете себя генеральным директором, распечатываете устав.

Идёте в ближайшую нотариальную контору. Там специальные люди за деньги на красивых официальных бланках делают вам специальные бумаги.

После нотариальной конторы вы едете в налоговую и там ваш устав прошивают нитками и ставят печати.

Всё это похоже на бред. В налоговой строгая дама в окошке мне сказала, что я должен сам прошить устав. Я нашёл другую даму подобрее и попросил у неё дырокол. Потом походил и нашёл какие-то обрывки нитки, сделал из них одну и прошил свой устав. Налоговики поверх моих ниток важно наклеили белый квадратик бумаги и со значением поставили печать.

Кто пройдёт этот первый квест — получит ИНН и ОГРН на красивых гербовых бумагах. И любое дурацкое название, которое вы придумали для своей фирмы, теперь стало официальным и вошло во все реестры.

Постарайтесь не указывать ваш номер телефона. Купите новую сим карту и указывайте её. Вся информация о фирмах, все реквизиты, лежат в интернете

в открытом доступе. Вам каждый день будут звонить респектабельные господа с предложением вложить ваши деньги и приумножить их зарплату, сыграть на бирже, сходить в театр на фантастическую фантасмагорию от Сергея Безрукова и установить пультовую охрану, фильтры и зубы.

Вы почти предприниматель! У вас уже есть своя фирма. Осталось главное — запустить кровообращение. Открыть банковский счёт и начать деятельность.

Открываете расчётный счёт в банке

Сразу посоветую идти в хороший, проверенный банк с самой вершины рейтинга. Вас подключат к банку-клиенту, через который вы сможете оплачивать и принимать платежи со своего компьютера или даже со смартфона.

В банке вам сделают расчётный счёт. Таким образом у вас уже есть: юридическое лицо — фирма, ИНН, расчётный счёт и карточка реквизитов со всей этой информацией.

Сделайте печать в самой лучшей оснастке. Только не в заведении под названием «Копирка».

Покупаете и устанавливаете кассу и устройство для приёма платежей по картам

Если у вас, конечно, ещё остались деньги на это.

Ищите помещение

Никогда не арендуйте помещение на первой линии! Если у вас и хватит денег на аренду в первый месяц,

вы закроетесь на второй. А всё время проведёте в состоянии фрустрации. За пять лет на Покровке я неоднократно видел, как в пустое помещение въезжали рестораторы, делали ремонт, открывались, работали несколько месяцев, пытались строить веранду, банкротились, уезжали. Спустя несколько месяцев въезжали новые рестораторы, снова делали ремонт и так далее.

У меня, как всегда, всё чем-то осложнялось. На всё про всё у меня было около двухсот тысяч рублей, а помещение нужно было небольшое, что довольно сложно найти.

Оказалось, что есть человек, который занимается маленькими помещениями на Покровке. И этот человек ходит в «Циферблат», где я ещё работаю. Я не был с ним знаком, но всегда вежливо здоровался. И однажды он мне показал этот подвал мечты с кирпичными стенами.

И вот помещение найдено, и вы решаете, чем будете заниматься. Так. Стоп. Это нужно было думать пять глав назад!

К тому же, когда вы регистрировали фирму, вы выбирали ОКВЭДы для своей деятельности. Бог знает, как расшифровывается этот ОКВЭД, но у меня он связан с книгами, старыми и новыми, журналами, сувенирной продукцией и народными промыслами. То есть когда вы сняли помещение, вы уже знаете, что хотите продавать. Дальше вы обставляете свой магазинчик. И думаете, где взять книги.

Ах да, забыл про бизнес-план. Я его не писал.

— В чем основная проблема сетевых книжных, на ваш взгляд?

— Большое количество тошнотворно некрасивых книг, которые надо как-то реализовать.

С первым поездом метро, в половину шестого, я уехал домой, поспал три часа и к одиннадцати утра поехал открывать свой новый книжный магазин «Ходасевич».

Мы открылись и стали предпринимателями

Ноутбук стоял на пустой полке стеллажа, рядом сидел я на барном стуле и под музыку *The Kinks* писал анонс об открытии книжного магазина. Это было 30 ноября. До сегодняшнего вечера практически никто не знал, что я задумал. Я снял помещение месяц назад и урывками делал там ремонт и собирал стеллажи. И вот надо было написать проникновенный анонс и репостнуть его на стене паблика, который тоже надо было завести.

Текст первого анонса
Дорогие друзья и подруги! Эта идея давно носилась в воздухе… а, нет, не то… Как вы не раз слышали, — я давно мечтал сделать свой книжный магазин, где были бы книжки для таких как я и всех моих друзей и знакомых. Эта идея вилась за мной тенью, и вот я почти её осуществил! Завтра, 1 декабря, я приоткрываю независимый книжный магазин «Ходасевич», что на Покровке, 6!

Приоткрываю, потому что не могу более медлить и несмотря на то, что очень многое не готово, мало книг и не обсохла краска, нет даже абажура на лампе и чайника, дабы угостить вас чаем, я приглашаю вас завтра прийти ко мне в гости! Я буду ждать вас за деревянным прилавком, который сегодня ночью буду сколачивать!

С 11 утра и до 9 вечера вы будете первые, кто вдохнёт жизнь в наш маленький книжный. Кстати, как Том Сойер, я не оставлю вас без весёлой работы! Есть ещё здесь что покрасить, сделать и нарисовать! С удовольствием приму дружескую помощь в виде сладкой провизии, ненужных вам книжек (в дар или в обмен на деньги), разных интересных штук и грампластинок.

Хочу, чтоб наш книжный магазин был больше чем книжный и больше чем магазин! Ведь кроме книг, старых и новых, будут ещё самиздатовские журналы, разнообразнейшие открытки для посткроссеров, авоськи и значки с любимыми писателями, кофе и сладости, подвешенные книги, именные полки, книговерть, квесты, посвящённые литературным произведениям и многое другое!

Теперь хочу ответить на несколько общих вопросов.

Магазинчик назван в честь Владислава Фелициановича Ходасевича, выдающегося поэта, критика, мемуариста и переводчика. Тем самым я хочу не только отблагодарить любимого поэта, но и популяризировать его, потому что, как ни странно, он мало известен.

Книги у нас будут гуманитарные, интересные, полезные и красивые.

Как найти? Как известно, всё самое интересное у нас на Покровке… Ну так вот. Доходите до арки с цифрой «6». Проходите под красивой гирляндой и видите двухэтажный домик с вывеской «Цветы». Поднимаетесь по трём ступеням вверх и нажимаете кнопочку. Далее, дверь направо.

Если вы из читателя хотите стать создателем, пишите на нашу почту: sg@yngbk.ru

Да, и режим работы! Ежедневно с 11 и до 21!

Вечером я запостил анонс и кто-то его репостнул. Раздался звук лопнувшей скорлупы ореха. Ещё и ещё один. Все начали репостить моё сообщение с фотографией заснеженного двора. Я совершенно не ожидал такого ажиотажа. Пост собрал 302 лайка и 92 репоста. Полночи у меня ушло на то, чтобы сделать из паллет стойку для продавца. С первым поездом метро, в половину шестого, я уехал домой, поспал три часа и к одиннадцати утра поехал открывать свой новый книжный магазин «Ходасевич».

Для смеха я придумал подзаголовок: «Книжный магазин либертарианской мысли» и слоган:

К Н И Г А О С В О Б О Ж Д А Е Т

Без пробелов, но с разрядкой.

В одиннадцать утра пришла Полина, моя коллега по Циферблату, принесла чайник и просто начала мне помогать. Потихоньку начали приходить знакомые и незнакомые, все по моему призыву приносили книги, полки пополнялись новыми книгами.

Пришёл и Ваня Митин, он увидел какую-то книгу на полке, вытянул её и сказал, что у него такая была в детстве. Пришлось признаться, что это и есть его книга, которую я случайно решил продать.

Я стоял за прилавком и обменивал книги, которые кто-то безжалостно выкинул, на деньги своих друзей. Меня не покидало чувство, будто я снова в детстве и играю в магазин, только вместо листиков с дерева у нас какие-то разноцветные бумажки. Но разве наша жизнь это не притворство кем-то и не ежедневная игра?

— Что для вас книжный бизнес? Это какая-то миссия, хобби или все же это такая инвестиция?

— Обычно, когда не могут заработать деньги, говорят, что это миссия или просвещение. Для меня это немного предпринимательство от слова «предпринимать» — как продать тонну книг, чтобы можно было передвигаться по магазину, что предпринять, чтоб заплатить квартирную аренду и т. д. И ещё для меня это служение — то есть найти приятному человеку хорошую книгу и посмотреть, как он радуется. Что для нас книготорговля можно понять по нашим слоганам: «К Н И Г А О С В О Б О Ж Д А Е Т» и «Комплектуйте личные библиотеки».

Эта книга заставит вас смеяться,
плакать и изменит вашу жизнь.

Как написать гениальный анонс

Данное издание является. Нет, не является. И не издание. И не данное. Просто «Эта книга!».

Эта книга заставит вас смеяться, плакать и изменит вашу жизнь.

Напишите так, когда не знаете, что написать. Всех книг не прочитаешь. Да и не надо.

Пример анонса, когда не знаешь, что за книга, но, кажется, её все ждут
Срочно в номер! Только что из типографии приехала книга «Горячий пирожок».
Возьми себе один!
Работаем до 22:00.

И фотография чуть надорванной пачки с книгой.

Анонс для ленивых
Приехала интересная книга. Вот что пишут издатели:
(Тут вы ставите издательскую аннотацию)
Цена 150 рублей.

Я написал полторы тысячи анонсов и в этой главе хотел привести для примера смешные, несмешные, прекрасные и провальные анонсы.

Но ни одному человеку ещё не удавалось промотать паблик «Ходасевича» до конца. Мой браузер ломался на 2015 году.

Но всё же пример хорошего анонса вы можете посмотреть в главе «Как мы чуть не закрылись».

А если вы хотите увидеть идеальный инстаграм, то подписывайтесь на наш *@xodacevich*!

— Как повлиял кризис на ваш бизнес?

— Книги в кризис покупают только по одной причине — об этом написал Иван Тургенев в белом стихе под названием «Русский язык»:

«Во дни сомнений, во дни тягостных раздумий
о судьбах моей родины, — ты один мне поддержка
и опора, о великий, могучий, правдивый и свободный
русский язык! Не будь тебя — как не впасть
в отчаяние при виде всего, что совершается дома?
Но нельзя верить, чтобы такой язык не был дан
великому народу!»

«И в ту же ночь, почти не собираясь, уехал в Баден-Баден» — хочется добавить, чтобы снизить пафос.

Когда полки просто ломились от книг в два ряда, а стопки при входе с книгами по двадцать рублей рушились — мы решили сделать букшеринг. Мы вытащили несколько ящиков из-под фруктов во двор и наполнили их бесплатными книгами. Их быстро разобрали.

Как продать то, что не продаётся, выйти в ноль и устроить букшеринг, фримаркет и Блумсдей

С самого начала я решил, что мой книжный магазин, хоть и набитый книгами мёртвых поэтов и писателей, будет излучать жизнь и энтузиазм. Тут никогда не будет смертельно тихо, как в богадельне или библиотеке, всегда будет радость и музыка.

Наши покупатели заслушиваются самой разной музыкой от Ника Дрейка и Нирваны, до Ника Кейва и Слифорд Модз. От СВ Хутора до Антохи МС.

Я принёс в книжный из дома всё, что не жалко. Например, мой проигрыватель пластинок. По нему мы крутили Джорджа Майкла, АББУ и Баха.

В первый выходной мы устроили чтение Чехова. Я читал письмо Антона к брату Николаю. Найдите его и прочтите, только в полном варианте, без цензуры.

Потом мы читали Фитцджеральда. Читали по главам по-немецки «Замок» Кафки. Равнодушная к немецкому, муза нашего книжного, Аксинья Домео называла это мероприятие «Дашло-с».

Во дворе у нас выступал питерский поэт-ихтиолог Егор Енотов. Потом мы выпустили книгу его стихов.

Каждую неделю Аксинья устраивала поэтические чтения и литературные прогулки по Москве Цветаевой, Маяковского и Булгакова. Мы сделали маленькое экскурсионное бюро.

Саша Якушева учила во дворе всех желающих Линди-хопу.

С Женей Юдженич мы придумали Сэлф-маркет и два дня весь двор был наполнен молодёжью, желающей что-то продать или купить.

Каждые две недели проходила тематическая распродажа книг. На день рождения Маяковского во дворе мы устроили Футуроконцерт. Каждый мог выйти и прочесть любимые стихи.

Блумсдей

Мы даже устроили Блумсдэй! Аксинья за три дня прочитала «Улисс» и мы совершили паломничество к памятнику Джойса, погуляли по Москве, как будто это Дублин, сходили в паб и уже во дворике «Ходасевича» пили вино и закусывали бараньими почками. Как в книге!

Искусство организатора — тонкая вещь. У нас мало кто может что-то хорошо и чётко организовать. Либо это делается с надрывом на амбразуру и инфарктом в тридцать лет, либо спустя рукава, с дремотой и соплежеванием, так, что ничего не происходит.

У меня был знакомый любитель Джойса. Он мечтал устроить Блумсдей в Москве. Увы, только мечтал,

то есть что-то конкретное он делать не собирался. Я познакомил его с Аксиньей. Но так всё было долго и тяжело, что стало ясно — человека надо сначала обучить организации. А на это совершенно не было времени. Когда я вклинился в разваливающийся Блумсдей, оказалось, что в тот день, когда мы хотели прийти к памятнику Джойса, а он стоит во дворе Библиотеки иностранной литературы, двор будет закрыт.

Это был крах! Блумсдэй уже анонсировали и мы, и модные, на лето 2013 года, сайты. Надо было всё брать в свои руки, делать работу за других и при этом быстро, исправляя ошибки. Я начал писать по всем емейлам, которые увидел на сайте библиотеки. Был выходной, сонное лето. Мне не приходили даже отписки. Я нашёл емейл директора библиотеки и написал ей довольно наглое письмо, где объяснил, что есть такой писатель Джойс, есть такой праздник Блумсдей и мы тоже хотим его провести, поэтому нам надо открыть ворота, когда мы хотим.

Моментально мне пришёл ответ что они очень рады и разберутся. Подпись «Катя». Я увидел на телефоне несколько пропущенных звонков из-за границы. Мы начали перезваниваться с абонентом.

— Это Катя Гениева! — услышал я в трубке. — Я в отпуске, не в России, но когда вам будет надо, я позвоню охраннику и он откроет. Звоните мне на этот номер.

— Что, прямо Гениевой написали? — спросил потом удивлённо Огнёв.

— Да, — засмеялся я. — В предпринимательском задоре я даже не сопоставил факты, что Гениева сама специалист по Джойсу и рассказывать ей что такое Блумсдей, как минимум глупо, смешно и дурной тон.

Так, с другого конца мира директор библиотеки звонила охраннику, чтоб он нас пустил к памятнику Джойса, главной точке в нашем Блумсдее.

Магазин был сделан и работал. Энергия шла на мероприятия. Мероприятия нужны были для привлечения читателей.

Бурная деятельность на холостом ходу не давала мне покоя. Я делал блокноты из макулатуры, семенные бомбы, рисовал логотипы, издавал сборники поэзии, даже один раз водил экскурсию на Покровке.

Фримаркеты и букшеринги

В один из дворов Покровки, на помойку ежедневно стаскивают несколько чёрных мешков недоеденной еды из кулинарии по соседству. Почти сразу подтягиваются бездомные, а потом крысы.

Почему нельзя раздавать еду бездомным в час закрытия по-человечески? В Германии есть целое движение фудшеринг — раздача излишков еды из магазинов и ресторанов.

Когда полки просто ломились от книг в два ряда, а стопки при входе с книгами по двадцать рублей рушились — мы решили сделать букшеринг. Мы вытащили несколько ящиков из-под фруктов во двор и наполнили их бесплатными книгами. Их быстро ра-

зобрали. Мы стали наполнять их почти каждый день. За ними приходили совершенно разные люди. Кто-то читал всё подряд, кто-то сдавал книги в макулатуру, кто-то продавал с земли у метро Лубянка.

В тёплое время года мы стали устраивать книжный фримаркет. Сюда можно принести любые ненужные книги и взять сколько угодно книг бесплатно. Сюда приходит одна дама с розовым чемоданом на колёсиках и наполняет его несколько раз за день.

Кто-то привёз несколько коробок книг. Любители бесплатных книг набросились на коробки и стали их потрошить и выхватывать книги друг у друга. Тогда я понял, что нечаянно открыл в наших читателях какие-то дурные стороны. Мне стало тошно и стыдно.

Если делать всё понемногу,
то результата будет немного.
Чтоб сворачивать горы дел, надо
упираться в них всей массой тела.

Мы прославляемся, распыляемся и терпим неудачи

В молодости я вёл дневник неудач и старался ежедневно записывать в него свои ошибки, однако проходило время, и всё равно не было дня, когда бы я не сделал двадцать или тридцать записей. Поскольку этому не было видно конца, я перестал это делать. Даже сегодня, перед тем как лечь спать, я думаю о том, что произошло за день, не бывает дня, чтобы я не допустил оплошности в беседе или в каком-либо деле. Жить без ошибок поистине невозможно.

Хакагурэ

Партнёрский магазин

Когда понимаешь, что своим делом больших денег не заработать, то нужно объявлять, что ты занимаешься просвещением. А когда ты этого ещё не понял, то надо расти. С самого начала я бредил сетью книжных магазинов. Даже придумал для каждого тематику и название: «Мысль. Магазин философической книги» или «Даль. Сто тысяч слов. Магазин словарей».

Или даже думал под «Ходасевичем» открыть букинистический книжный и назвать его «Гершензон». Или многое ещё. И даже открыть партнёрский магазин. Я сразу отказался от всяких роялти и паушальных взносов и придумал, как мне показалось, классную систему.

Вы просто арендуете у меня все мои задумки за пятнадцать тысяч в месяц. Я придумываю вам название, учу писать анонсы, загружаю вас книгами и всячески поддерживаю.

Таким образом мы открыли партнёрский книжный в Подольске, под названием «Хёйзинга. Человек читающий».

Только вот Подольск слишком маленький, нам не хватило читателей и покупателей. Да и в книжном деле чтоб не закрыться, надо быть фанатиком.

Улисс

Когда мы переехали в подвал, то в бывшем помещении «Ходасевича», на первом этаже, я решил открыть кофе-пойнт для городских путешественников «Улисс». Я сам стоял за стойкой и готовил крепкий, вкусный кофе. Кофе стоил один евро. Тогда это было пятьдесят рублей. А кофе-ту-гоу были ещё не на каждом шагу, а по одному на улицу.

Также в «Улиссе» можно было посидеть и поработать. Очень быстро появились завсегдатаи, которые терпеливо ждали крепкий кофе из гейзерной кофеварки. Но настало лето, и мы начали провисать с нашей арендой.

Почему не получается

Ещё я хотел открыть креативное бюро, рекламное агентство, курьерскую службу, сделать что-то на основе моего паблика «Покровка и окрестности». Сделать журналы, газеты, сборники поэзии. Но с каждой новой неудачей решиться на что-то становилось всё сложнее. В итоге я выгорел. Потому что хотел делать всё сам, не хотел делиться ни с кем делами и просто многое решил сделать сразу. Если делать всё понемногу, то результата будет немного. Чтоб сворачивать горы дел, надо упираться в них всей массой тела.

Не хочу натужно бодриться и говорить: «Зато я приобрёл опыт».

Да, опыт приобрёл. Но зато потерял деньги, время, силу, веру в себя и в людей.

Надо было написать короткий
и гениальный текст. Я его сочинил
за время, пока прошёл семьсот
метров от станции Китай-город
до Покровки, 6.

Как мы чуть не закрылись

Внезапно оказалось, что я все деньги раздал издательствам и на аренду не хватает. Бывают такие дни, когда все ругаются, руки опускаются, ничего не выходит, все вокруг козлы, плохая фаза луны, ретроградный меркурий и лучше вообще сидеть дома.

А что делать, если у тебя с утра смена, а вечером выплата аренды, которой нет.

Тогда, как в игре, я выбрал супер-оружие, решил забросить в топку супер-полено и применить супер-силу, которую можно использовать только однажды.

Призвать на помощь читателей и друзей книжного с помощью сотни репостов супер-анонса с фото плачущего котика. Надо было написать короткий и гениальный текст. Я его сочинил за время, пока прошёл семьсот метров от станции Китай-город до Покровки, 6.

Анонс с котиком
Доброе утро, дорогие друзья и читатели.
Это будет важный пост.

Спасибо, что все эти три с половиной года вы покупали у нас тысячи книг, фотографировались в инстаграм среди наших книжных полок и рассказывали о нас своим друзьям как о чуде.

В последнее время мы всё хорохорились и растягивали улыбку, давая понять, что всё хорошо и никакого кризиса не существует. А он существует и ещё как.

Вот он подобрался и до нас.

Возможно мы не протянем до конца этого лета.

Вот сегодня у нас день аренды и нам не хватает 20000. Да, какие-то жалкие двадцать тысяч рублей.

Это всего лишь 20 книг по 1000 рублей.

Или 40 книг по 500 рублей.

Или 100 по 200.

Пожалуйста придите к нам именно сегодня и купите книгу со скидкой!

Или закажите и оплатите книгу с нашего сайта: xodacevich.org

Или внесите добровольное пожертвование: у нас в группе более семи тысяч человек, и если каждый пожертвует нам хотя бы 10 рублей, то мы будем жить вечно!

*Для желающих внести нам добровольное пожертвование — вот номер карты сбера: **** **** **** ****

Мы запомним каждого жертвователя и одарим по мере возможности скидочными талонами, подарочными сертификатами и открытками.

Помогите вашему и нашему любимому книжному магазину именно сегодня!

Сделайте пожалуйста репост.

Я всегда с презрением относился к предпринимателям, просящим деньги. Моё предпринимательское эго смеялось над этим. Какой же ты предприниматель, если не можешь что-то быстро и энергично сделать. Но в это отчаянное утро я уже не был так высокомерен и просто попросил о помощи, не думая о том, как я выгляжу со стороны.

Ну нет, конечно я подумал, и поэтому не просил денег в открытую. Как видите, сначала идёт предложение купить самые лучшие и редкие книги со скидкой, дальше идет приглашение зайти и купить книг у нас и под конец, ну раз вы не хотите книги, но хотите помочь, то можно внести пожертвование на карту или сделать репост.

Я запостил анонс и затаил дыхание. И тут кто-то его репостнул. Раздался звук лопнувшей скорлупы ореха. Ещё и ещё один. Все начали репостить моё сообщение с фотографией плачущего котика.

Пришло смс, кто-то перечислил сто рублей и пожелал всего хорошего. Через минуту ещё сто рублей. И ещё через минуту двадцать рублей.

Ну вот и всё, подумал я и уронил плечи.

Через час, таким образом, добрые люди накидали сумму, которой не хватало для выплаты аренды. Днём я понял, что заплачу сразу за следующий месяц и смогу месяц отдыхать от гнетущих мыслей об аренде! Я написал пост о том, что мы спасены и поблагодарил всех.

Зашёл директор издательства *Ad Marginem*, купил две дорогие книги и сказал: давно собирался

купить их и решил, почему бы не сегодня. Из издательств *Monitor box* и *Libra* написали, чтоб я не платил за уже проданные книги по случаю наших трудностей. Кажется, наш пост репостнули даже книжный магазин Фаланстер и Татьяна Толстая. И из книжного мира больше никто. Зато один за другим пошли заказы на книги.

И вот я сижу, обрабатываю как комбайн сотню интернет заказов, а в кармане звонят смс о зачислении денег на карту. Добряки шлют по 20, по 200, по 500 рублей и пишут пожелания. С каждый писком смс у меня кровью обливается сердце. Думаю всё бросить и основать благотворительный фонд для помощи несчастным, кому ещё хуже чем нам. Потом думаю сделать один день в неделю, когда процент с продаж мы будем жертвовать нуждающимся. Или хотя бы собирать книги тем, кто не может позволить себе их купить. Но благотворительные мысли при звуках смс перекрываются колокольчиком оповещения при каждом новом письме.

Письма с заказами также идут одно за другим. Одних заказов уже несколько страниц. Срочно приходится писать на сайте, что мы медленно, но верно обработаем все заказы. Несколько дней подряд идут покупатели за книгами, идут заказы один за другим, идут денежные пожертвования. С каждой смс я понимаю, что я как бы передаю свой книжный магазин какому-то коллективному разуму и он становится не моим, а общественным достоянием. А мне остаётся только уйти и заняться чем-то новым. В первую

очередь это означает — не брать денег. Но как сказал Иван Бунин: «О чём только не мечтает русский человек, когда у него хорошее настроение».

На этой оптимистической ноте можно уже и заканчивать рассказ. А что же было дальше после счастливого избавления. После счастливого избавления случилось лето, я решил немного отдохнуть от вечной гонки и, отложив деньги на два месяца аренды магазина, — уехал. Я думал начать рисовать и заняться современным искусством, переехать на Кавказ и начать всё заново, создать бренд базовой одежды для подростков, заняться пошивом рюкзаков, поступить во ВГИК на режиссёрский, начать делать куклы из дерева и бумаги. А магазин отдать в руки молодых энтузиастов.

Спустя несколько месяцев я увольняю молодых энтузиастов и начинаю заново делать сайт, искать поставщиков, разбивать долги по месяцам, вставать за стойку.

Потому что это мой книжный магазин, а я — предприниматель!

Каждый день кончался тем, что работники без пяти шесть собирали вещи, кто понаглей собирал их уже без десяти шесть, и ровно в шесть вставали и уходили, несмотря на то, закончили они делать то что делали или нет.

Долги это святое, или как заработать 240 000 рублей, придумав новое слово

В какой-то момент долгов накопилось так много, что я поступил как начинающий джентльмен, и нашёл ещё одну работу, чем я больше всего горжусь.

Я устроился заведующим сектора по связям с общественностью и СМИ в библиотечную сеть. Вы удивитесь, почему на такую должность?

Да по блату!

Помогли знакомые в управлении культуры. Они искали пиарщика, и я им написал. И всё благодаря моему таланту. Ещё до книжного я перевёл слово буккроссинг как «книговерть» и создал во Вконтакте группу, где каждый мог поменяться книгой с каждым. Мне написали из управления культуры и попросили воспользоваться моим неологизмом.

Когда я был подростком, я грустил, что никому не интересен. Теперь я понимаю, что был неинтересен, потому что был неинтересен. Как только я

открыл необычный книжный магазин, мне стали все писать. Просить об интервью. Или побывать затычкой в какой-нибудь медиа-бочке. А то и сходить куда-то на премию! К счастью, теперь про меня почти все забыли, да и что в конце концов за герой — основатель книжного магазина. Попробовали бы взять интервью у моего папы — детского реаниматолога, который спас тысячи детей!

Ну как предприниматель и анархист мог отнестись к ежедневной работе от звонка и до звонка. С девяти утра до шести вечера с обедом. А в пятницу можно было уходить на час раньше! Каждый день кончался тем, что работники без пяти шесть собирали вещи, кто понаглей собирал их уже без десяти шесть, и ровно в шесть вставали и уходили, несмотря на то, закончили они делать то что делали или нет. Большую часть времени люди занимались бессмысленными делами, разговорами друг о друге и заговорами. Самый лучший день, который всё оправдывал — это был день зарплаты. Зарплата чётко падала на карту и тут же её всю я переводил в счёт погашения долга.

Как назло, первый мой рабочий день пришёлся на 1 июня. В наказание за предпринимательскую нерасторопность и долги, я как будто остался в школе на лето, когда все уехали на море.

Поначалу я думал, что сейчас за восемь часов рабочего дня я раскидаю по-быстрому всю работу, как охапки сена вилами! Но не тут-то было. Мой трудовой заряд гасился общей тормознутостью, непово-

ротливостью и бюрократизмом. Дошло до того, что какой-то анонс нужно было утверждать у директора всей сети библиотек, сперва записавшись на приём у секретаря. К счастью, я придумал кучу дел по продвижению библиотек, которые можно было сделать самому без ведома начальства и без его утверждения. Например автографы писателей классиков на стенах, наподобие хештегов. Цитаты из Генри Торо на бегущей строке на фасаде библиотеки, обзоры новых книг и новости в пабликах фб и в инстаграме. Мероприятия с высаживанием растений на газоне перед библиотекой (конечно все растения мы покупали сами, за свой счёт), фримаркеты с раздачей списанных книг населению.

Быстро я стал презирать директора и решил не попадаться ему на глаза, спокойно ведя свою партизанскую работу по пиару и смм.

Постепенно наваливалось нежелание что-либо делать, нарастала интоксикация окружающим идиотизмом и каждый день я как будто всё больше и больше увязал в вате, мешающей сделать что-либо. Дальше стандартно: я стал постоянно простужаться, пропускать работу и в итоге уволился. Но главное, что долг был выплачен.

Сперва с восторгом неофита я полагал, что есть способы как-то сделать работу легче, приятней и продуктивней. Построить работу во всей стране, чтоб люди были счастливы и их труд приносил пользу. Но потом я понял, что люди могут хотеть быть несчастными, могут хотеть мучиться и страдать

на работе от бессмыслицы. Могут годами осознанно наказывать себя сами. Могут не позволять себе быть счастливыми.

И тут мне на помощь снова пришла Катя Гениева. Мы собирались делать какие-то мероприятия с известными писателями. Мы снова с ней разговаривали, было очень плохо слышно, она сказала, что сейчас в Израиле. Мы долго придумывали совместную программу нашей сети библиотек с Библиотекой иностранной литературы. И решили начать со встречи с Людмилой Улицкой. Меня снова потрясло, как Гениева шла навстречу, первая звонила, что-то предлагала и придумывала. Оказалось, что в Израиле она лечилась от тяжёлой болезни. Через несколько месяцев она умерла.

Ещё я нашёл там несколько друзей, отличных энтузиастов. Потому что в любой библиотеке и в любом почтовом отделении есть свой святой подвижник, на котором всё держится.

— Как привить маленьким детям любовь к чтению?

— Разбрасывать по полу хорошие книги.

Вы решили похвастаться пятнадцатью местами, где работали по полгода, эйчаристка поняла, что вы *летун* и долго не продержитесь! Им же надо чтобы вы пришли на работу молодым, а ушли ногами вперед.

Пособеседовавшиеся

Я стал как тот мизантроп в колпаке с картины Брейгеля, у которого карлик в сфере срезает кошелёк. Но надо идти навстречу страхам и неудобствам, и поэтому сегодня я провёл десять собеседований.

Я познакомился с милой девушкой с цифрой 97 в емейле. В тот год, кажется, я впервые попробовал бросить курить. Два милых создания сказали, что они решили год передохнуть от школы, и мы обсудили паблик журнала «Метрополь». Другая милая девушка работает в толстом литературном журнале и читает весь самотёк. В самотёке сплошные графоманы с собственными жизнеописаниями и романами в письмах к Собянину. Поэтому толстый журнал печатает проверенные произведения членов собственной редакции. Другая милая девушка вырастила ребенка-подростка и учится играть на гобое («партию утки исполняет гобой в нижнем регистре»). Другая милая девушка изучает китов и птиц. Она бёрдвотчер и даже сказала, что даст в руках подержать коллинзовский

справочник по птицам. Как-то ей пришлось в музее зоологии перезаливать спиртом все препараты, и от нее из-за запаха спирта шарахалась собственная собака. Другая милая девушка учится на журналиста и пишет шокирующие репортажи в стол. Другая милая девушка поклоняется всему красивому, учит языки и делает полимерных кукол, а другая девушка делает кукол в русском стиле — с крупой. А другая милая девушка работает в коворкинге, а по вторникам и четвергам заботится о специальных детях, а по понедельникам и пятницам учит иврит, а в среду занимается ассоциативными танцами. От общения с такими цельными личностями у меня было началась фрустрация, но пришел милый юноша и спросил есть ли у нас писатель Хулио Каракарас и его книга «Слезы дьявола», ну или «Слюни дьявола». «Это слюни, молодой человек, слюни. И Кор-та-са-ра. И если её нет на том вон стеллаже, значит нет вообще!» — уничижительно процедил я и успокоился.

Пришлите пожалуйста короткий рассказ о себе, фото вашей книжной полки, ваше фото и ссылку на страницу в соцсети на почту sg@yngbk.ru

Такое письмо получают все, кто изъявляет желание работать в книжном.

Особенно всем нравится пункт про фото книжной полки. Некоторые присылают заархивированные фото всех своих книг. Кто-то шлёт по полдюжины пи-

сем сразу. При этом все прекрасные соискатели уверены, что я буду читать все книжные корешки. Но интересно мне совсем другое. Конечно, если на полке стоит книга про родноверие или «Мифы о России» это будет тревожным сигналом. Главное, конечно же, то, как книги стоят. Может ли человек навести порядок хотя бы на одной полке любимых книг.

Да и это совсем не важно. Один из наших лучших продавцов написала такое короткое письмо: *«Люблю людей, питаю неистовую тягу к книгам, хочу работать)».*

Я провёл, думаю, сотню собеседований и кто сможет у меня работать, а кто нет, я вижу в первую секунду. Но я же не могу сказать, «спасибо, всё ясно, до свидания» — это неучтиво. Поэтому приходится тянуть время и задавать прочие вопросы. Не знаю как в других местах, но желающие работать в книжном, как правило, не знают, чего они хотят в ближайшем будущем, зачем они учились и что ещё вам о себе рассказать. Но есть и профессиональные ходоки на собеседования.

Профессиональные ходоки на собеседования

Павлин-мавлин. Жаждет рассказать про себя, свои проекты, показать перья и покрутиться. Работать не собирается в принципе.

Докучный. Интересуется в основном зарплатой и арендой. Собирает факты и цифры, но работать не собирается. Случайно встретившись, важно, со значением, подмигивает.

Франшизоид. Думает только о франшизе как способе обогащения и работы без работы, когда не надо ничего делать, и только красотки делают тебе массаж загривка, пока ты пьёшь тропический коктейль.

Импульсивная немочь. Эта прекрасная барышня умирала в 19 веке от чахотки, но дожила до нас. Сначала загорается желанием работать с книгами. Пишет письма, договаривается о собеседовании, но в итоге заболевает и не приходит уже никогда.

Филологическая дева, а также разновидность Филологический деверь. Это человек, которого занесло на филфак, но как выглядит Бродский, он даже не знает. Книжек не читает принципиально, заучивает только названия и на вопрос читал ли он это — говорит «Проходил». Книги у него всё время валятся из рук, ибо слишком тяжёлые. Что делать после филфака не представляет. А ещё всё путает и засыпает на смене.

Четыре причины, почему вам не перезванивают после собеседования

1. Вы на самом деле не хотите работать, на собеседование вас попросила поехать девушка, когда узнала, что вы в тридцать лет живете у бабушки в чулане.
2. Вы решили похвастаться пятнадцатью местами, где работали по полгода, эйчаристка поняла, что вы летун и долго не продержитесь! Им же надо чтобы вы пришли на работу молодым, а ушли ногами вперед.

3. Вы рассказали о том, как вас отовсюду выгнали злые интриганы — но все поняли, что вы просто склочник и сутяга.
4. Вы умничаете. Если вы такой умный, то почему вас собеседуют, а не вы собеседуете?

Они вспоминают в воскресенье в 23:00 о том, что на понедельник задали написать сочинение, сделать поделку из природных материалов, выучить «Мцыри» и заштриховать в контурных картах все океаны мира.

Как всё успеть

Я не делаю никаких срочных дел.
А. А. Любищев

А что, собственно, вы хотите успеть? И для чего? И что это «всё» и кто вы такой, чтоб это всё успеть.

Меня всегда интересовали универсальные гении, которые добились отличных результатов в различных областях. Ну или просто полностью самореализовавшиеся люди. Вот они точно всегда дорожили временем. А может быть они долго тренировались в своём мастерстве, чтоб у них за короткое время получалось всё идеально. И не зависали ни в фейсбуке, ни на публичных казнях, ни глядя часами в музыкальную шкатулку.

Я понял, что невозможно работать восемь часов в день, да даже и семь невозможно. По моим наблюдениям люди из своих восьми часов работают в лучшем случае часа полтора-два. Если не согласны, то оглянитесь внимательно по сторонам и посмотрите где мы живём. Стоит ли такая работа ежедневных унизительных поездок в давке на метро? Каков КПД такой работы и жизни?

Понять кто ты, что ты можешь и как

Люди делятся на рациональных и иррациональных. Если вы поймёте кто вы, то вам станет намного легче. Первые могут работать систематически по чёткому плану, их не пугает ни ретроградный меркурий, ни внезапное озарение гениальными идеями. Вторые люди любят бросаться на задачу и решать её, пока не упадут в изнеможении. Особенно их подзадоривает близкий дедлайн, они полны сил за несколько часов до сдачи проекта. Эта разница видна ещё в школе. Дети первого типа делают уроки в пятницу после занятий. Вторые вспоминают в воскресенье в 23:00 о том, что на понедельник задали написать сочинение, сделать поделку из природных материалов, выучить «Мцыри» и заштриховать в контурных картах все океаны мира.

Книг по правильной организации времени существует тысячи. Но вот о том, как сделать всё без всякой организации, я не видел пока ни одной. И кстати, я готов её написать, если конечно допишу эту!

Несколько лет я изучал этот вопрос и пробовал разные системы. Расписывал каждый день делами по полчаса и тут же плевал на этот убористый список. Или работал дюжину часов почти без перерыва просто делая всё подряд.

В итоге моя система получилась довольно бессистемной. И есть несколько лайфхаков, которые мне помогают сделать чуть больше того что нужно. Чуть-чуть не доделать дел из списка — потому что если сделаешь всё, то тут же наложатся ещё дела. И, глав-

ное, не делать ненужное. Далее читайте про отбросы времени, восхваление айфона, систему трёх дел и алгоритм как написать книгу в отпуске и на работе.

Отбросы времени

Любищев придумал термин «отбросы времени». Это когда вы стоите в пробке или вынуждены где-то что-то ждать.

У Пушкина в камзоле было два глубоких кармана и в каждом он носил по небольшой книге, которую начинал читать в любую свободную минуту. Всегда носите с собой одну-две книги, блокнот, скетчбук, ручки и карандаши. И если вы по воле глупцов будете терять время чего-то где-то ожидая, то всегда сможете почитать или пописать. Также рисовать можно сидя на лекциях, собраниях и совещаниях.

Если вы тратите на транспорт полтора часа в день, а скорость чтения у вас 30 страниц в час, то за полтора часа в транспорте и полчаса перед сном вы прочтёте 60 страниц в день. Книга в среднем 300 страниц. За рабочую пятидневку вы справитесь с одной. Таким образом за год можно прочесть минимум 50 книг. А это немало. Но нужно ли читать столько книг или достаточно их просмотреть?

Как написать книгу

Кто-то расписывает рабочий день по кирпичикам. Например, создательница такой системы — художница Яна Франк. Кто-то работает нахрапом и валится без сил в постель не раздевшись. Тут важно знать

конечный смысл вашей работы. Может быть это будет цифра продаж за месяц или что-то ещё.

Вот я наметил план для этой книги — тут будет пятнадцать глав, на каждую главу нужен день — полтора. Значит я могу её написать за месяц. Если конечно не буду ждать озарений и вдохновений. Ещё полмесяца можно потратить на доделку, вычитку и вёрстку. И две недели на издательский процесс. Значит время создания книги, которую вы читаете — два месяца. 40 рабочих дней. 320 рабочих часов без обедов и перекуров. Ну а куда девать дни с ретроградным меркурием, дни, когда ничего не хочется делать, или когда не пишется? Хорошо бы это всё перекинуть на шестнадцать выходных дней, не правда ли?

А если я где-то работаю весь день?

Например, вы где-то работаете каждый день и с работой-проездом-обедом тратите примерно одиннадцать часов в день. И при этом хотите написать книгу. Делать это вечером смысла нет, потому как нет сил.

Можно встать пораньше и уделить делу полчаса до работы. По дороге туда и обратно наберется ещё полчаса, из обеда можно ухитриться вытянуть полчаса и за рабочий день ещё час. Никто не обидится. Ну и вечером полчасика.

Вот и набралось в будний день целых три часа! А если в выходные ещё часов по пять! Так это ж уже тринадцать! Тут даже есть плюс. Чем больше на вас давление другими делами, тем меньше вы будете раскачиваться перед тем как взяться за главное.

Три главных дела в день

Я решил, что не хочу и не буду делать никаких срочных дел для кого-то и не позволю себя нервировать.

За день я могу сделать три дела. Одно из них будет самое главное. От него зависит моё настоящее и будущее. Два дела менее важные, но всё-таки важные. Когда с утра я с чашкой кофе и белым листом записываю все дела на день, их, конечно, набирается не три и не семь, а целая дюжина.

С ними нужно поступать так. Одну четверть отложить на то время, когда сделаешь три главных дела. Вторую четверть поручить сделать кому-нибудь из коллег. Третью четверть раскидать на будущие дни недели и перевести в главные. Четвёртую четверть дел оставить на потом, вдруг эти дела сами как-нибудь рассосутся.

Слава айфону

Многие ругают айфоны и прочие смартфоны. Но я скажу, что он недаром прирос к руке.

— Вы всегда можете получить сообщение и ответить коллегам.
— Всегда под рукой заметки, их можно как печатать, так и наговаривать. Половину из того, что я пишу, я пишу в заметках.
— Вам не нужен отдельный фонарь. Не нужно искать для диктофона батарейки, провод и эту карточку, к счастью я уже забыл, как она называется.
— В свои паблики вы можете писать анонсы, сидя в троллейбусе.

Однажды я решил на неделю отказаться от айфона и заменить его на старую Нокиа. Кроме телефона мне пришлось носить с собой записную книжку, диктофон, фотоаппарат. Хотя заряда и хватало на два дня, но телефон Нокиа оказался дико неудобным, туповатым и не для человека.

Единственное, что с айфоном я всё время справляюсь обо всём в Википедии, а без него мне пришлось напрягать свою память. И оказалось, что там бесхозно лежит куча всего!

Ну а если вам не дают покоя инстаграм и фейсбук и вы всё время их теребите в айфоне, то вы просто ещё не созрели для использования смартфона в качестве мощного инструмента.

Главное

Первые несколько лет развития своего дела предприниматель не может брать себе выходные. Когда дело вполне разовьётся, предприниматель должен заставлять себя отдыхать два дня в неделю.

Первое, что я издал, была книга моих стихов. Я решил попасть в хорошую компанию плохих поэтов, таких как Гоголь и Набоков, которые издавали сами свои сборники, а потом сжигали их.

Глава 14

Как стать богатым и счастливым быстро и без особого труда

Никак.

Собрать деньги на книгу оказалось весело и легко. Я даже немного расстроился, что не случилось драмы и надрыва, как это обычно бывает.

Как собрать деньги на книгу и не облажаться

Через четыре с половиной года я решил написать учебник по предпринимательству. Книгу на два часа чтения, сложенную пружиной. Книгу, которая станет культовой.

Но просто так написать и издать было бы неинтересно. Поэтому я решил собрать деньги на её издание на краудфандинговой платформе «Планета». Почему на «Планете», а не где-то ещё?

Потому что там в реальном времени видно, как крутится счётчик с деньгами! Что может мотивировать сильнее!

Пять причин запускать крауд

1. Возможность заинтересовать людей и устроить движуху.
2. Видно, скольким читателям нужна ваша книга.
3. Хорошее промо для книги, тысячи людей узнают о ней без рекламы.

4. Это личный вызов и предпринимательство, потому что только от твоих способностей и умений зависит соберёшь ты деньги или нет.
5. В конце концов — прекрасные люди собирают вам деньги на ваше дело.

Бомбидно, у кого не видно

Конечно, нашлись любители пообижаться. Они начали писать, что разочаровались во мне. Что я за предприниматель, если мы не можем заработать деньги на издание книги. Короче говоря, у некоторых начало бомбить. Особенно им не нравилось, что я постоянно пишу о крауде в паблике «Ходасевича».

Пять лет каждый день почти без выходных делал книжный для всех, писал по несколько анонсов в день, собрал несколько пабликов на 7000-9000 человек, решил написать книгу про мелкий бизнес не для бизнесменов, а для тех, у кого почти нет шансов работать не по найму и нет времени учиться на своих ошибках, и ещё смею об этом постить анонсы.

Бомбидно у кого не видно!

Всегда обидно, что те, кто всё принимают, тихо молчат, а единственный недовольный подаёт голос. Так же бывает, когда пишешь цену на книгу в анонсе и кто-то обязательно напишет, что дорого, что где-то дешевле, что на алибе такая книжка стоит 60 рублей. «Я разочарована. Отписка».

А кто-то молча приходит и покупает книг на большую сумму.

Придумайте правильные акции для каждого

Есть люди, которые захотят вашу книгу с автографом. Есть те, кто захотят что-то из ваших акций. Кто-то захочет пожертвовать вам много денег и надо придумать мегаломанский лот! Кому-то не нужно ничего. Он как добрый ангел летает от проекта к проекту и посылает всем деньги. По умолчанию есть акция «без награды». А вот супер-акцию надо придумать вам!

Я придумал, что за пятьдесят тысяч рублей жертвователь увидит своё имя на контртитульном листе книги! Как вы могли заметить, оно там есть.

Рано утром я потянулся за ноутбуком, обновил страницу с краудом и подумал, что планета сломалась. Перед сном было около семидесяти тысяч, а стало сто двадцать! Но нет.

Всё утро я ходил радостно-пришибленный. Радостный, потому что победа не за горами, а пришибленный, потому что как предприниматель я был уязвлён и вынут из раковины комфорта. Какие же бывают заработки у людей, если они, пусть и за имя на книге, могут легко кинуть полсотни тысяч рублей. Так же как я легко могу пожертвовать кому-то рублей пятьсот. Кроме радости день был наполнен размышлениями.

Между акцией без награды и супер-спонсорством нужно придумать полдюжины интересных акций. Я решил растрясти на них друзей.

Так появились открытки и постеры Лили Матвеевой, мастер-класс по рисованию скетчей от Кати

Гущиной, сертификат в Болотов.Дача от Вани Митина. Билеты на Фестиваль японского кино, винил БГ с автографом.

От себя я добавил мини-курс по написанию рассказов. Вдруг мне понравится и я решу организовать школу текста!

От книжного мы придумали «Абонемент на год для чтения в домашних условиях», который, при чтении одной книги в неделю сэкономит вам двадцать тысяч рублей.

Что делать в начале, середине и конце

В начале и конце сбора жертвуют больше всего денег, утверждает учебник по краудфандингу. Поэтому в начале надо постараться. И в конце тоже постараться. В середине надо стараться вовсю — добавлю я от себя.

Ничто так не стимулирует фантазию, как тот момент, когда ты дошёл до предела и не осталось ни одной идеи как ещё заинтересовать людей.

Тогда подключилась Женя Юдженич и, объявив себя моим продюсером, решила, что надо а) написать пресс-релиз, б) попросить всех участников паблика сделать репост, в) написать доброжелательные письма известным интеллектуалам, г) бомбить анонсами.

Мы приступили к плану и засели за пресс-релиз для модных СМИ и разных фондов. Мы написали всем поэтам, которые продавали у нас свои книги. Мы написали в разные инди-издательства. В предпоследний день я написал лучшим друзьям, чтоб они

сделали репост. Мы запустили рекламную кампанию на фейсбуке и в аудитории я указал крупнейшие города России и города ближнего зарубежья, где живёт много русских от Риги до Тель-Авива.

В итоге помимо Москвы и Питера книгу заказали в тридцать девять городов России и мира.

Меня распирает гордость и потому список городов я приведу полностью: Екатеринбург, Златоуст, Владивосток, Мурманск, Красноярск, Таганрог, Валдай, Томск, Троицк, Екатеринбург, Пушкин, Краснодар, Иркутск, Иннополис, Пенза, Казань, Химки, Саратов, Новосибирск, Фрязино, Новороссийск, Нижний Новгород, Мытищи, Балашиха, Брянск, Воронеж, Киров, Калуга, Пермь, Дмитров, Южно-Сахалинск, Советский, Узловая, Ступино, Верхний Ломов, Варна, Минск, Харьков, Бухарест.

Я хотел продлевать сбор, но за сутки до конца мы собрали всю сумму в 150 000 рублей. И довели за оставшийся день до 162 000! Даже случилось забавное соревнование. Кто-то пожертвовал 4591 рубль. И этот рубль постоянно торчал, пока кто-то не перевёл 59 рублей. На какой-то момент счёт выровнялся, но кто-то снова кинул рубль.

Собрать деньги на книгу оказалось весело и легко. Я даже немного расстроился, что не случилось драмы и надрыва, как это обычно бывает.

Главное

1. Главное правило успешной акции по сбору денег — всё это должно быть не для тебя, а от тебя и для

всех! То есть если вы решили издать сборник стихов или свои гениальные мемуары, то придумайте сначала несколько веских причин, почему это нужно читателям.

2. Всё нужно доделать до полного конца!
3. Пусть вас не расстраивают негативные отзывы и реплики. Или даже скандалы. Как сказала Маша Чёрная — без хейтеров нет хайпа!

Список книг на лето

Через три с половиной года после открытия «Ходасевича» я придумал новый слоган: «Комплектуйте личные библиотеки». Что-то есть в нём боевое и индивидуалистическое. Что-то наподобие «Возьмём винтовки новые, на них флажки и с песнею в стрелковые пойдём кружки». Когда мы уезжали из Москвы во Владимир, мы договорились взять с собой по десять книг. Через два года в моей библиотеке уже было восемьсот томов. Сейчас их несколько тысяч и они везде. А те десять растворились в нынешних тысячах, но когда я их вижу, то горячо рекомендую почитать. Хотя иные из них найти невозможно.

Как стать учёным, Ганс Селье. Канадский учёный, открыватель теории стресса Ганс Селье подробно пишет как стать учёным, пишет со множеством тонкостей и интересных подробностей. Особенно обратите внимание на главу, где он описывает свой рабочий день длиной в пятнадцать часов. Вот бы тоже так!

Я спинальник, Андантин Белопухов. Учёный, спортсмен и скалолаз с музыкальным именем Андантин

одерживал победы за Бауманку и покорил все семитысячники Советского Союза, пока в один ужасный день его на тренировке не сбил военный грузовик. Андантин стал спинальником, то есть нижняя часть тела у него обездвижилась. Тогда он защитил диссертацию по литью под давлением, объехал на инвалидной машине весь Союз, потом пересел на кресло с ручным приводом и путешествовал на нём, потом собирал экспедицию на Эльбрус и только плохая погода не дала ему доползти до вершины. На всё это врачи крутили пальцем у виска. Андантин умер через несколько месяцев после написания книги в 1990 году.

В дрейфе, Стив Кэллахан. Мечтающий с детства о море юноша оказывается на плоту со спасательным набором и китайским ножиком. На плоту он и дрейфует через океан, занимаясь хатха-йогой на нетвердом дне, охотясь на дорад, высушивая их и поедая, и пытаясь собрать пресную воду опреснителем. Каллэхан жив и поныне, плавает на яхте и пишет книги по выживанию.

Мужчинам до шестнадцати, Анатолий Маркуша. Эта книга с оторванными первыми страницами досталась мне от папы! Книга разделена на несколько частей и в каждой автор ведёт разговор с мальчишками о том, каким надо быть. Это детские, немного наивные рассказы, которые ещё высмеивал Довлатов («И Мишка долго-долго смотрел капитану вслед. Потому что матрос, он, блядь, и на пенсии матрос»). Рассказы перемежаются несколькими

сотнями советов юному мастеру, спортивных советов и советов на все случаи жизни из серии как вести себя в гостях, как вести заметки и собрать рюкзак в поход. А также рассказы из жизни писателей, учёных и великих людей. Например, отец Германа Титова говорил сыну — предложат закурить подростки, а ты назло не кури! Да, и в книге прекрасные иллюстрации. Сам же Анатолий Маркуша был лётчиком, а потом стал журналистом и детским писателем.

Книга для скаутов, Баден Пауэл. Это классический труд отца-основателя скаутского движения Бадена-Пауэлла. Что тут ещё сказать: беседы у костра, джентльменство, будь готов, узел на галстуке можно развязать, только когда сделаешь хоть одно доброе дело.

Я такой как все, Олег Тиньков. Совершенно прекрасная, наивная и весёлая книга про пацана из барака с предпринимательской жилкой, который стал миллионером. Судя по книжке, Олег Тиньков — отличный трудолюбивый мужик. Книга открывает глаза на предпринимательство.

За бортом по своей воле, Ален Бомбар. Жовиальный месье Бомбар, врач по профессии, сетовал на то, что в год тысячи людей погибают в море от жажды и решил доказать, что можно пить морскую воду. Он решил пересечь океан на надувной лодке под названием «Еретик», соорудив брутальный пресс для выжимания воды из рыб! Полный переживаний и мелких аварий рассказ

закончился успешным прибытием похудевшего на 40 килограммов героя с отвалившимися ногтями и почками. Дожил Бомбар после этого до 90 лет!

Хатха-йога для начинающих, Зубков и Очаповский. Серьёзная советская книга про хатха-йогу времен перестройки. Книга разделена на теоретическо-подготовительную часть, базовый курс и дополнительный. Три раза я начинал проходить базовый курс, и через три месяца в моей жизни случались удивительные перемены.

Это я, Эдичка, Эдуард Лимонов. В 13 лет ты читаешь эту книгу ради матерных слов, в 17 из-за любовных злоключений, а в 25 ради главного героя, трудолюбивого мужика, наполненного мотивирующей злобой на весь мир. Ну кто ещё из поэтов московского андерграунда смог бы лично перепечатать свой сборник стихов тиражом десять тысяч экземпляров?!

Уолден или жизнь в лесу, Генри Торо. Классик и один из основателей американской литературы, поэт, путешественник, эколог, защитник индейцев и чернокожих Генри Торо два года жил в маленьком домике посреди леса у озера Уолден. Именно про жизнь в лесу он и рассказывает в подробностях: от денежной сметы на доски, гвозди и семена, до знаменитых афоризмов вроде «Тот, кто шагает не в ногу, просто слышит свой барабан».

Благодарности

Спасибо тем, кто произвёл меня на свет. Жене и детям за всё, что есть хорошего. И моей сестре за постоянную помощь. Спасибо всем, кто поучаствовал в сборе денег на эту книгу на сайте «Планета», моему руководителю проекта Татьяне, продюсеру крауда Жене Юдженич. Соседям по Покровке и окрестностям, Юле Петровой, Маше Чёрной, Кате Гущиной, Ване Митину и Индире. Всем ребятам из Циферблата. Спасибо чудесным библиотекарям Анне Горской, Саше Стеркиной, Супер-Свете и работницам управления культуры — Лене, Дарье и Рите. Спасибо всем бывшим и будущим работникам «Ходасевича». Спасибо музе Аксинье Домео, Лиле Матвеевой и Юле Поповой. И Несмияновой Кристине. Отдельное спасибо за тонну подаренных книг Владимиру Семёновичу — организатору нашего фримаркета, человеку, внимательному к интересам каждого и просто книжного друга. Спасибо чудесным почётным покупателям старых книг Илье Гринбергу и Павлу Эйлеру. Сотням читателей, которых я знаю в лицо, и тысячам тех, кого не знаю. Без вас ничего бы не было. Спасибо всем, кто помогал и тем, кто не мешал.

Гайворонский Стас. Как открыть книжный
Вёрстка и оформление: Лена Деревянко
Янгбук. Покровка, 6. Тираж 300
экземпляров. Элекропись ма
отправляйте по адресу
sg@yngbk.ru
Москва
2018