

## **Наследие:**

### **Раздел «Краткие рекомендации и несколько небольших советов владельцам бильярдных» из книги Майкла Фелана «Бильярд без наставника» (1850)**

Многолетний опыт, полученный автором в качестве игрока и владельца бильярдного салона, должен послужить оправданием тому, что он предложил краткие рекомендации и советы своим коллегам, которые не имели таких же возможностей получить отличные знания по бизнесу. Об одном он может говорить с полной уверенностью: предложенная им линия поведения неизменно удовлетворяет его многочисленных клиентов и друзей. По отношению к своему опыту автор – не скряга, он хочет поделиться им со всеми. И он искренне надеется, что советы будут восприняты заинтересованными сторонами так же искренне и доброжелательно, как они и предлагаются.

Автор считает необходимым заявить, что, являясь приверженцем благородного проявления мастерства, он пытается, как только может, защищать Игру от обычно выдвигаемых против неё обвинений. Беспринципное поведение многих тех, кто был с ней связан – их одобрение или моральная поддержка мошенничества и «исполнений» – полное пренебрежение к истинно мужским поступкам и принципам фэйр-плей, бесспорно, придают некоторый колорит таким обвинениям. Но пороки этих людей не являются недостатками игры. Можно опорочить самое невинное развлечение, а прожжённый мошенник может играть на интерес во что угодно. Автор надеется защитить свою любимую игру, чтобы показать: компрометация игры не является доводом для того, чтобы отказываться от её использования; и если он добьётся даже частичного успеха, то его цель будет достигнута; он будет считать себя щедро вознаграждённым за то, что преодолевал проблемы и трудности, с которыми столкнулся при выпуске этой книги.

В заключение автор хочет отметить, что его советы, хотя и не обладают затейливым остроумием и острой философией альманаха «Бедный Ричард», основаны на реальном опыте.

\* \* \*

Держите Ваши глаза открытыми, а рот и уши – закрытыми.

Никогда не вступайте в дискуссии по религиозным, политическим или философским вопросам.

Решайте все споры, возникающие из игры или связанные с ней, без страха и благосклонности.

Сомневайтесь в том, от кого исходит слишком много дружеских проявлений или интереса к Вашему успеху, и в том, кто обещает использовать своё влияние, чтобы найти для Вас постоянного посетителя – десять к одному, что в конце концов встреча с ним окажется убыточной.

Не имейте дел с лентяями, бездельниками или рохлями – иначе через них Вы растеряете лучших клиентов.

Примечание. Хороший способ избавить себя от неприятностей – одолжить доллар или пару долларов – автор никогда не встречался с тем, что после этого последует неудача.

Если можно, откажитесь от бара – ведь он скорее послужит источником неприятностей, чем принесёт прибыль:

- во-первых, места, занятого под бар, может оказаться достаточно для установки ещё одного стола;
- во-вторых, дохода от прохладительных напитков и сигар едва ли хватит для оплаты работы того, кто будет обслуживать бар;
- в-третьих, денежные поступления от бара значительно уменьшаются за счёт боя посуды и тары, потерь на отходы, расходов на лицензию и пр.

Помимо этого, следует полагаться на прибыль от Бильярда, а не от Вашего бара.

Если Вы *должны* иметь бар, то держите лучшие освежающие напитки, поскольку это – стимул для клиентов, чтобы посетить место, где они хранятся.

Никогда не пейте и не курите на Вашем собственном рабочем месте; не употребляйте напитки позади собственного бара.

Если Вас иногда беспокоят грубые и буйные клиенты, убеждайте и старайтесь образумить их; если это не удаётся, то прямо сообщите, что их поведение причиняет вред Вашему бизнесу, так как это раздражает Ваших постоянных посетителей; попросите их либо воздержаться от такого поведения, либо покинуть заведение.

Никогда не оспаривайте сумму, называемую джентльменом в качестве долга перед Вами, ведь если он – истинный джентльмен, то не будет преднамеренно искажать то, что по его разумению – правильно.

Не показывайте пристрастий в своих деловых отношениях.

Простое, прямое, подобающее мужчине поведение даёт Вам право на уважение и доброжелательность Ваших постоянных посетителей.

Избегайте любых пошлостей, жаргонных фраз и брани на своём рабочем месте; если Вы раздражены и хотите немного «выпустить пар», прогуляйтесь по улице и поворчите в одиночку, пока не станет легче. Когда Вы вернётесь, почувствуете себя философом.

Следите за тем, чтобы Ваши помощники были обходительны, вежливы и учтивы с Вашими посетителями.

Содержите свои столы и кии в чистоте и в хорошем состоянии; проконтролируйте наличие мела в каждой предназначенной для этого чашке.

Поддерживайте в Вашем помещении чистоту и надлежащий порядок; хорошо проветривайте помещение.

Ваше собственное поведение должно быть вежливым, учтивым, исполненным достоинства, чтобы его нельзя было принять за раболоепное низкопоклонство и подобострастие.

На своём рабочем месте никогда не демонстрируйте либеральность, предлагая присутствующим выпить, покурить и пр.

Пусть Ваше заведение управляется системно и регулярно. Установите время закрытия Вашего салона, и пусть это будет происходить как можно раньше, или так, как это будет допускать природа Вашего бизнеса.

Никогда не делайте денежных ставок в своём заведении, и, если это возможно, никогда не позволяйте держать пари, если этого можно избежать.

Если Вы играете, то всегда уступайте стол Вашим посетителям, когда они захотят поиграть.

Всегда оставайтесь собой.

Никогда *не надоедайте* людям с предложением поиграть – достаточно один раз спросить; действительно, если стол будет свободен, и если они захотят играть, то сделают это без приглашений; многие джентльмены приходят в качестве зрителей, и их общество, если оно приемлемо для игроков, вовсе не неприятно.

Будьте готовы в любой момент оказать содействие посетителям. Убедитесь, что после произошедшего они остались удовлетворены.

Никогда не ходите в другие заведения, чтобы привлекать их клиентуру к себе.

Не будьте слишком фамильярны с Вашими клиентами, помните, что в настоящее время Вы являетесь, в некотором смысле, их слугой; узнав кого-то улице, лишь отвечайте на приветствие.

Смотрите за тем, чтобы Вашим клиентам не досаждали, не приставали к ним и не обманывали; если Вы заметите какую-либо нечестную игру, всегда разоблачайте её без малейших сносок на последствия.

Не будут лишними несколько слов о «растяпах»:

Из всех испытаний и трудностей, которым подвержена бедная человеческая природа, автор не знает более мучительных ситуаций, чем те, которые порождаются этой категорией людей.

Таких людей трудно убедить в том, что за своё развлечение они должны платить столько же, сколько и опытные игроки – так как, например, новичок не может сыграть больше одной или двух партий за час. Конечно, было бы здорово, если бы арендная плата не взималась, или если бы Вас персонально от неё освободили, но ведь мясник, пекарь, портной и другие торговцы, не предоставляют Вам, к сожалению, никаких подобных скидок.

В отличие от этого, мастер сыграет за час от трёх до пяти партий и выразит минимум жалоб (или вообще воздержится от этого); и, следовательно, он – самый благоприятный клиент.

Своими словами о времени, затрачиваемом на одну или несколько партий, автор, несомненно, навлекает на себя недоброжелательство многих бильярдных игроков. Но чтобы получить знания, которыми он здесь делится, автор всегда смотрел на бильярдную игру под тем же углом зрения, под которым торговец смотрит на товары в своём магазине, или как механик – на свою работу. От своих товаров коммерсант должен получать живую прибыль; такие же соображения относятся и к хозяину бильярдного салона.

Другой тип посетителей состоит из раздражительных людей и критиканов. Очень трудно найти стол, шары, кии или маркёра, которые удовлетворят их запросы. Для них или раскат стола излишен, или шары – не того размера, а кии – слишком легки или излишне тяжелы, маркёр не понимает своих обязанностей, и, наконец, бизнес в учреждении ведётся неверно.

Хозяевам бильярдных следует обращаться с подобными людьми вежливо, но отдельно от других категорий посетителей.

Ещё один тип визитёров – разговорчивый *зануда* или болтливый джентльмен. Автор много раз мучительно озадачивался в поисках лучшего способа общения с такими персонажами. Представьте себе такого человека, начинающего длинное и интересное (лишь ему самому) повествование о произошедшем с ним событии в те времена, когда он был малышом и носил короткие штаны в обтяжку; о том, как его бабушка – добрая старушка – души в нём не чаявшая, увидела в своём мозгу зачатки гения, который потрясёт мир и всё постигнет – от орудийного огня до карамболя; при этом будут сообщены подробности морального состояния во время завтрака, особенности его ужина, перечень его поражений. И всё это – в то время,

когда Ваше терпение исчерпалось, а Ваш бизнес – в полном беспорядке. Вообразите это и содрогнитесь.

Из самых чистых филантропических побуждений, автор «коллекционирует» некоторые из тех способов, с помощью которых он порой избегал страданий. Совет, который он дает, является результатом горького опыта. Внезапно сделайте вид, что напряжённо вслушиваетесь и, повысив голос, как будто Вы услышали требование от клиента, воскликните: «Наждачная бумага? Да, сэр». После этого спешно идите в самый конец помещения и спросите у кого-нибудь из игроков, – не проскальзывает ли у него кий? Слегка подправьте наклейку, чтобы на ней мог удерживаться мел, взглянув, между тем, на Вашего разговорчивого товарища. Если он ожидает Вашего возвращения, пойдите и приведите в порядок кии, которые могли быть удалены из мест их обычного хранения. Если он всё ещё продолжает ждать, то, чтобы убить время, пожурите одного из маркёров, а если этого недостаточно, то не остаётся ничего, кроме возвращения ягнёнка на убой. Говорите «да» на все его замечания, поскольку даже одно отрицание может привести Вас к спору – терпите это как мужчина. Не забудьте договориться с кем-нибудь из друзей о встрече в то время, когда обычно приходит Ваш мучитель; будьте пунктуальны в этой договорённости; иначе придётся выслушивать рассказ про обед, ужин или устрицы – в зависимости от его обстоятельств и от воспоминаний о его бабушке.

Но если у такого человека есть шанс захватить одного из Ваших клиентов во время игры, то Вы обязаны привлечь его внимание к себе и покориться с терпением Иова. Поскольку Ваш клиент не платил денег за то, чтобы стать мучеником, вместо него вынести мученичество должны Вы.

Если возможно, зарезервируйте одно кресло для игроков.

Управляя своим учреждением по вышеизложенным принципам, Вам не нужно *краснеть*, получая плату за игру в Бильярд – Вы можете быть уверены, что у игрока есть деньги, и Вы получаете не больше того, на что имеете полное право.