

СОДЕРЖИТ

НЕЦЕНЗУРНУЮ

БРАНЬ

18+

Дима Сандманн

МАНИПУЛЯТОР

*роман в ста главах
и трех частях*

Дима Сандманн

Манипулятор. Глава 044

«Автор»

2017

Сандманн Д.

Манипулятор. Глава 044 / Д. Сандманн — «Автор», 2017

"Манипулятор" - книга о стремлениях, мечтах, желаниях, поиске себя в жизни. Содержит нецензурную брань.

Дима Сандманн

Манипулятор. Глава 044

ГЛАВА 44

В середине апреля я сменил телефон. Новый мне прислал знакомый с другой части нашей огромной страны. Телефон был с большим экраном, стилусом, со слотами под две сим-карты и довольно увесистый. Выглядел аппарат солидно, а орал из обоих динамиков на полную громкость будто магнитофон. Я распечатал дома посылку, покрутил телефон в руках, проникся его параметрами и решил оставить себе. Свой прежний я отдал отцу.

– Че, телефон новый купил!? – сразу же срисовал обновку Сергей, едва я достал аппарат из кармана и сел в кресло у двери.

– Неа! Ну, почти... Знакомый прислал с Дальнего Востока, – сказал я, почувствовав в интонации напарника нотки ревности и конкуренции. – Как думаешь, сколько стоит?

– Да откуда ж я знаю! – всплеснул руками тот.

– Ну примерно, Серый... Просто скажи навскидку – сколько такой телефон стоит?

Напарник скрестил руки на груди, откинулся на спинку кресла, шумно выдохнул и протянул руку к телефону: «Ну, дай-ка посмотрю!»

Я передал телефон. Сергей стал крутить аппарат в руке, вытащил стилус.

– Это для экрана, экран сенсорный, – пояснил я.

– Да я понимаю, – буркнул Сергей, взвесил телефон в ладони. – Тяжелый.

– Да, увесистый такой, – хмыкнул я.

– Чей он? – шмыгнул носом Сергей, сунув стилус в гнездо и вернув телефон.

– Ну, как думаешь, сколько он может стоить? – настаивал я.

Напарник поморщился и с неудовольствием воскликнул: «Да я откуда знаю!?!»

– Ну примерно, Серый! Примерно прикинь, – давил я из любопытства.

– Десять-двенадцать тысяч... – развел руками тот, сдавшись.

– Согласен, я бы такую же сумму назвал... около десятки, – кивнул я и улыбнулся своим мыслям – я интуитивно понял, что Сергей назовет сумму меньшую стоимости его телефона. В то время сенсорные большие экраны только-только появились в продажах, а телефоны с двумя сим-картами были еще в диковинку. И такой телефон вполне тянул и на тринадцать-пятнадцать тысяч. Я уловил соревновательную черту натуры Сергея и именно этому знанию улыбнулся. В голове тут же созрел план – я решил подразнить напарника.

– А знаешь, сколько я реально за него отдал, Серый!? – произнес я, прищурил глаз, склонил голову вбок и пару раз подкинул телефон в ладони.

– Сколько, ну? – тяготясь диалога, выдохнул тот и снова скрестил руки на груди.

– Две с половиной штуки всего! – выдал я, наблюдая за реакцией. – Класс, да!?

– Ну да, неплохо так, – кивнул спокойно Сергей, внимательно смотря на меня.

– Канеш нормально! Десятку сэкономить на ровном месте! – сказал я, не сводя глаз с напарника. Тот моргнул, вздохнул, повернул голову в направлении жены, произнес:

– Вер, ну че там, аптеки прислали заявки?

– Да, Сереж, прислали, – кивнула та и отмахнулась. – Накладные я уже пробила.

Я молча наблюдал за реакциями Сергея, лишь укрепившись в своем наблюдении – он действительно соревновался со мной. В свое время я выложил за предыдущий телефон около семи тысяч, Сергей следом купил себе мобильник, но дешевле. Телефон раздражал его постоянно и был при первой же возможности заменен на другой за тринадцать тысяч. И в душу Сергея вернулись удовлетворение и спокойствие – его телефон дороже моего. И тут я сделал следующий ход – заимел новый телефон. Сергей ухватился за единственную «соломинку» –

озвучил сумму ниже стоимости своего телефона, желая услышать из моих уст подтверждение. И услышал. Но разочарование ждало его с другой стороны – я сыграл не на повышение, а на понижение, сказав, что прилично сэкономил на покупке. И реакция Сергея случилась той же, как если бы я купил телефон дороже, чем стоил его последний – настроение его резко испортилось, и Сергей демонстративно потерял интерес к разговору. Экономия, как и пафос, хоть и являются диаметрально противоположными величинами, но были в сознании напарника равнозначны. Я, переключившись с повышения ставок на экономию, понижение, изменил направление наших «соревнований», чем загнал Сергея в тупик. Игру на повышение я прекратил, а на понижение выиграл. Шах и мат.

– Ну а чей телефон то? – спустя минуту не выдержал Сергей и спросил с деланным равнодушием. – Китайский што ли??

– Да, китайский, – кивнул я также равнодушно. – Прикинь, это все там на Дальнем Востоке копейки стоит. Если я купил одну штуку за такие деньги, то если купить партию, такая труба вообще тыщу будет стоить, если не меньше.

– Ну да, – задумчиво откликнулся Сергей и шмыгнул носом. – Слушай, ну можно же этими телефонами китайскими и поторговать...

– Можно канешно... Я об этом тоже сразу подумал, – кивнул я.

– Ну а че... этот твой дрючбан может организовать все эти поставки с Китая?

– Думаю, может... Спрошу у него, если нужно...

– Да! Ты узнай у него! Дело интересное! Может, и вложимся в него!

– Хорошо, узнаю.

Посреди предпоследней недели апреля я оказался днем в центре города. Погода стояла великолепная, солнце светило ярко, прогревая стены зданий, асфальт и узорчатую местами выщербленную плитку тротуаров. Снег уже сошел весь, от последних сугробов остались лишь грязные пожухлые кучи мусора, растекавшиеся ручейками по тротуарам. Проспект кишел людьми, все куда-то торопились, суетливо обходя лужи и перепрыгивая ручьи. Вспомнив, что на мобильном счету мало денег, я прыгнул через один и сделал пару шагов к салону сотовой связи. Дверь салона распахнулась, и навстречу вышли Наташа и Полинка. Мы поздоровались.

– Ты туда? – произнесла Наташа, уступая дорогу.

– Да, деньги положить на телефон, – кивнул я, преодолев первую растерянность.

– А потом ты куда? – вставила Полинка, обнажив в улыбке потемневшие зубы.

– Домой, – сказал я, глянул на Наташу, та нервничала, но хорошо скрывала.

– Ну мы тебя тут подождем! – выдала вдруг Полинка.

Я кивнул, зашел в салон, пока был там, вспомнил все, что услужливо поведала мне Полинка и поморщился. Вскоре я вернулся на улицу.

Прищурился один глаз от яркого солнца, Наташа озорно посмотрела на меня другим. Она выглядела великолепно – свежее без косметики чистое лицо, собранные сзади в пучок белые волнистые волосы. Кеды, синие джинсы, черная короткая куртка. Наташа обладала той редкой красотой, какая была самодостаточна. Все эти цацки, кольца, цепочки и тонны косметики были ей не нужны. Девушка была слеплена природой с настоящей любовью.

Я улыбнулся Наташе, она – мне. Могли ли мы начать с ней заново? Легко! В этом я был уверен. Но, было одно «но». Для этого мне надо было переступить через себя. Жизнь часто предлагает нам такой выбор. Переступите раз, повторить будет уже проще, а третий – легко. Если вы не переступаете через себя единожды, то в другой раз тоже не сможете, и решение дастся легче. А третий раз и сомнений почти не будет. И так до состояния, когда не переступать через себя станет принципом. По какому пути идти – каждый решает сам. Передо мною стояла красивая девушка. Из тех, вслед которым оборачивается улица. Но Наташа меня не любила. Мой мозг работал в тот момент хладнокровно и рассудительно. Я представил наше с

ней будущее – мы муж и жена, через некоторое время Наташа заводит любовника, я узнаю, мы разводимся. Возможно, у нас к тому времени уже будет ребенок. «Нет уж, спасибо!» – едва не произнес я вслух.

– Все, положил деньги? – произнесла Полинка, уже потягивая тонкую сигарету.

– Да, все нормально, – кивнул я, глянул на Наташу. – А вы куда сейчас?

– Домой, – сказала та.

– Ааа... – протянул я, понимая, что нам идти в одну сторону, сделал пару шагов вперед, оставил Полинку на шаг позади, поравнялся с Наташей.

– А ты вечером что делаешь? – произнесла она.

– Не знаю... – пожал плечами я. – Без понятия...

– Пойдем, может, в кино сходим? – предложила Наташа.

– В кино...? Не, не хочу, спасибо... – не переступил через себя в очередной раз я, добавил бесстрастно «пока» и, не оборачиваясь, пошел вперед.

Ситуация с акцизом на спирт не менялась. Прошлогодние остатки дихлофосов иссякли у всех к концу апреля, и в городе начался легкий ажиотаж. Продажи «керосина» утроились, его закупали все, даже наши прямые конкуренты. Сезон синьки тоже был в разгаре, прочие позиции продавались в свою силу. Склад ломился от запасов.

– Вер, ну глянь, сколько у нас товара на остатке!?! – сказал Сергей в конце месяца.

– Четыре восемьсот, – произнесла бесстрастно та, сформировав по-быстрому отчет.

– Это в приходных или продажных ценах? – уточнил я.

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.