

**ЧУЖИЕ
ПРОБЛЕМЫ — МОИ
ГОНОРАРЫ**



Алексей Сычев

Алексей Сычев

**Чужие проблемы – мои
гонорары. Собирая незримое**

«Издательские решения»

Сычев А.

Чужие проблемы – мои гонорары. Собирая незримое /
А. Сычев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-834703-0

Герой книги в одночасье встречает необыкновенную женщину и начинает работать в необычной компании. Эта книга о любви, исканиях и тяжелом труде. «Число людей, с которыми я контактировал тогда, исчисляется сотнями, и каждого я называл по имени-отчеству. Волей-неволей я стал свидетелем многих людских радостей, амбиций, пороков, бед и разочарований. Это происходило в компаниях, руководители которых мне доверились, не видя меня вживую».

ISBN 978-5-44-834703-0

© Сычев А.
© Издательские решения

Содержание

Пролог	6
1	7
2	13
3	20
4	27
5	34
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Чужие проблемы – мои гонорары Собирая незримое

Алексей Сычев

Посвящается моей жене Юлии

© Алексей Сычев, 2019

ISBN 978-5-4483-4703-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Пролог

Это было хорошее время.

Яркое, сумасшедшее и поражающее воображение время. Удивительно, сколько событий может произойти за короткий период, спрессоваться в маленький отрезок жизни. Сколько чувств можно испытать, сколько узнать нового.

Число людей, с которыми я контактировал тогда, исчисляется сотнями, и каждого я называл по имени-отчеству. Волей-неволей я стал свидетелем многих людских радостей, амбиций, пороков, бед и разочарований. Это происходило в компаниях, руководители которых мне доверились, не видя меня вживую.

Имена, названия и ключевые обстоятельства изменены, чтобы не нанести вред тем, с кем я когда-либо сталкивался.

Все совпадения считать чистой случайностью.

1

Эта история началась в последний вечер моей работы электромонтажником в торговом центре. Моя основная задача – стоять на стремянке на высоте пять метров, крутить отверткой и зачищать электрические провода. Удивительная работа. Я не сразу понял всех ее прелестей, и, когда шеф закрепил за мной торговые центры, я немного расстроился, так как работать в них можно только по ночам (днем ходят толпы людей).

Год назад я работал менеджером по продажам в средней руки конторе, торгующей кабелем. Нам звонили в отдел продаж, я уточнял детали поставки, выписывал счет и оформлял продажу. Компания существовала уже лет десять и, как это часто бывает, имела основную прибыль от пары крупных клиентов. Однажды один крупный клиент купил другого крупного клиента, и у нас стал всего один клиент, от которого зависел весь бизнес. Потом клиент перешел к другому поставщику, и весь бизнес кончился. Денег не стало, телефон практически перестал звонить, и нас уволили.

Я начал рассылать резюме, но ничего стоящего не предлагали. Выписыватель счетов в мелкой конторе – не самый ценный опыт. Можно сказать, я ничего не умел: только распечатывать счета и вести праздные разговоры с такими же горемыками.

Через пару недель после конца нашего кабельного болота мне позвонил старый приятель Коля Старцев и предложил работать электриком в паре. И я пошел. Первым моим заданием было перемотировать электропроводку в подвальном помещении. Там почему-то не было даже освещения. Я принес автомобильный аккумулятор, повесил лампочку и разогнал крыс...

Уже полгода я работаю с Колей – отличным парнем, отцом двоих детей. Тружусь, мечтаю и жду, когда... поменяю эту работу. Почти месяц как я снова отправляю резюме веерной рассылкой и даже поместил его для всеобщего обозрения, но за последние две недели ни одного звонка. На будущей работе я вижу себя менеджером по продажам, который сидит в офисе, пьет кофе и зарабатывает семьдесят тысяч в месяц. Какое это счастье – сидеть на окладе! На зарплате! Не побоюсь этого слова – на «получке»!

Я боюсь электричества. Меня охватывает ужас, когда нужно лезть в электрощит и работать в нем. Схемы электропроектов часто не соответствуют тому, что видишь. После монтажа страшно включать рубильник, потому что может закоротить, заискрить и долбануть. Такое ощущение, что почти всё электрохозяйство – результат бюрократии, халатности, случайности и разгильдяйства тех, кто обслуживает, и кто им пользуется.

Итак, я работаю с Колей. Мы начали в десять вечера, сразу после закрытия торгового центра. Множество людей потянулись в него через служебные входы: уборщики, носильщики, электрики, сантехники, распаковщики товара, строители и другие, те, кто за копейку насущную готовы выполнять черновую работу, чтобы на следующий день жители города снова устремились в блеск и очарование торгово-развлекательного центра делать покупки, отдыхать с семьей или просто побродить.

На часах – одиннадцать. Стоя на стремянке, я укладываю кабель в лоток на стене. Ноги гудят, руки отекли. Коля ушел договариваться с дежурным электриком об отключении электричества в бутике.

Вдруг слышу снизу характерный звук «дзук!» – так бывает, когда стеклом по железу стукнут. Я смотрю вниз и вижу двух девушек в белых халатах, которые, задрав головы, смотрят на меня.

– Простите. Хотим вас попросить открыть нам.

Смотрю на них сверху почти вертикально. В руках брюнетки бутылка вина и штопор.

Я не определил, кто попросил: брюнетка или очкастая блондинка. Что отвечать в таких случаях? Две незнакомых девушки просят открыть бутылку: помочь или выгнать? Их белые

халаты меня успокоили, задав профессиональный настрой. Остаток кабеля я одним махом закидываю в лоток и спускаюсь на серый кафельный пол бутика. Теперь я вижу, что это две продавщицы из соседней аптеки. Аптекарьши? Провизоры?

– А ваш друг где? – спросила брюнетка. *Чернявая*. Улыбается. Черные волосы собраны в хвост. Идеальная кожа.

– Ушел отключать напряжение в электрощите на этаже.

– Поможете? – она протягивает бутылку и штопор.

Я беру штопор и вкручиваю его в пробку. Идет туго. Хрусть! Пробковая рукоятка штопора отваливается от спирали и остается у меня в руках. Хорошо, что не проткнул руку.

Суечусь и пытаюсь вкрутить спираль штопора в пробку, но она упорно не хочет вкручиваться. Сил мало в руках после размотки кабелей.

– Привет! – слышу за спиной Колин голос. – Договорился с электриком... А вы что делаете?

– Пытаюсь открыть, – я показываю сломанный штопор. – Девушки попросили помочь.

Чернявая и *Очкастая* поздоровались с *Колей*.

– Так не откроешь. Давай сюда, – *Коля* берет у меня бутылку, вытаскивает из кармана саморез, отверткой вкручивает его почти по самую шляпку и плоскогубцами вытаскивает пробку. «Чпок!»

Мне кажется это несолидным понтом, наигранностью. Мы грязными руками таким неуклюжим способом откупориваем бутылку девушкам в белых халатах. Однако у девушек это, наоборот, вызывает восторг, и они сразу предлагают присоединиться к ним. Я ляпнул:

– На четверых одной бутылки мало нам будет.

Коля так ошарашено посмотрел на меня, что я решил мгновенно спасти ситуацию и снова ляпнул:

– У нас много работы.

– У нас тоже много. Сегодня инвентаризация. Мы уже половину посчитали. Часа вам хватит закончить? – спросила *Чернявая*. – Сейчас пол-одиннадцатого... Давайте в половине двенадцатого у нас.

– Хорошо, – азартно сказал *Коля* и взлетел по стремянке вверх.

Мы стали лихорадочно разбирать решетчатый подвесной потолок «грильято», прокидывать кабель и расключать его по клеммам. Работали как никогда слаженно и продуктивно, шутка ли – две девушки позвали «посидеть, отдохнуть, выпить». В половине двенадцатого мы были в аптеке и разливали вино. Конечно же, мы были потные, с пыльной головой и грязью под ногтями, но деваться некуда. Да и девушек это особо не волновало.

За витриной аптеки был коридор и несколько помещений. Мы расположились в «Помещении для персонала». В комнате: потертый кожаный диван, два стула, столик с чайником, микроволновка и кулер с водой. Даже здесь пахло какой-то особой хирургической чистотой.

Быстро в два присеста вчетвером опустошили бутылку красного. Потом откуда-то появилась водка. Флирт. Ржач. Через полчаса я оказался на диване с *Чернявой*, а *Коля* ушел с *Очкастой* в соседнюю подсобку с надписью на двери «Материальная комната». Охи-вздохи у *Очкастой* из-за стены были гораздо сильнее, чем у моей *Чернявой*, и это меня немного напрягло, ибо мне хотелось быть настоящим мачо и взять в плен свою добычу, которая сама прибежала. Инстинкт охотника у меня давно отсутствовал.

Уходили мы уже под утро. *Чернявая* с *Очкастой* уехали на такси, а мы с *Колей* погрузили на дебаркадере в его «Газель» стремянки, инструмент и уставшие, расслабленные поехали по ночному городу домой.

Коля много лет работал на этой самой грузовой «Газели» и был тем самым газелистом, о которых саркастически рассказывают таксисты в анекдотах. *Коля* постоянно материл свою рабочую лошадку, и эта ненависть крылась в образе жизни, который он вел. Он как-то рас-

сказал мне про «газелистов»: «Леха, „газелист“ – это самое дно. Хуже не придумать. И это не только работа за баранкой и работа у самого себя грузчиком, этот твой статус и на семью перекладывается: в парк с детьми – едешь на „Газели“, на природу – тоже на „Газели“, за покупками в „Ашан“ – на „Газели“, на вокзал встречать тещу – тоже на проклятой кормилице-Газели. Ты не можешь вырваться из этого круга и побыть нормальным человеком. И, кажется, что ничего у тебя нет кроме этого фургона».

Ох, как он ненавидел эту машину! Он ее всегда хотел продать. Объявления о продаже он разместил год назад, но до сих пор ездил на ней. Что мешало ему быстро продать (пусть и подешевле), я не понимал. Сейчас, ранним утром, меня беспокоило другое:

– Коля, как же нам подфартило! Сами пристали они, – я еще не отошел от невероятных событий ночи.

– Леха! Ты давно с девушками не знакомился, – с видом знатока мой коллега по стрелянке рассуждал на вечные темы. – Сейчас не нужно стараться – они сами первые знакомятся. Последние лет пять уже. Сам не знаю почему, но все друзья то же самое говорят. Само в руки идет, и тут главное не растеряться.

– Как это само? – я умиротворенно смотрел на мартовский утренний город, который еще спал. Снегоочистительные машины с желтыми маяками на крышах медленно ползли вдоль бордюров.

– Сами подходят, знакомятся, – Коля медленно вел машину. – Сейчас не нужно придумывать поводов или домашних заготовок. Видел, как сегодня было?

– А раньше так было у тебя?

– Конечно, бывало, – он включил радио, и жизнерадостный голос ведущего затараторил про «позитивное начало дня». Эта бесящая манера утренних радиоведущих мгновенно заставила Колю выключить магнитола. Едем дальше в тишине. – Обычно с продавщицами, которых хозяева магазинов оставляют дежурить ночью на складе, пока возишься с проводкой. Они в большинстве своем одинокие девушки и женщины. Тоже хотят ласки, а обстановка располагает – после трудового дня на ногах, немного выпив, но спать нельзя из-за открытого склада. Сегодня, конечно, весело было. И камер у них нет. Расслабились хорошо.

Я взглянул на Колю – он улыбался. Я стал смотреть на проплывающие мимо дома. Мы тактично не обсуждали свои интимные успехи сегодня ночью – мы вели себя по-джентельменски. Сейчас он придет домой, помоется, пристроится к теплему мягкому заду жены и, как ни в чем не бывало, уснет.

– Леха, знаешь, я что думаю? – с сентиментальным оттенком голоса заговорил Коля, притормозив на светофоре. – Раньше, когда я был моложе, были популярны пикаперские темы. Сейчас мы стали взрослее. Думаю, что у молодых парней проблемы с процессом знакомства с девушками остались, но они исчезнут, когда парни подрастут. А у нас, видимо, у нас возраст такой, что сами девушки с нами знакомятся. Твоей сколько лет?

– Не знаю. Она сказала, что институт закончила семь лет назад, – припоминал я смутно.

– Ну вот. Значит ей под тридцать. Моей – двадцать восемь.

Я хотел поговорить об этом, но ничего кроме эмоций не мог выдать:

– Коля, так ведь это охренеть можно! Никто не поверит, если рассказать: сами с нами познакомились, притащили к себе. Сами нам наливали и сами же на нас набросились. Ну, моя не сама, но всё равно было понятно, чем закончится.

– Да, Леха. И это здорово, что так случилось. Значит мы симпатичные интересные парни. Тебе сколько?

– Тридцать один будет весной, – ответил я.

– Мне тридцать два. Нормально. Нам что остается-то – только работать и быть полезными людям. Ха-ха-ха.

Было шесть утра, когда я вылез из «Газели». Коля довез меня до подъезда и помог выгрузить ящик с инструментами. Через полчаса я отключился в постели в холостяцкой съемной квартире (двадцать пять тысяч рублей в месяц плюс коммуналка). Самым ярким воспоминанием о ночи было, как Чернявая достала с витрины пачку презервативов и, быстро что-то записав в тетрадь у кассы, смущенно протянула их мне.

Я провалился в глубокий сон, не представляя, что буду делать завтра.

* * * *

По непонятной причине я проснулся в десять утра – всего через четыре часа после того как уснул. Встал с ясной головой и желанием куда-нибудь пойти.

Спустя час я уже шел по птичьему рынку. Сегодня, в будний день, почти никого не было, и только продавщицы с обмотанными шальями вокруг поясов переминались с ноги на ногу. Я любил побродить по рынку. Здесь можно купить всё что угодно для рыбалки, но почти всегда я приходил просто поглазеть, ничего не покупая. И сегодня я просто бродил без всякой цели – проветривал голову. Стоял мартовский день, слегка припекало солнышко. Морозы ушли.

На выходе с рынка вытянулись ряды с домашними животными – около десятка продавцов выставили картонные коробки с котятками и щенками. На коробках фломастерами надписи: «Персы», «Кавказцы», «Сибиряки» и подобные, понятные людям варианты. Каждый раз, когда я проходил мимо этих «работоторговцев», мне было не по себе, поэтому я никогда не подходил даже посмотреть на этот «страшный живой товар».

Сегодня на рынке стояла очень нехарактерная тишина, как будто всё вымерло. Вдруг среди этой тишины раздался громкий писк котенка и ноги сами понесли меня к ближайшей коробке.

Хозяйка котят с обезображенным алкоголем и курением лицом в шапке-ушанке, так выглядят бомжихи, курила сигарету. Я подошел и заглянул в большую коробку из-под микроволновки. В ней забились по углам пять или шесть котят: все черные и один белый.

Подошла девушка в темной рыже-коричневой норковой шубе с большим капюшоном и склонилась над котятками. Я не видел ее лица, но почувствовал необычайную легкость от ее присутствия и почему-то привкус свежести во рту.

Это было не влечение или любопытство. Я мгновенно понял, что этот человек *мой*. С самого далекого детства я делил людей на своих и не своих. Своих у меня было... почти не было. Я замер и смотрел на нее в ожидании увидеть лицо.

Минуты две она гладила котят, а потом спросила:

– Сколько белый стоит?

– За тысячу отдам, – «бомжиха», не выпуская сигарету из рта, встала и подошла к коробке. – Белый самый бодрый тут. Мальчик. Котяткам месяц, к горшку приучены.

«Вранье! Так говорят все на рынке».

Моя вытащила из кармана шубы, как будто заранее приготовленную, вдвое сложенную тысячерублевую купюру и аккуратно взяла котенка за пазуху.

– Как его зовут? – спросила она.

– Да как хотите, так и назовите, – «бомжиха» сунула деньги в пояс-сумочку на животе.

Затем бывшая хозяйка сходилась к машине за пачкой сигарет, прикурила от зажигалки и, сделав чудовищную затяжку, сказала: «Васька это».

Покупательница в капюшоне повернулась ко мне и, оглядев, спросила:

– Как котенка можно назвать? Васькой не хочется.

Я уставился на нее, сердце бешено заколотилось. Эти глаза и уверенный непринужденный вопрос, обращенный ко мне, отбросил всякие сомнения – *она*. В лицо задул легкий теплый мартовский ветерок. Кого же она мне напоминает?

– Назовите его Мон, – почему-то сказал я.

– Мон? – она смотрела в запазуху шубы. – Почему Мон? Что это означает?

– Не знаю, первое, что пришло в голову, – ответил я.

– Не похоже на случайное слово из трех букв, – улыбнулась она.

– Внезапно вспомнилось: МОН – это такая противопехотная мина. Я по ней экзамен завалил когда-то в институте.

– Ну, Мон так Мон. Пусть будет Моном, – она разглядывала мордочку котенка.

Я смотрел на девушку и не мог оторвать глаз. Нет, я не пялился на нее, как школьник на фотомоделю, я смотрел в ее притягательно-отталкивающее лицо и пытался понять, что делать дальше?

«Я же не бритый, черт! Четвертый день. Глаза заспанные. Ален Делон... Рыбачья бекеша моя вся в пятнах. Ужас... Вдруг она подумает, что я торгаш на этом рынке?! Она ведь сейчас уйдет!»

Она уже пошла со своим сокровищем от меня. Вспомнил: такие же черты лица были у волшебницы в моих детских снах.

«Уходит! Что делать? Окрикнуть? Познакомиться? На рынке... Что ей говорить? Утром зимой знакомиться на рынке... Это как, вообще, нормально?»

Я смотрел вслед уходящей норковой шубе с Моном запазухой. Тогда я еще не знал, что новая встреча, тоже случайная, будет очень скоро. Я уныло пошел домой.

* * * *

Вечером, сев в свою «Тойоту», я поехал в супермаркет за продуктами. Я увидел ее! Она выбирала товары для животных. На ней был зимний спортивный костюм. Из-под белой вязаной шапочки вытекали черные густые волосы.

Небольшая тележка набита продуктами – значит скоро выходит. Перехвачу ее на кассе.

Я подгадал момент, когда она подошла к кассе, и пристроился за ней.

– Здравствуйте! – резко и громко сказал я, когда она начала выкладывать товар на ленту.

Она обернулась и через секунду улыбнулась:

– О, здравствуйте! Вы? Тут? – ее неподдельное удивление меня воодушевило.

– Продукты покупал, вас увидел, вспомнил про Мона, – отозвался я.

«Как хорошо, что есть Мон!»

Она выложила на ленту громадное количество продуктов и других вещей. Среди ее покупок я искал глазами что-то нежелательное: детские соки, подгузники, но ничто не выдавало в ней семейную женщину. Я приободрился.

На выходе, набравшись смелости, я спросил:

– Как вас зовут? Я – Алексей.

Ее взгляд погрузился в мои глаза. Она не улыбалась и не суетилась.

– Роксана.

«Обалдеть имечко. Царское? Восточное? Что в ней особенного? Утонченность какая-то».

– Вам не кажется, Роксана, что два раза за день встретиться в огромном городе – это не случайно? – спросил я.

«Боже мой! Что я несу?!»

– Да, это необычно, – она изучала мое лицо, как будто пыталась найти что-то знакомое или давно потерянное.

– Диктуйте номер вашего телефона, – нахально сказал я.

Ее глаза сделались еще больше, а лицо расплылось в улыбке. Снова изучающий взгляд с ног до головы. На этот раз я одет лучше: новые джинсы и полупальто.

– Сначала рынок, потом автостоянка... Не самые подходящие места для встречи и знакомств, нет? – она задавала вопросы как будто не только мне, но и себе.

Я не знал что сказать, достал телефон из заднего кармана джинсов и приготовился записать ее номер.

Она продиктовала номер, как обычно это делают девушки – очень тщательно.

– Помогу вам погрузить пакеты в машину, – вызвался я.

– Спасибо, меня ждет такси. Водитель, надеюсь, поможет. До свидания, – она быстро отвернулась и покатила тележку на уличную парковку.

Я снова смотрел ей вслед, уходящей. Но теперь знал точно, что встречу с ней обязательно.

«Пусть идет...».

Я подошел к машине. Зазвонил телефон. Незнакомый номер.

– Алё, – как можно непринужденнее ответил я.

– Алексей? – спросил женский голос.

– Да. Кто это?

– Меня зовут Мария Макарская, – представилась она деловым тоном. Профессионалка. – Я руковожу службой персонала компании «Комплекс Инсайдер». Вам удобно разговаривать?

Я подхватил ее настрой и приосанился:

– Говорите.

– Мы ознакомились с Вашим резюме. Вы еще рассматриваете предложения? – голос казался очень заинтересованным. Я представил тридцатилетнюю женщину в деловом костюме. Такие снимаются в порнофильмах. Профессионалки.

– Да, рассматриваю, – ответил я.

«Еще как рассматриваю!.. Реально готов целыми днями ходить на собеседования – только бы позвал кто-нибудь».

– Когда вам удобно подъехать на собеседование? – спросила она. Видно, что привыкла брать быка за рога.

– Чем занимается ваша компания? – мне показалось, что компания с названием «... Инсайдер» связана с биржами и финансами. Промелькнула мысль, что у меня нет костюма для собеседования.

«Только не затупить!.. Три недели мне никто не звонил!»

– Мы разработчики программного обеспечения и попутно оказываем консалтинговые услуги. Сейчас ищем менеджера по продажам и нас заинтересовало ваше резюме. Вы указали, что работаете электромонтажником. Верно?

– Да.

– Вам тридцать лет и вы ищете работу менеджера по продажам?

– Да. Хочу сменить род деятельности, – неуклюже оправдался я за свой возраст.

– Хорошо. Когда мы сможем с вами встретиться?

«Когда я готов встретиться? Да в любое время! Хоть сегодня. Работа в офисе, халявный кофе и солидный оклад».

– Я могу завтра в одиннадцать. Где вы находитесь? – выпалил я.

– Мы находимся в самом центре. Бизнес-центр «Рембрандт». Буду ждать вас завтра в одиннадцать. Возьмите паспорт для оформления пропуска. До встречи, Алексей!

– До свидания.

Через три минуты пришло сообщение: «11.00 БЦ „Рембрандт“, ул. Гоголя, 24, 8-й этаж. Мария Макарская. Complex Insider».

2

В половине одиннадцатого я стоял перед входом в бизнес-центр «Рембрандт».

В интернете написано, что Рембрандт жил в семнадцатом веке. Он прославился тем, что сумел воплотить в своих произведениях весь спектр человеческих переживаний с такой эмоциональной насыщенностью, которой еще не было в искусстве. Честно говоря, глядя на здание, я не заметил ничего похожего, что могло напоминать рембрандтовскую живопись, но я не знаток архитектуры, поэтому мгновенно забыл про великого голландца и стал думать о том, как произвести впечатление на Марию Макарскую.

Я оделся в свободном стиле. Мне казалось, что если приду в единственном костюме, который купил на свадьбу к другу Юрке Потапенко, то буду выглядеть нелепо среди программистов. На мне были брюки и светло-голубая рубашка.

По дороге на собеседование, уже подъезжая, я включил радио и услышал окончание какой-то передачи, где ведущий проповедническим тоном сказал: «Напоследок вспомним слова гениального Монтеня: «Ложь – это дерзость перед Богом и трусость перед людьми». Затем пошла реклама и я выключил.

«Хорошо сказано. Когда-то я уже это слышал, только толку-то что слышал? Делать нужно. Может приложить усилие и начать говорить всегда только правду?.. Решено!»

Я вошел в холл бизнес-центра и сел на один из кожаных диванов. Рядом за конторкой сидел амбал-охранник лет пятидесяти. На пустом столе перед ним лежала газета со сканвордами.

Я погрузился в мысли о предстоящей работе с хорошим окладом, как вдруг амбал обратился ко мне:

– Курьер?

– Нет, на работу устраиваюсь, – ответил я.

«Неужели я похож на курьера?!»

– К кому?

– На восьмом этаже, – его праздное любопытство раздражало.

– А-а-а. К этим. Хорошие ребята, – амбал продолжил задавать тупые вопросы. – Значит ты безработный?

– Да. Ищу работу, – бросил я.

«Какое его дело!?!»

– Я тоже скоро стану безработным. Десять лет отработал сутки через трое, а сейчас меня хотят заменить домофоном, – его лицо стало печальным.

Я вылутился на него. До меня медленно дошел смысл его слов. Мне хотелось расхохотаться. Здоровенный детина жалуется мне, первому встречному, что его скоро заменят технологией. Ладно бы его заменили турникетом, но домофоном – это, конечно, верх цинизма. Я не уверен, что амбал знает слово «цинизм», поэтому не стал отвечать ему и уставился в телефон.

В девять часов пятьдесят пять минут я вышел на восьмом этаже. Передо мной в пяти шагах была стойка ресепшн, отделанная под темно-красное дерево, за которой сидела девушка. За ее спиной на черной стене нависала огромная надпись из белых светящихся букв: «Complex Insider» и ниже, под словом «Insider», очевидно, слоган компании – «Собирая незримое».

Девушка улыбнулась и спросила, по какому я вопросу. В холле стояла гробовая тишина. Кроме нас никого не было. Я представился:

– Меня зовут Алексей. Я на собеседование к Марии Макарской.

– Одну минуту, – сказала она и подняла трубку.

Через три минуты мы уже шли в переговорную комнату. Темный ворс ковролина поглощал все звуки, даже стук ее каблучков. Везде были черные или темно-серые тона интерьера, только потолок был белым с излучающими матовый свет квадратными встроенными светильниками.

Переговорная комната была просторным помещением с серыми стенами, большим круглым столом по центру и кожаными креслами вокруг. Вдоль стен стояли диваны, а одну из них занимал огромный экран.

– Мария сейчас придет. Располагайтесь, – сказала девушка с ресепшн и ушла.

Я развалился на одном из диванов и стал ждать. В комнату вошла Макарская. Профессионалка. Элегантный темно-синий костюм, собранные в пучок волосы, очки и папка.

Да, я угадал ее внешность по голосу, и я почувствовал себя хозяином положения. Прилив уверенности был невероятный и хотелось сказать: «Присаживайтесь, Мария», но я не стал переигрывать: мне нужна работа, а хамство в деловом этикете явно излишне.

Я поднял зад с дивана. Она не стала давить меня авторитетом, не стала доминировать, а протараторила:

– Здравствуйте, я – Мария, буду проводить с вами собеседование. Оно займет не более двадцати минут. Где вы будете ощущать себя увереннее: за столом или расположимся на диване?

Эта дуэль была проиграна мной моментально. Я сел в ближайшее кресло за столом. Она – в соседнее и достала мое резюме, которое я опубликовал месяц назад на «Хэдхантере». Перебрав несколько листов, она начала:

– Пробежимся по резюме. Расскажите о себе в двух словах.

Я решил быть простым парнем, рассказал, сколько мне лет, что закончил, где работал.

– Раньше, значит, продажами всё-таки занимались?

– До кризиса продавал кабель, – ответил я с некоторым достоинством. Мне показалось, что они ищут человека с опытом.

– Кому продавали?

– Разным компаниям.

– Вы знакомы с определенными технологиями продаж?

Я не знал технологий продаж. Когда я торговал в кабельной компании, нам звонили клиенты и спрашивали о наличии товара на складах. Иногда я сам звонил куда-нибудь, чтобы встряхнуть клиента, который долго ничего не покупал (это в девяноста процентах случаев означало, что клиент свалил к конкурентам от такого менеджера-неудачника, как я). Ответил я честно:

– Никаких технологий я не изучал.

– Понятно.

– А какие технологии необходимо знать? – я спасал ситуацию и приготовился писать.

Мало ли, если здесь не выгорит, то на следующем собеседовании хотя бы знать, что отвечать.

– Я только заполняю опросный лист, – Мария мне улыбнулась. – Вредные привычки есть? «Капец. Соврать? Я обещал не врать по мелочам. Меня будут испытывать на каждом шагу? Как не соврать, особенно, когда рассматривается моя кандидатура».

– Курю, люблю выпить. По праздникам, – услышал я свой честный голос.

«Это катастрофа!»

Мария округлила глаза за очками, глядя в свою планшетку с опросным листом, и что-то быстро записала.

Вдруг мне вспомнилось, что накануне я был соблазнен привлекательной чернявой аптекаршей. Сказать, что злоупотребляю женским доверием? Не поймет.

– Чем увлекаетесь? Хобби?

«Какое у меня хобби? Не про телескопы же ей рассказать».

– Телескопы, – сразу сказал я.

Она снова округлила глаза и записала ответ.

– И последний вопрос: когда вы можете выйти на работу?

Я хотел работать в этой компании.

– В любое время. Могу я задать свои вопросы? – спохватился я.

– Да, конечно! – она явно не ожидала такой прыти.

– Кому и что я должен буду продавать? – я спросил так, будто меня уже взяли.

– Вам придется продавать программный продукт нашей разработки, который называется «Комплекс Инсайдер» различным организациям. Юридическим лицам. Основной канал сбыта – продажи по телефону. Вам предоставляется база, и вы с ней работаете.

– Обзвон?

– Да.

– Командировки? – напирал я.

– Редко, но бывают. Зависит от вас, но у нас работают люди, которые ни разу не встречались с клиентом.

– Ого! Наверное, это крутые продавцы.

– Продавщицы. Наши девушки не любят ездить в командировки, хотя клиенты разбросаны по всей стране, – чеканила Мария Макарская.

– У вас хорошо платят? Не обижают?

– У нас абсолютно прозрачная схема оплаты. Оклад и процент с продажи.

– Доход без потолка? – спросил я чуть с усмешкой.

Работодатели зачастую так писали в вакансиях, и я считал это настоящей издевкой над соискателями.

– Именно, но поверьте, это так. О цифрах расскажет ваш руководитель, но могу уверить, что оклад у нас пятьдесят тысяч рублей. Процент премии фиксированный – двадцать пять процентов от суммы продажи.

«Двадцать пять процентов от суммы договора?! Так не бывает. Дурят. Раньше на кабеле мне платили десять процентов от чистой прибыли. А тут четверть от общей суммы продажи!»

– Спасибо, Мария. Я понял, что мне нужно ждать вашего звонка. Когда это будет?

– Думаю, уже сегодня я перезвоню. Я передам наш с вами разговор и опросный лист руководителю отдела продаж, и он примет решение по вашей кандидатуре.

– Не поговорив со мной? – я прищурился.

– Алексей, я более не могу вам ничего пообещать, кроме того, что обязательно позвоню. Даже если решение будет отрицательным, – выкрутилась Профессиналка.

Она проводила меня до лифта, и я покинул офис.

Проходя мимо амбала-охранника, я подумал, что скоро мы поменяемся трудовым статусом: он будет самым наглым образом заменен на домофон, а меня возьмут на оклад в пятьдесят тысяч рублей, и я буду позванивать по телефону, предлагая купить программы.

«Только бы взяли! На испытательный срок! Я стану лучшим и покажу им, что достоин зарабатывать двадцать пять процентов от суммы договора! Я хочу работать в этой компании! Зачем я ляпнул про курение и выпивку? Кто тянул меня за язык? Двадцать пять процентов от суммы договора. Эх, сам виноват».

* * * *

Сразу после собеседования я вернулся в машину, приоткрыл окно, включил печку в ноги и закурил. Я был уверен, что меня не возьмут.

«Что дальше?.. Роксана! Нужно позвонить, или день пройдет зря».

– Алло, – голос Роксаны был легко узнаваем, хотя я впервые услышал его по телефону.
– Роксана, здравствуйте, это Алексей. С парковки и с рынка который. Помните, вчера? – я хотел, чтобы она узнала меня как можно скорее.

– Ах, Алексей, здравствуйте!

– Я звоню пригласить вас на ужин. Пойдете со мной? – я сжался, зажмурился и лбом уперся в руль.

– Вы приглашаете меня? – неуверенный голос.

– Да.

– У нас будет деловой ужин? Или... ужин? – запнувшись, спросила она.

Вопрос вогнал меня в ступор. Я выпрямился и посмотрел на входную дверь бизнес-центра.

«Только не тупить! Что она имеет в виду?! Что она хочет: деловой ужин или обычный ужин между мужчиной и женщиной, так? Зачем нам деловой ужин?»

– Никаких деловых ужинов. Заеду за вами, – я хотел быть в голосе самоуверенным мужиком.

– Сегодня?! – последнюю букву она проглотила.

– Сегодня, завтра, послезавтра. Когда решитесь, – непринужденно ответил я.

После пятисекундной паузы я услышал набирающий уверенность тон:

– А давайте сегодня. Да. Зачем тянуть.

«Тянуть? С чем тянуть? Неужели она про это самое. Спокойно!»

– Заезжайте ко мне прямо на работу, – сказала Роксана.

– Записываю адрес.

– Ленинский проспект, двадцать пять. Салон красоты. Спросите Роксану у администратора. Около восьми вечера, я думаю, освобожусь.

– Записал. До встречи, Роксана.

– До встречи, Алексей, – хихикнула она.

День прошел быстро. Без пятнадцати восемь я припарковался во дворе дома номер «двадцать пять». Увидев вывеску салона красоты «Медея», я расслабился и стал ждать.

Посмотрел на двери салона и подумал: «Наверное, она парикмахерша. Или маникюрша».

Ровно в восемь я вошел и доложил администраторше, что приехал к Роксане. Администраторша, оценив меня, ответила, что Роксана занята, и нужно немного подождать. Я сел на пуфик. В салоне никого не было.

Через десять минут в конце зала открылась серебристая дверь, из которой вышел майор полиции, поправляя фуражку на ходу. Он прошел мимо администратора, не расплатившись.

– Проходите. Серебристая дверь в конце зала, – Администраторша указала рукой.

«Почему там был полицейский? Почему он не заплатил за стрижку? А может она не стрижет? Мужской массажный салон?! Только не это!»

Я пересек большой зал с креслами и встал перед дверью, на которой не было таблички. Постучавшись, я шагнул внутрь.

Глаза привыкли не сразу. Темная комната. На столике в дальнем ее углу горели свечи, отражаясь в зеркале.

– Привет, – раздался голос справа.

Я повернул голову. За большим столом, накрытым темно-зеленым бархатом, сидела Роксана. Она загадочно улыбалась.

– Присаживайся. Ничего что я на «ты»?

– Конечно, нет. Ты здесь работаешь? – спросил я.

– Да.

– А я подумал, что ты парикмахерша или маникюрша, – медленно произнес я.

– Нет. Я колдунья! Сейчас тебя заколдую! – она рассмеялась.

Таким голосом женщины смеются, когда у них истерика или, наоборот, всё под контролем. Я поехал. Вот этого я совсем не ожидал. Я не мог представить, что гадалки ходят на рынки или в «Ашан» за продуктами. В норковых шубах. Я вообще никогда не видел гадалок, не считая двух раз, когда по телеку смотрел шоу «Битва экстрасенсов».

– Ого! Не нужно меня колдовать. Я уже заколдовался, – мне стало по-настоящему страшно.

Я думал.

«Может, она так заманивает? Знакомится на улицах, а потом люди остаются без денег и ничего не помнят. Хотя... у меня с собой только шесть тысяч рублей».

– Чаю хочешь?

«Господи!.. Чай? Она издевается?»

Мои шаблоны порвались окончательно. Она спросила таким тоном, как будто я пришел к маме.

– Чай? Буду чай. Вообще-то, я думал, мы поедем куда-нибудь поужинать. В какой-нибудь уютный ресторанчик или бар.

Мои глаза привыкли к темноте, и я разглядывал ее. Роксана была великолепна: черные блестящие волосы ложились на плечи, а на черном кардигане на подъеме груди лежало большое малахитовое кольцо.

– Я не люблю шумные места. Может быть, закажем что-нибудь сюда? Обожаю пиццу... когда на диете, – она снова рассмеялась, но уже по-другому. По-доброму.

– А ты прямо колдуешь? Seriously?

– Да.

– И можешь наколдовать что хочешь?

– Конечно! Но я очень дорогая колдунья, – она расплылась в приветливой улыбке. – А тебе что-то нужно?

Я подумал, что она не хочет говорить о своей работе.

– Не думаю, что тебе это по силам, – протянул я.

– А ты не думай за других, Алексей, – Роксана смотрела черными ярко накрашенными глазами. – Произошло что-то?

«Только не врать, только не придумывать ничего. Такая девушка! А вдруг она мысли мои сейчас читает?!»

Меня охватил неподдельный ужас. К счастью, она с гостеприимной улыбкой начала разливать чай. Процесс успокаивал.

– Сегодня я был на собеседовании и, кажется, его не прошел.

– Почему думаешь, что не прошел? – она поставила сахарницу рядом с моей чашкой.

– Даже не знаю, как тебе сказать, Роксана.

– Говори, как есть. Колдуньям нельзя недоговаривать, – она перешла на шепот, а глаза у нее смеялись.

Я решил не рисковать и сказать правду о своих пороках и глупости:

– На собеседовании я указал, что курю и люблю выпить.

– Интересно. А зачем?

– Как-то получилось в разговоре. В азарте, наверное.

– Ты – оригинальный мужчина, – она взяла свою чашку. – Давай пить чай.

Мы пили какой-то дрянной травяной чай, кажется, с чабрецом. Он пах больницей или микстурой, но я пил, через силу глотая кипяток.

– Почему ты хочешь там работать?

– Это первое место, куда меня позвали на собеседование. Мне там понравилось.

– Если понравилось, это хорошо.

– Знаешь, Роксана, я только сейчас вспомнил, что меня позвали туда сразу, как только мы вчера расстались на парковке.

Она расплылась в улыбке.

– Это – ЗНАК, – подняла палец вверх.

– Знак чего?

– Это не просто так произошло. Тебе не кажется? Дважды в день случайно встретились мы с тобой... Позвали тебя на работу....

– Думаешь?

– Думаю, что тебя обязательно туда возьмут! Уверена абсолютно, – она смотрела на меня горящими глазами поверх чашки, поднесенной к губам.

«Просить! Срочно просить. Сама про это говорит. Намекает».

– А ты можешь подкрепить мою уверенность и... колдануть?

«Предложить ей деньги? Она намекала (?), что дорого берет. Интересно, сколько это может стоить?»

– Я уже, – ответила Роксана.

– Уже? Когда?

– Только что.

– А как же... ритуал какой-нибудь? Тэкс-пэкс-фэкс... или заклинание, – я не знал, как колдуют, поэтому вспомнил сказку про Буратино.

– Это ни к чему. Я вижу, что тебя возьмут на работу, которую ты так хочешь. Будет всё отлично.

– Здорово было бы, – мне стало легче, но чувство неуверенности не отпускало.

– Увидишь, – она посмотрела на меня открытым взглядом.

Зазвонил мобильник.

– Ой, – я быстро посмотрел на Роксану, подумал, что у гадалок принято выключать аппарат, чтобы не тревожить духов, но Роксана кивнула, и я ответил:

– Да, слушаю, – номер был неизвестен.

– Алексей, простите ради бога, что так поздно. У меня только рабочий день заканчивается. Обещала вам позвонить. Вот и звоню, – от «профессионального» тона Марии Макарской не было и следа. – Я хочу сообщить, что вы нам подходите.

– Ничего страшного, я еще не сплю, – пошутил я.

– Вы хотите попробовать силы в нашей компании? Я уверена, вам у нас понравится.

– Попробовать, конечно, хочется, – сердце у меня готово было выпрыгнуть.

Я смотрел на Роксану, и мне стало страшно от ее сбывшегося прогноза.

«Нет, не прогноз... как же это называется у них... предсказание! Точно – предсказание.

Кудесница!»

– Когда вы сможете подъехать к нам и начать?

– Завтра не смогу. Послезавтра только, – ответил я, помня о завтрашней халтуре.

– Послезавтра? Хорошо. Будем вас ждать. Мы начинаем работать в девять утра, а вы приходите в половине десятого. Я познакомлю вас с руководителем, и он непосредственно вам всё объяснит.

– Спасибо, Мария. Я приду.

Короткий разговор по телефону, и я принят. Я нашел работу за один день.

«Спланированная акция? Точно спланированная комбинация Роксаны? Интересно, какие она выводы сделала, видя, как я общаюсь с Марией Макарской? Суечусь?»

– Проводишь меня? – Роксана, как будто ничего не случилось, спросила прямо в лоб.

– Я подвезу тебя до дома. Где ты живешь? – я не хотел упускать инициативу.

– Ты на машине? Я рядом живу. Тут недалеко.

«Почему она решила закругиться? Не заказали пиццу? Может, она хочет от меня избавиться? Может она знает, что у меня всего шесть тысяч рублей и решила не позориться с таким нищеводом, как я?! Вот влип. А может, я зажался в себе, закрылся от нее? Вот она и решила не напрягаться».

Мы быстро доехали до ее дома, поговорили минут десять. Я спросил:

– Когда тебе можно звонить?

– Алексей, звони в любое время. Очень хорошо, что ты сегодня приехал.

– Ладно, пока!

Я поехал в свою холостяцкую берлогу.

«Кто она такая, черт бы ее побрал. Совпадение, конечно! Всего час назад она узнала о собеседовании, а решение в „Комплекс Инсайdere“ было принято наверняка еще днем. Мне стало легче. Колдуний не бывает. Наверное, я переволновался в эти два дня. Начало что-то происходить – и прекрасно».

Я засыпал, и в голове у меня крутились мысли: колдунья, собеседование, ковролин, противопехотная мина МОН-50, профессионалка, бомжиха с сигаретой и Кудесница – Роксана!

Завтра последняя смена электромонтажником – халтура для медицинской лаборатории: установить светильники и подключить их. Работы на полдня и двадцать тысяч наличными. Как раз костюм куплю для работы.

3

С утра работал в медицинской лаборатории – встраивал светильники для особо чистых помещений в подвесной потолок. За это мне выплатили аванс в десять тысяч и еще десять тысяч рублей выдадут из кассы по завершению работ. Халтуру подогнал Коля, который сегодня доделывал большой объект на даче у какого-то адмирала.

Лаборатория располагалась на четвертом этаже офисного здания и занимала пять больших комнат вместе с приемной.

Реклама лаборатории разбросана по всему городу и примерно такого содержания: «Помни! Каждый 12-й отец не знает, что воспитывает не своего ребенка. Сделай тест ДНК. Обрети уверенность!»

Я представлял, как эти слоганы вгрызались в мозг отцам. Сам я не был отцом, но даже мне вгрызся последний – про обретение уверенности. Он казался разрушающим, действующим на первобытные инстинкты собственничества мужчин.

Работа шла медленно – я работал один: собирал светильник на полу, зачищал провода, затем поднимался по стремянке и монтировал его.

Я опять работаю на лестнице, а внизу люди в белых халатах. Сегодня, конечно же, никто не налетит и не пригласит на диване расслабиться. Эх...

Сделав половину работы, я захотел курить. Спросил у толстого лаборанта, где можно покурить, чтобы на улицу не идти. Он махнул мне рукой, показывая идти за ним. Мы прошли в дальнюю комнату, где у них гудела большая вытяжка над столами, покрытыми нержавеющейкой.

– Здесь кури.

– А тут можно? – спросил я.

– Нельзя, но все курят. Пепел и бычки в банку складывай. Угостишь?

Закурили. Подошел еще один лаборант, на бейджике которого было написано: «Старший эксперт».

Молча стояли втроем и выпускали струи дыма в купол вытяжки, который мгновенно всасывал их.

Я решил разрядить обстановку и спросил:

– Слушайте, а это правда, что вы пишете в рекламе?

– Что именно? – спросил Толстяк.

– Что каждый двенадцатый воспитывает не своего ребенка и не знает об этом.

– Почти. Каждый пятнадцатый где-то, – спокойно ответил другой, который Старший эксперт.

– Откуда вы знаете? Вы же только анализы делаете. Свечку не держите.

– Так мы в судах постоянно, – старший эксперт прикурил вторую подряд сигарету.

– В судах?

– Ну да. По определению отцовства.

– Часто?

– По-разному.

– А откуда такая статистика тогда?

– Мы стажировались в Штатах, в Европе. Там такая же статистика. В цивилизованных странах она везде одинакова.

– Получается, если у нас в стране сто пятьдесят миллионов населения, то десять миллионов не знают, кто их настоящий отец?! – я вдруг решил подумать в масштабах страны.

– Да. Причем у них есть отец, который их воспитал. Но ни отец, ни ребенок не знает, что они не родные по крови.

– Но ведь много матерей одиночек...

– Эти дети в эту статистику не входят. Отдельная тема, – Старший эксперт стряхнул пепел в мусорную корзину.

«Десять миллионов жертв обмана. Как же так? Да не может такого быть. Все бы знали».

– Вот ведь бабы какие... – вырвалось у меня.

– Везде виноваты женщины, – расхохотался Толстяк. – С ними никогда не знаешь наверняка.

– Вас эти женщины проклинают? За то, что вы такие есть.

– Скорее всего, – Толстяк затушил сигарету. – На самом деле, всем плевать.

– Как плевать? Десять миллионов отцов думают, что воспитали своих родных детей.

Матери обманывают детей, жены обманывают мужей. Измена. Предательство. Странно, почему об этом никто не говорит, и газеты не пишут?

– Всем плевать. Обществу плевать на это.

– Как?! Это же трагедий сколько?! – я не мог поверить в такую огромную цифру.

– Невыявленных трагедий. Все продолжают жить, любить и воспитывать, – Толстяк явно относился к этому проще, чем я.

– Пока не решат сделать тест, – усмехнулся Старший эксперт. – Но и после теста все равно любить продолжают. Дитё же не виновато, что жена чужим семенем оплодотворилась.

– Жена изменяла с другим... – рассуждал я.

– Ну не всё так драматично, – Старший эксперт говорил с видом знатока, как будто каждый день успокаивал обманутых мужиков. – По-разному бывает. В судах наслушаешься такого, что «мама не горюй». Мужики рассказывают всякое, и женщины тоже оправдываются. Бывает, что одновременно она с двумя встречается, потом выбирает того, кто богаче. Или наоборот – кого любит. От кого забеременела и сама не знает. Бывает, что нежелательная беременность. Бывает, что муж бесплоден.

– А в большинстве случаев как?

– Нет большинства. В основном, конечно, из-за бесплодия мужика решаются на такое. Ну и измена. Ты правильно сказал: мы свечку не держим. Наше дело – анализы. Совпал или нет.

Десятиминутный разговор в курилке, и я опять на весь день в прострации. Почему они говорят об этом так буднично? Как врачи о смерти пациента, как полиция об убийстве...

У людей трагедии, а они делают свое дело. Боссы богатеют, персонал зарабатывает на хлеб, мужики, матери и дети страдают. Система продолжает работать из года в год.

Я закончил работу со светильниками и незамедлительно получил из кассы десять тысяч рублей. Подписывая расходный ордер, спросил у Толстяка:

– Вы только над установлением отцовства работаете?

– Еще берем на анализ, если человек хочет узнать свой маркер. Определить к какому народу он принадлежит, и каких кровей были его предки.

– Это, наверное, сложно всё?

– Сами мы не делаем, только принимаем биологический материал. Отправляем в другую лабораторию, где оборудование есть.

– Насколько глубоко определяете предков?

– Если по-простому, то всё выглядит примерно так: у всех мужчин на Земле есть один общий предок, который жил сто шестьдесят тысяч лет назад. Он называется «Хромосомный Адам». Это был реально живущий человек, от которого у всех мужиков в мире сохранилась информация в мужской Y-хромосоме. Также, была «Митохондриальная Ева» – это реально жившая сто восемьдесят тысяч лет назад женщина. Она прямая прабабушка всех живущих на планете людей. Это понятно?

– Тот «Адам» никогда не встречал ту «Еву»?

– Да, но все люди произошли от одного предка по мужской линии и одного предка по женской. Все остальные рода – не выжили.

- Почему не выжили? – спросил я. – Столько же племен, рас, народов.
- Долго объяснять. Покурим?

Мы опять курили в вытяжку, а Толстяк увлеченно объяснял основы человеческой природы:

– Это проще показать, – он взял большой лист тонкой бумаги и накрыл им полстола. Вверху нарисовал десять прямоугольников в ряд. Внутри каждого написал фамилии: Иванов, Петров, Сидоров, Королев, Кузнецов, Бондарев, Соколов, Орлов, Муравьев и Зверев.

– Это десять мужиков-основателей родов, живущие в одно время. Допустим, что у каждого мужика рождается два ребенка. Раньше много рожали, но сегодня пусть будет два. Так как вероятность того, что родится мальчик или девочка примерно равна, будем кидать монету. Если орел, значит – мальчик, если решка – девочка. Кидай, а я буду отмечать.

Я стал кидать монету, а толстяк стал строить генеалогическое древо вниз. От каждого прямоугольника внизу пририсовывал два других – это дети мужика. Покидав монету, получили, что во втором поколении у Петрова и Бондарева родилось по две девочки. У Муравьева и Сидорова – два мальчика. У остальных – мальчик и девочка.

Петрова и Бондарева зачеркиваем, потому что родились девочки. Осталось восемь родов. Я продолжал кидать монетку. На следующем поколении прервались еще две фамилии: Соколовы и Зверевы. К шестому поколению остался только род Кузнецова.

Я не мог поверить своим глазам, глядя на лист. Мне всегда представлялось, что любой род должен непременно разрастаться, а здесь все выглядело иначе. Забегая вперед, скажу, что позже я много раз проделывал этот эксперимент. Делал по трое и более детей, но результат был всегда одинаковым – рано или поздно остается только один мальчик внизу листа.

– Вот и всё. Из десяти родов выжил через шесть поколений только один. И это еще мы без всяких войн и болезней, без бесплодия и тому подобное. Теперь понимаешь, что статистика неумолима. Вот почему сквозь века остался только один род – все остальные вымерли. Если гипотетически считать род по женской линии, то внизу так же останется только одна девочка. Поэтому у всех нас один предок – мужчина и один – женщина.

Я посмотрел на это генеалогическое древо и задумался о беспощадности этой схемы.

– Так это что получается, чтобы сохранять свой род как можно дольше, нужно рожать как можно больше детей?

– Да. Другого пути нет. Но это все тоже ерунда. Природе неважно, какой род будет. Генам всё равно, чей род продолжать. Это только людям важно. Самой природе – без разницы, какая фамилия у этого рода в паспорте, какой он расы или национальности.

«Стоп! Не может быть. А как же негры и китайцы?»

– Если взять какого-нибудь негра из джунглей Африки, китайца, туземца из Амазонии и аборигена из Австралии, то у нас у всех один праотец?!

– Да. И не обязательно тот «Хромосомный Адам». Им может быть мужик, живший всего тридцать тысяч лет назад.

Толстяк принялся рассказывать про гаплогруппы, гаплотипы, аллели, маркеры и бог весть еще что.

Я кивал головой и смотрел на него, не отрывая взгляда. Приятно смотреть за человеком, который увлеченно рассказывает о деле, которое у него хорошо получается. Мы выкурили еще по одной, и я поехал в гости к дяде Паше.

* * * *

Дядя Паша на самом деле мне не дядя. Я его так называю, потому что он друг моего отца – они вместе в школе учились. После школы дядя Паша пошел по партийной линии и в итоге

годам к сорока пяти стал владельцем большой продуктовой сети, а мой отец окончил военное училище и сейчас военный пенсионер.

Дядя Паша меня любит и частенько приглашает на посиделки. Он богатый человек – владеет сетью больших супермаркетов во многих городах. Недавно он говорил, что скоро открывает сотый магазин.

Когда дядя Паша приглашает в гости, он зовет не заранее, а прямо в тот же день. Он, наверное, считает, что я должен бросить все дела и планы и ехать к нему домой. Так случилось и в этот раз:

– Алексей, приезжай вечером. Посидим. Твой отец опять не может, хоть ты будешь. Брата твоего я пригласил тоже.

Отказать дяде Паше нереально, поэтому я всегда соглашаюсь. Соглашаюсь еще по одной причине: он любит со мной делиться секретами. Отведет меня в свою комнату и покажет что-нибудь из своих увлечений: ружье для подводной охоты, большой аквариум или бильярдный стол. У него всегда есть что-то новенькое.

Можно сказать, дядя Паша – мой самый лучший друг. Я знаю его всю жизнь, и он не раз меня выручал. Его напор в наших отношениях сродни урагану, и он не стеснялся просить меня о ем-либо, был открытым, насколько мог.

Пока хозяйева бренчали кастрюлями на кухне, я сидел на диване в гостиной огромной четырехкомнатной квартиры. Диван дядя Паша заказал в прошлом году из Италии и, чтобы «поддержать» нашу и без того неразрывную связь, позвал меня и моего брата заносить его наверх по лестнице на шестой этаж! Он мог легко заплатить грузчикам, но мы втроем корячились два часа, чтобы поматериться, вспотеть и по завершению дела выпить водки. Лишний раз пообщаться. Удивительный человек!

– Брат твой телефон не брал. Где он? – спросил дядя Паша, вытирая руки кухонным полотенцем.

– Он в магазине, к открытию готовится. Не сможет сегодня.

– Магазин свой открывает что ли?

– Да, зоомагазин.

– Вадим – молодец. Свой бизнес – это хорошо.

Он потащил меня в кабинет, где заперся и усадил меня в кресло за стол с открытым ноутбуком, в который он ткнул пальцем:

– Прочитай, Алексей, и скажи что думаешь.

Я погрузился в экран ноутбука, где был набран такой текст:

«БОЛЬ

Что тут скажешь? Как говорил Горбачев: «Таковы реалии». Вот в них и живем каждый день. И волшебную таблетку надеешься найти. Понимаешь, что ее нет, но ищешь, спрашиваешь у себе подобных. Понимаешь, что проблемы предпринимателя никто решать не будет. Не веришь в это уже, но надеешься...

Боль с утра: «Мои люди – счастливые. Они о работе начинают думать, в лучшем случае, сразу перед входом на работу. Я конечно, тоже счастлив, но почему только я испытываю удовольствие от работы? Хочу утром на нее ходить. Жду планерок, отчетов, докладов...»

Боль после обеда: «...Сколько, интересно, я плачу нашему HR? Вчера она оскорбилась на утреннем совещании из-за того, что я назвал ее „отделом кадров“. Да, ошибся, и сейчас такие времена – на такое обидеться могут. Пришлось поправиться. Назвал „кадровой службой“. Снова не угадал. Не угодишь! Мало того, что с остальными не знаю, как управиться, так еще HR ублажать. А что происходит, когда у нее плохое настроение, а стоящий кандидат

устроиться хочет? Нет, лучше не думать. Слава богу, хоть неадекватных соискателей на себя первая принимает...».

Боль после работы: «...Что с этим делать? Куда сливаются у них все эти тренинги, мотивации, карьерный рост, корпоративный дух, нацеленность на результат, клиентоориентированность? „Что было бы, если бы“ все мои люди стали на письма отвечать, трубки брать и вовремя перезванивать партнерам, подрядчикам, клиентам? Мы бы уже в два, в три раза больше оборот делали. Самое плохое, что понимаю – сам виноват. Мягкотельный я со своими. И от этого еще хуже».

Боль перед сном: «...Работаешь, вкалываешь, кредитуешься в развитие, чтобы создать сеть, людям работу дать. После себя что-то оставить. В продуктах наценка минимальная, 5—6% снимаем всего. Выстраиваешь процессы. Всё самое современное внедряешь. Стараешься сделать всё для людей, и для своих и для покупателей. Раньше всё было понятно, сам везде следил, успевал как-то. А сейчас? Незнакомые люди каждый день в офисе ходят мимо меня и не здороваются».

На днях решил по своей торговле проехаться. Выделил день и три самых больших площади выбрал. Лучше бы не ездил и не знал, что там происходит.

Приезжаю в первый супермаркет и сразу требую планограммы. Через час находят у кого-то на компьютере. Распечатать не могут толком. Спрашиваю на ходу: сколько у нас всего поставщиков? Пятсот, говорят. Интересуюсь, от скольких мерчендайзеры приходят из этих пятисот? Отвечают, что человек сорок... А кто тогда следит за товаром в зале? Сами и следим, отвечают...

Мерчендайзеры!.. Единственные, кто за порядком в зале должны следить – в контрактах же прописано! Сволочи!

Ладно, пошли смотреть, что в торговом зале происходит. Список составляю в процессе:

- планограммы не соответствует вот тут, тут и тут;
- из-под холодильника течет;
- продавец-консультант по-русски не понимает;
- просрочка на полке;
- пакеты с молоком, как будто из грязной лужи вытащили;
- в ряду 145 позиций, а ценников 138;
- продукты на полках как попало, наперекосяк, этикеткой вниз или к стенке;
- в «заморозке» холодильники со скользящими крышками, но три не смог сдвинуть с места – примерзли;
- над сырами лампы не горят.

Птица над головой пролетела! Прямо в зале. (В моем магазине?!). На балку села под куполом.

Товары своевременно не выкладывают, когда заканчиваются. В «молочке» насчитал 13 позиции, где по одной-две единицы осталось. Переписали позиции, повел всех на склад, и, О, чудо! – все 13 позиций лежат штабелями.

Плюнул, поехал в следующий магазин. Примерно та же история. Вернулся в офис и собрал планерку. Спрашиваю: «В чем дело? Когда в последний раз по объектам ходили?» Молчат!

Вечером мой же заместитель мне говорит: «Это у всех так. Мы же сами эту прослойку из менеджеров среднего звена и создали, чтобы проблемы снизу до нас не доходили, чтобы решали они у себя там как умеют. У нас задачи другие». Отвечаю ему, что если бы хорошо в залах работали, то выручка на десять процентов выше стала только из-за одной аккуратности. Заместитель молчит...

А что на складах происходит? А в бухгалтерии? А в безопасности? А в закупках? А в кадрах? Бессилье... А что в регионах происходит? Черная дыра какая-то.... Но надо работать дальше.

Тысячи и тысячи предпринимателей думают, переживают, пытаются понять, перенять, научиться, но продолжают действовать и действовать. И так – каждый день. Всё это требует времени, сил, денег, денег, времени, времени, времени, сил, денег.

Боль. Кто ее способен понять? Эту боль предпринимательскую».

Я оцепенел от прочитанного. Неужели это написал дядя Паша? Я воспринимал его как волевого и сурового человека, а тут надрывные мысли и поток сознания. Я знал, что он на клавиатуре печатает одним пальцем и этот порыв мыслей он, наверное, набирал полдня.

Текст, конечно, был необычным и интересным. Я спросил:

– Это вы биографию начали писать?

– Что скажешь, Алексей? Можно такое читать? – он не отреагировал на мои вопросы.

– Это что вообще? Для книги? – не сдавался я.

– Не знаю еще. Возможно для блога, – слово «блог» в его устах послышалось как что-то космическое и доступное лишь избранным.

Он, наверное, искренне считал, что если вести блог, то заносить в него нужно только тайные сокровенные мысли, которые будут обдумывать читатели и писать развернутые комментарии по теме. Мечтатель. Нужно его от этого срочно отговорить:

– Дядя Паша. В блоге, конечно, можно писать такое, но это... слишком...

– Скучно?

– Открыто. Вы же большой человек. Зачем про такое писать? Как вы по полкам магазина лазите. Вас же сотрудники прочтут.

– Пусть читают. Пусть знают, что я всё вижу.

– Может лучше это в книгу?

– Да какую книгу? Кто меня читать будет? Меня никто не знает. Тем более набирать текст для целой книги у меня десять лет уйдет.

– Дядя Паша, блог нужно будет вести регулярно, чтобы люди вас читали.

– Насколько регулярно?

– Хотя бы раз в неделю, – я не знал, сколько на самом деле нужно.

– Не сложно, за неделю можно и не одну тему раскрыть, – с видом матерого журналиста дядя Паша теребил шариковую ручку «Паркер».

Я поспешил закончить разговор, заявив, что хочу выпить. Мы вернулись к праздничному столу, где остаток вечера я сидел, демонстрируя свои хорошие манеры, и почти не открывал рот.

«Интересно, дядя Паша пользуется услугами таких как Кудесница? Вряд ли. Он же вроде председателем колхоза был и коммунистом».

Мысли о Кудеснице не покидали весь вечер, и это заметила его жена – тетя Лариса:

– Алексей, ты чего такой задумчивый? Влюбился что ли?!

– Да пока нет еще.

«Зачем я сказал „пока“?! Сейчас она разовьет тему».

– А есть в кого?

– Это дело нехитрое. Сердцу не прикажешь.

Я хотел прикрыть тему, чтобы меня, не дай бог, не стали спрашивать подробности. Ведь я же решил не врать даже по мелочам!

– Кто она? – как будто услышав мои мысли, спросила жена дяди Паши.

– Работает в салоне красоты, – я облегченно вздохнул. Выкрутился.

– Кем работает? – спросил уже дядя Паша.

«Что делать?! Маленькая моя ложь. Не говорить же им про ее работу ведьмой. Да и не девушка она мне. За руку ее не держал и совсем ничего не знаю о ней».

– Да не девушка она мне. Познакомились на улице случайно.

– Ты завязывай к нам один приходить, Алексей. Как бобыль прямо. Приходи в следующий раз с девушкой, хорошо?!

– Договорились, – пообещал я.

«Верно, что люди теперь меня будут на правдивость испытывать каждый день. Надо молчать еще больше. Эх, поскорее бы на работу в „Комплекс Инсайдер“! Стабильный оклад, кофе и уверенность в завтрашнем дне...».

4

В полдесятого утра я сидел в переговорной комнате «Комплекс Инсайдера», что и позавчера. Мне уже нравились серо-черные зеркальные и матовые полутона интерьеров, запах дерева и чистоты химчистки одновременно.

Мой руководитель начальник отдела продаж Сергей Погиба крепко пожал мне руку:

– Мария вчера рассказала нам, и мы решили поработать с вами. У нее отличный нюх на хороших продавцов.

«Хороших продавцов?! Я ни разу не выполнил план по продаже кабеля, когда работал продавцом. Только бы он не начал спрашивать о моих «успехах и достижениях на предыдущем месте работы».

Мои бывшие заслуги не были ему интересны, и он перешел к делу:

– Я вкратце обрисую, чем нам придется заниматься, а потом покажу ваше рабочее место. Не возражаете?

– Нисколько. Можете называть меня на «ты» – так будет проще, тем более я уже с вами.

– Отлично! У нас в компании приветствуются тесные связи между коллегами. Итак, мы продаем всего один продукт, который называется также как и наша компания – «Комплекс Инсайдер». Чтобы не путаться в переписке, у нас принято название компании писать русскими буквами – «Комплекс Инсайдер», а название программы латинскими – «Complex Insider». Логотип компании пишется тоже латинскими буквами. Ты читал о нас? Был на нашем сайте?

– Заглядывал, но не вдавался в детали. Понял, что программа записывает всё, что люди делают за компьютером.

– Всё верно. Программа собирает информацию о поведении сотрудников на рабочем месте.

– Это законно?

– Абсолютно. Трудовой кодекс на стороне работодателя, но об этом мы поговорим позднее.

– Окей.

– Твоя работа будет заключаться в обзвоне компаний по базе, которую мы тебе дадим. База называется «Картотека». Ты звонишь в компанию, находишь лиц, принимающих решения, и презентуешь продукт. В случае заинтересованности начинаешь работать с ними и доводишь до продажи.

– Они покупают вслепую? Как происходит...

– Понял вопрос, – перебил меня, кивая, Погиба. – Мы предоставляем клиенту бесплатный тестовый период использования программы на четыре недели. Они устанавливают Complex Insider у себя на предприятии, тестируют, смотрят результаты и потом принимают решение: покупать или нет. Наши инженеры удаленно помогают провести тестирование, подключаясь к их сети.

– И мы имеем доступ к тому, что соберет программа? Там же, наверное, коммерческая тайна попадается и еще много чего?

– В большинстве случаев они дают нам доступ, чтобы мы могли провести обучение работе с нашей программой и обслуживать на этапе тестирования... Много технических особенностей может возникнуть, давай сейчас не будем вдаваться в детали... Вот еще что, ты тоже будешь подключаться и смотреть, как работает программа – это всегда хороший шанс понять, что происходит у клиента и подготовить отчеты для их руководства: как работают их люди, чем занимаются, куда тратят рабочее время и так далее. Потом увидишь.

– Ясно.

– После того, как тест проведен, тебе необходимо вывести их на договор и получить деньги. Вот, в общем-то, и всё. Разумеется, иногда нужно встретиться с ними. Обычно встречи необходимы, когда идет продажа крупным компаниям... Вопросы есть?

– Дорого это стоит?

– Одна лицензия стоит семь тысяч рублей. То есть, чтобы контролировать одного сотрудника они должны приобрести лицензию на эту сумму. Если хотят купить много лицензий, то цена уменьшается.

Погиба рассказал мне тонкости лицензирования, про скидки и акции.

– Твоя премия – двадцать пять процентов от суммы продажи. Окладная часть – пятьдесят тысяч рублей в месяц.

– Много зарабатывать можно у вас? Мария говорила, что-то про «без потолка».

Сергей усмехнулся:

– В среднем у нас менеджеры зарабатывают по четыреста тысяч рублей в месяц.

– Сколько?! – я не поверил.

– Это в среднем, – улыбаясь, сказал начальник. – Бывает и больше. Всё зависит от твоего упорства. Продукт у нас специфический, есть определенная конкуренция, но при желании можно зарабатывать хорошие деньги. Испытательный срок у тебя – один месяц.

Я хотел улыбнуться ему, но мышцы лица не слушались.

«Четыреста тысяч?! За год четыре миллиона восемьсот тысяч! Фантастическая для меня сумма. Не может такого быть для простого смертного с улицы – только в сказках. Это, наверное, как в историях с БАДаами. Раньше окучивали бабушек-пенсионерок, а сейчас бизнесменов. Ладно, не буду бежать впереди лошади, оклад есть – уже спокойнее».

– Так, что еще... Рабочий день с девяти до шести. Обед плавающий – один час. Сам решаешь, – Погиба вспоминал на ходу. – Дисциплина у нас строгая... Да, вот еще. Мы разрабатываем и продаем подобную программу, логично, что сами ее тоже используем. Поэтому, если хочешь сохранить личное пространство, то, пожалуйста, не используй рабочий компьютер в личных целях. Телефонами мы жестко не запрещаем пользоваться, но результат от работы я буду требовать. Береги рабочее время.

Я кивнул.

Сергей пододвинул мне толстую тетрадь с пружинным переплетом и ручку:

– Это для записей. А сейчас пройдем на рабочее место.

* * * *

Мы пошли вглубь этажа мимо дверей с табличками: «Техническая поддержка», «Бухгалтерия», «Отдел маркетинга» и других. Запаха кофе не было.

– Сколько человек работает в «Комплекс Инсайdere»?

– Около сотни.

– А почему никто не ходит по коридору? – удивился я.

– Сам не знаю. Наверное, работают, – он усмехнулся. – Не переживай, ходить по коридорам не запрещено.

Мы вошли в большой зал, в котором рядами стояли столы с мониторами. Полсотни человек в наушниках что-то говорили в гарнитуры, исходящие из левого уха, но были и такие, кто разговаривал по обычному офисному телефону.

Я сел в середине ряда. Соседом слева был парень с рыжей бородой. Справа соседа не было, но на его столе стоял маленький аквариум, в котором на утрамбованной кокосовой стружке неподвижно сидел большой паук с мохнатыми лапами. Паук смотрел в мою сторону. Надпись на приклеенной на скотч бумажке гласила: «*Lasiadora Parahybana*».

Погиба включил компьютер и запустил программу «Картотека»:

– Это база данных, по которой ведется обзвон. Ты будешь видеть только свои компании, с которыми будешь работать. Их пока одна тысяча. Твоя задача – обзванивать их сверху вниз. Заходишь в карточку компании и смотришь внутри список руководителей, которых выявил наш колл-центр при первичном обзвоне. Тыкаешь мышкой в телефонный номер рядом с их фамилией, и он автоматически набирается. Говоришь в микрофон на наушниках. Тетрадь, где вести пометки и записи, я тебе дал.

Дальше он показал мне файлы и шаблоны писем, которые я должен высылать клиентам в случае, если их заинтересует программа.

– Желаю удачи, Алексей! Я в соседнем кабинете, если будут вопросы – заходи, – Сергей хлопнул меня по плечу и вышел.

В зале стоял гул от телефонных разговоров. Все бубнили. Бородач слева мне улыбнулся и протянул руку:

– Егор.

– Алексей.

– Надевай наушники и начинай звонить. Но сначала прочитай рекламную брошюру, там описание программы, чтобы ориентироваться. Если что – спрашивай.

Я вдумчиво прочитал все восемь страниц глянцевого книжечки и переписал себе в тетрадь основные возможности программы, чтобы лучше запомнить.

Через полчаса я посмотрел на первую строчку в «Картотеке». Компания называлась «Гарант» из Нижнего Новгорода. Я ткнул в номер рядом с фамилией генерального директора по фамилии Гусев и услышал в наушниках длинные гудки, затем грубый мужской голос на том конце:

– Алё!

– Александр Петрович?

– Да, кто это?!

– Меня зовут Алексей, я представляю компанию «Комплекс Инсайдер». Хочу вам предложить сотрудничество.

– Послушай, Алексей, – голос стал угрожающий. – Иди нахрен!

Короткие гудки: «Пи-пи-пи-пи-пи-пи-пи». Первый облом. Я никак не ожидал подобного.

Я уставился в монитор. Ниже фамилии Гусева было поле для комментария итогов звонка. Еще ниже – поле, где я должен был указать дату следующего планового звонка. С минуту подумав, я написал: «Директор Гусев в грубой форме оборвал разговор, не став слушать». Дату следующего звонка я поставил на следующий год. «Интересно, так можно делать?» Мне ни при каких обстоятельствах не хотелось ему звонить... вообще никогда.

Вторая компания – некая «Скайлайн» из Воронежа. Я набираю номер:

– Слушаю! – голос уже раздраженный. Воронежский (?).

– Это Валентин Геннадьевич?

– Да.

– Меня зовут Алексей. Я хочу переговорить с Вами по вопросу информационной безопасности.

– Да вы что?! Вы все меня уже с утра что ли хотите изнасиловать?!

– Я... хочу предложить программу по учету рабочего времени сотрудников, – зачитал описание из брошюры.

– И что мне теперь?! Бросить все свои дела и тебя слушать? – голос стал нервным.

– Нет, что вы. Я хочу предложить вам бесплатно протестировать... – я не успел договорить, потому что он бросил трубку. После этого звонка в голове у меня зашумело.

«Ничего себе работа. Долго я так не протяну... Я же не в коллекторское агентство устроился, чтобы слушать гадости и бросание трубок. А дальше что будет? Наверняка дойдет

и до того, что посылать будут. Отчего они такие нервные? По последнему звонку, очевидно, что его с утра уже обзвонщики вроде меня одолели. Что под вечер будет...».

Написал в поле комментариев: «Ген. дир. Маргулин оборвал разговор. Неадекватная реакция». Дату следующего звонка также поставил на год вперед.

Я вспотел. Такого не ожидал, конечно. Не может же быть, что все остальные девятьсот девяносто восемь будут такими же.

Прислушался к рыжебородому Егору. Дела у него шли хорошо: «...Совершенно верно, Игорь Львович. Программа скрытно устанавливается на компьютеры ваших сотрудников, и доступ к ней будете иметь только вы. Система покажет: кто эффективно работает, а кто тратит время впустую... Вы будете иметь полную картину и понимать, чем занимаются ваши сотрудники... Ваш начальник АйТи отдела мне сообщил, что у вас сеть примерно из трехсот компьютеров...».

Я не стал дослушивать и снова надел наушники. Третьей компанией значилась некая «Андромеда» из Москвы. После услышанного от Егора я воодушевился и уверенно набрал номер:

– Сергей Сергеевич! Здравствуйте! Есть минутка?

– Мы знакомы?

– Пока нет. Меня зовут Алексей. Я представляю компанию...

– Меня не интересует, что вы там себе представляете. Не звоните мне больше! Достали! – бросил трубку.

У меня задергалось веко правого глаза, и ком встал в горле. Рубашка прилипла к груди. Сосед слева Егор тараторил с каким-то Сергеем, которому объяснял, как программа делает скриншоты.

Сделав комментарий к «Андромеде», я мужественно набрал следующий номер. Это был сотовый Генерального директора завода железобетонных изделий, некоего господина Переверзева. Вместо гудков играл блатняк «Запахло весной». Я любил эту песню и стал напевать про себя.

– Алё...

– Добрый день! Меня зовут Алексей, я представлю интересы компании «Комплекс Инсайдер»...

– Чьи интересы? – меня перебили.

– Компания называется «Комплекс Инсайдер».

– Послушайте, а не пойти ли вам в задницу?

– Э-э-э, – я не знал, как реагировать на такое прямолинейное указание.

– Мы в России работаем. Что за название у вас? Что оно означает?

– «Комплекс Инсайдер» переводится как...

– Почему не на русском? Вы откуда? – он перебивал сам себя. – В какой стране находится головной офис вашей организации?

– В России. Я вам звоню из...

– А почему название иностранное?! Почему люди должны переспрашивать и угадывать?

– Так это же... – я не был готов к таким вопросам.

«Пи-пи-пи-пи». Переверзев отключился из-за иностранных слов в нашем названии.

Впереди было девятьсот девяносто шесть звонков. Я дрожал уже от ожидания быть отвергнутым. Внутри росло напряжение и ощущение того, что весь день буду навязчивым и получать отказы. Накатывала черная тоска. Хуже всего была неизбежность этого процесса в котором заключалась моя работа...

Я позвонил в два десятка компаний, но нигде не смог даже нормально поговорить ни с одним директором или заместителем. Я облегченно вздыхал, когда никто не брал трубку. Длинные гудки я слушал с закрытыми глазами, молясь, что трубку не возьмут.

Не хотелось звонить и я стал разглядывать зал. На противоположной от входа стене висела большая светящаяся надпись «Complex Insider» с девизом «Собирая незримое», идентичная той, что в холле на входе. Одну сторону зала занимали окна с наклеенной противосолнечной пленкой, что создавало эффект приглушенного дневного света. Две других стены занимали большие мониторы, на которых были показатели работы отдела продаж: списки фамилий с указанием количества проданных лицензий и денежных сумм. Общая статистика продаж, статистика звонков и прочее.

Судя по цифрам, у нас было сорок пять менеджеров продаж, которые на одиннадцать утра сделали полторы тысячи исходящих звонков!

Коллеги были разного возраста, и все что-то бубнили или печатали на клавиатуре.

Кофе-машины, о которой я грезил, будучи электриком, не было видно, только у входной двери одиноко стоял кулер с перевернутым голубым бутылем. Мои надежды на работу мечты и халявный кофе улетучились. Вот попал я, дружбанчик!

В дверь вошла красивая черноволосая девушка и пошла напрямиком на меня. Мои глаза намагничено уставились на нее... Она оказалась соседкой справа и, свалив с хрупкого плеча огромную женскую сумку, стала в ней копошиться:

– Привет, я – Айгуль, – поздоровалась со мной добродушно.

«Красавица Айгуль», – определил ее имя для себя. Красавицы всегда опаздывают.

– Алексей, – представился я, снимая наушники. Познакомиться с такой красивой коллегой, тем более соседкой по столу, всяко лучше, чем звонить матерым мужикам и слушать, как тебя посылают.

– Ты новенький?

– Да. Только что устроился.

Она не ответила и, включив компьютер загружаться, пошла обратно к двери. Ее задница в белых обтягивающих джинсах и ноги в туфлях на высоком каблуке захватили всё мое внимание. Я пялился на ее виляющий зад и почувствовал характерный толчок между ног.

«Годится! Здорово, что у меня такая соседка!»

Я надел наушники и обрадовался, что следующая карточка имеет не директора, а директрису. Женщину! Компания занимается бухгалтерскими услугами для бизнеса. Вот кто не будет мне грубить, посылать и швырять трубку. Щас я ее окучу! Во мне проснулась былая уверенность в зарабатывании четырехсот тысяч в месяц.

– Валентина Альбертовна? – я позвонил по номеру, в пояснении к которому было указано: «прямой номер».

– Слушаю вас внимательно.

– Валентина Альбертовна, меня зовут Алексей. У меня короткий вопрос: мы разработчики программы, которая осуществляет контроль за сотрудниками на работе.

– Каким образом?

– Программа перехватывает всю информацию сотрудника: переписку, печать на принтер, анализирует...

– Я не страдаю комплексами. У меня нет потребности подглядывать.

– Валентина Альбертовна, у вас наверняка работают сотрудники за компьютерами. Программа поможет поднять дисциплину у вас в компании...

– Молодой человек, я сама как овчарка! До свидания, – положила трубку.

«Пи-пи-пи-пи». Еще один облом... от женщины. Где-то в глубине души я это, конечно, воспринял на свой счет.

Я продолжал звонить и страдать от нечеловеческого ко мне отношения потенциальных клиентов, которым совсем не интересно, что я хочу продать. Часто бывало, что они с первых слов понимали, о чем идет речь, перебивали и отклоняли дальнейший разговор. Потолок беспощадно давил сверху невыносимым грузом, а ведь еще была первая половина дня.

Ровно в час дня, Красавица Айгуль сняла наушники и достала из сумки «Диор» контейнер для еды, в котором была смесь для крошки. Скажу честно, после того, что случилось дальше, я понял, что попал в сумасшедшую компанию с сумасшедшими людьми.

А что дальше? Дальше у меня случился когнитивный диссонанс: Красавица Айгуль вытащила из той же сумки банку пива, вскрыла с «пшиком» и залила им крошку. Она даже не оглянулась по сторонам и слупила всё, как солдат. Я смотрел как замороженный. Пиво на работе! А как же перегар?! Покачав головой, я решил не обращать внимания на соседей. В конце концов, мне нужно искать клиентов, а не наблюдать за коллегами. Я стал дальше изучать список компаний, которым нужно звонить. Кошмарный список был огромен, и это значило для меня не одну сотню разочарований.

Вдруг услышал шепот справа:

– Леша... Леша...

Я увидел, что Красавица Айгуль под столом передает сложенный листок бумаги. Мое сердце заколотилось, не зная, чего ожидать.

«Что в нем может быть?! Последний раз мне тайно передавали записки еще в школе».

Опустил взгляд и на коленях развернул листок, в нем размашистым женским почерком было написано:

«Не переставай звонить. Тебя проверяют, как ты будешь работать с плохими отработанными карточками. Потом дадут нормальные».

Это стало моим спасением.

Я почувствовал себя узником перед казнью, которому тайно передали схему побега, солдатом, которому пришло письмо из дома прямо в траншею. У меня вспыхнула надежда! Я понял, что со мной сегодня сделали. Они кинули меня в самое пекло. Конечно же! Их стиль приема на работу об этом говорил: быстро пригласили, быстро провели собеседование, быстро приняли решение. Всё это выдавало заранее отработанную схему, в которой не заморачиваются с кандидатами. А для того, чтобы понаблюдать, как человек работает, ему дают самое трудное и выматывающее занятие. Это везде так. Новым врачам сразу дают суточное дежурство, военным – сразу в наряд, ученику монаха в монастыре – драить сортиры...

Я повернул голову направо, чтобы поблагодарить. Красавица Айгуль искоса на меня посмотрела и кивнула. Спасительница моя! Теперь твоя сногшибательная задница для меня не важнее твоей поддержки. Сосед слева Егор ведь не подсказал мне, а Красавица Айгуль помогла.

Красавица Айгуль – это богиня красоты. Как я потом узнал, от татарского в ней осталось только имя. Элегантности в ней через край и всегда ходит с уложенными волосами.

После обеда в отношении нее у меня снова случился когнитивный диссонанс. Дело было так. У нас каждый менеджер должен проводить вебинары. Для этого составлен план, и каждую неделю менеджеры по очереди проводят трансляции в интернете, где рассказывают о программе.

В тот раз вебинар был у Айгуль. Длился он всего час. Когда вебинар закончился, Красавица Айгуль выругалась таким трехэтажным матом, что я вздрогнул. Затем она сходила в туалет и, вернувшись, начала прозвонку. Спустя два часа прибегает Погиба и орет на ее:

– Выключи!

– Что?! – Красавица Айгуль вылупилась на него своими огромными черными глазами.

– Трансляцию выключи!

– Я выключила. Нажала «Завершить».

– Там внизу кнопка есть «Прекратить трансляцию!»

Красавица Айгуль налилась краской так, что из-под слоя косметики стал виден пунцовый цвет кожи.

– Ты материлась два часа после вебинара!

– Я... я... я не материлась, – заикаясь проямлила она.

– Бляха-муха! Тридцать человек оставалось и слушало как ты их оскорбила за вопросы и как клиентов материла! – Погиба особенно сделал акцент на слове «материла». Тряся головой, он развернулся и пошел наливать себе стакан воды к кулеру.

Красавица Айгуль достала из сумочки банку энергетика, вскрыла и стала пить.

– Инструкции нормальной нет по взбинуру. Откуда я могла знать?! – она допила залпом и смяла одной рукой пустую банку. – Идиоты, сами виноваты...

Дала же природа такую красоту человеку, а она сидит на прозвонке, вместо того, чтобы какого-нибудь мужика радовать или детьми заниматься. Что она тут делает? Неужели только деньги?

Нужно продолжать звонить, ведь если верить Красавице Айгуль, то после этой тысячи безнадежных карточек мне дадут нормальную базу. Вот там я себя покажу. Только бы зацепиться, только бы не затупить.

К вечеру разболелась голова, устало всё тело – я был опустошен. Сегодня меня обозвали фашистом, кремлядью, паразитом и бесстыжим. Не было никаких мыслей, кроме одной: «Где взять силы пережить еще завтрашний день, а потом еще столько дней, чтобы обзвонить все эти отработанные карточки». С этой мыслью я работал все последующие дни, пока не прозвонил первую тысячу компаний. Я ее назвал «Безнадежная Тысяча».

Цифры на мониторе с числом звонков, числом клиентов и числом пришедших денег неумолимо увеличивались. «Комплекс Инсайдер» нёсся, как локомотив, собирая клиентов и их деньги.

5

Второй день моей работы в «Комплекс Инсайдер» начался будто я вчера вечером не прекращал звонки. Раз пять удалось почти подробно объяснить клиенту, что я ему хочу предложить, но спустя минуту мне сообщали, что им не интересно.

Конвейер продолжал работать, цифры напротив чужих фамилий на настенных мониторах продолжали увеличиваться – на них я поднимал глаза каждые десять минут. Было в них что-то завораживающее...

Красавица Айгуль сегодня не опоздала и с девяти утра увлеченно беседовала с одним клиентом за другим. Я смотрел на нее и испытывал благодарность за вчерашний поступок, когда она за пятнадцать секунд сделала то, что бывает очень редко – помогла справиться с отчаянием и назвала меня по имени. Не только тайно передала записку, а сначала тихо позвала: «Леша... Леша». И антураж был как среди врагов!

Первый звонок в Нижний Новгород в «МеталлТорг»:

– Приемная. Слушаю, – голос женщины в годах.

– Доброе утро! Соедините, пожалуйста, с Иваном Ильичем.

– А кто его спрашивает?

– Меня зовут Алексей, я из компании «Комплекс Инсайдер».

Глубокий вздох на том конце.

– Алексей, похоронили мы Ивана Ильича на прошлой неделе... Вместо него сейчас его сын. Будете разговаривать?

Я извинился и положил трубку...

Через час после начала прозвонки пришел Погиба и сказал, что меня вызывает директор «Комплекс Инсайдера» Судоплатов. Мы прошли по лестнице на этаж выше. В большой комнате, как раз над нашим залом, располагался кабинет хозяина и основателя компании Судоплатова. Он был лет сорока, подтянутый, с модельной стрижкой. Половина кабинета заставлена диванами и столиками, а всю вторую половину занимал овальный стол для переговоров.

Судоплатов пожал мне руку и жестом отправил Погибу обратно. Я остался один на один с директором. Он мне не очень понравился. Холеный. Мне не нравились лощенные мужики с натянутыми улыбками и тупым выражением лица, на котором написано: «Я прошел сто тренингов». Пока эту неприязнь к его внешности я загнал подальше. В конце концов, я не обязан любить шефа.

– Алексей, проходи. Садись. Водка? Коньяк? – начал он.

Я посмотрел на Судоплатова, пытаясь понять: шутит или нет?

«Проверяет меня? Наверняка ему сообщили, что я наговорил про себя на собеседовании».

– Нет, спасибо. Не пью на работе, – как можно увереннее и небрежнее сказал я.

– Я, пожалуй, накачу, – Судоплатов на последнем слоге сделал ударение. Его бодрящая речь меня успокаивала.

– Алексей! Ты у нас работаешь второй день и у меня вопрос... Я прослушал несколько твоих вчерашних звонков и обратил внимание на такую вещь... – он наливал в бокал коньяк. – Ты точно не будешь?

– Нет. Язык будет заплетаться при звонках, – нашелся я.

– С кем-нибудь уже познакомился?

– Из клиентов или...

– Из коллег.

– Только с соседями: Егором и Айгуль.

– Егора не слушай, он в своем мире живет... каком-то. Продает, конечно, план делает, но лучше перенимай опыт у Айгуль. Она лучше дело знает, да и работает дольше. Клиенты ее любят и, кстати, у нее больше всех докупок.

– Докупок?

– Да, когда клиент купил лицензии, а потом хочет докупить, чтобы больше сотрудников охватить. У Айгуль это хорошо получается, потому что она не забывает клиентов и названивает им постоянно. Хи-хи-ха-ха и допродает. Это очень важно для компании, но не все это делают.

Судоплатов сходил к столу за ноутбуком и сел рядом со мной.

– Вернемся к моему вопросу. Сегодня утром я интересовался, как ты звонишь и заметил вот что: когда попадаешь на секретарей, ты им говоришь очень странные слова. Вот послушай.

Он включил запись на ноутбуке, который положил к себе на колени. Из динамиков раздался мой голос:

– Здравствуйте! Соедините, пожалуйста, с Михаилом Валентиновичем.

– Кто вы? Представьтесь! – неприступная секретарша почти скомандовала пренебрежительным голосом.

– Меня зовут Алексей. Мне нужно поговорить с Михаилом Валентиновичем.

– По какому вопросу? – властно спросила девушка.

– По вопросу деликатного характера.

Судоплатов остановил запись.

– Что это? – он выпучил на меня глаза, подняв брови.

– Пытаюсь обойти секретаршу. Придумал такую тактику, – честно ответил я, не понимая, что здесь не так.

«Почему сам директор компании меня слушает и еще учит меня, как говорить по телефону? Что я упустил? Может, не представляюсь из какой я компании?»

– Срабатывает? – ехидно спросил он.

– Да, часто. Неохотно, но соединяют, если руководитель на месте.

Судоплатов отложил ноутбук, встал и отнес его на свой огромный стол. Я приготовился к проповеди по этикету деловых телефонных разговоров.

– Я тебя не отчитывать сюда вызвал, а чтобы подсказать, как со стороны это выглядит.

– Та-а-к, – протянул я, делая заинтересованное лицо.

– Не знаю, как тебе, – Судоплатов перешел на шепот. – Но, на месте секретаря, мне бы показалось, что звонят из вендиспансера, чтобы «деликатно» сообщить неутешительные результаты моему шефу.

До меня три секунды доходил смысл его слов. Судоплатов растянулся в улыбке и рассмеялся. Мне тоже стало очень смешно, и мы стали ржать. И я ему не подыгрывал! Действительно, если мыслить в этом направлении, то это был бы хороший повод для анекдота.

– Извини, Алексей, но я хочу как лучше. Давай без этих «деликатных вопросов». Хорошо? – переходя на серьезный тон, произнес директор.

– Конечно, извините.

– Никогда не извиняйся за свое дело. Тебе нужно уяснить простую вещь, которая поможет в дальнейшем при работе с клиентом. Запомни, Алексей: их проблемы в бизнесе – это наша прибыль и твоя премия.

– Запомню. Их проблемы – наша прибыль, – ответственно повторил я, взвешивая каждое слово.

– Я, когда начинал, говорил себе: «Чужие проблемы – мои гонорары».

– Хорошо сказано.

– Давай, иди, работай, – неожиданно закончил он разговор на правах хозяина кабинета.

– Спасибо за совет, – я облегченно почувствовал, что обстановка разрядилась.

– Пожалуйста, – Судоплатов кивнул. – Обращайся, если какие-то вопросы будут. Ах да, если снова будут спрашивать про иностранное название, скажи, что компания работает на международных рынках. Название для унификации идентификации. Каламбур получился. Ха-ха-ха.

Только я дошел до двери, как услышал:

– погоди! Совсем забыл, зачем тебя позвал, – он подошел и протянул мне переплетенную пластиковой пружиной не толстую пачку бумаги. – Обязательно изучи. Можешь взять домой, чтобы на работе время не терять.

Я взял эту брошюру и прочитал название белыми буквами на черном фоне: «Руководство». Сверху был логотип компании, а снизу титульной страницы мелким шрифтом: «Версия 7».

Свой коньячный бокал Судоплатов так и не взял.

«Интересно, он бухает на работе? Может алкаш?.. Не похоже».

* * * *

В обед перекусил бутербродами прямо за своим столом, болтая с Красавицей Айгуль о работе.

– Зачем Судоплатов тебя вызывал?

– Познакомиться, – ответил я, не зная насколько можно распространяться о нашем с ним разговоре.

– И как он тебе?

– Нормальный. Очень серьезный и по делу. Не знаю, что еще сказать. Я с ним только пять минут разговаривал.

– Он хороший директор. Главное, запоминай, что говорит. Судоплатов единственный кто тебя будет здесь защищать.

– Защищать? От кого?

– От всех. От Погибы, от бухгалтерии, от маркетинга, от инженеров и от клиентов.

– У них у всех могут быть претензии ко мне?

– Обязательно будут. Помнишь вчера Погиба прибежал и орал на меня?

– Да.

– Директор по маркетингу, который отвечает за вебинары, побежал и пожаловался Погибе. Прикрывая свой зад, Погиба сразу доложил Судоплатову. Меня вызвали наверх, и там Судоплатов вставил пистонов им обоим. Маркетингу за то, что не сделали обучение всем менеджерам по функциям вебинара, а Погибе за то, что не проинструктировал меня.

– А тебе что было?

– Мне директор сказал, чтобы я шла работать и не тратила мое время на эти разборки.

– Он при тебе отчитал твоего начальника?

– Намекнул им при мне, но, уверена, что как только я вышла, то навесил люлей им.

– Интересно, – я еще не мог представить, как выглядят разборки в стенках такой респектабельной и в тоже время передовой компании как «Комплекс Инсайдер». С холемым, лощеным директором.

– «Руководство» прочитай обязательно. Судоплатов может тебя вызвать и проверить. Это он его, кстати, написал.

Обед закончился, и я, решив не тратить время на «Руководство», напротив, чтобы показать усердие, продолжил безрезультатно звонить.

В три часа дня в зал вошел Судоплатов и громко сказал:

– Внимание! Заканчиваем!

Все стали снимать наушники и вставать. Еще несколько минут понадобилось, пока менеджеры договорили с клиентами.

– Все закончили? Отлично. Не знаю, заметили вы или нет, но на прошлой неделе случился рекорд. Рекорд за всё время существования нашей компании. По сумме... по деньгам это не абсолютный рекорд, но по количеству и по сумме – это рекорд, который заслуживает того, чтобы мы поздравили Маргариту Белову. Похлопаем!

Я выделил из всех девушку, которая смущенно стояла и вяло хлопала сама себе.

– Маргарита в этом месяце, а он еще не закончен – осталось два дня – продала две тысячи четыреста тридцать одну лицензию! На экране вы можете это увидеть. Причем продала не одной компании, у нас были продажи и десятками тысяч в одну компанию. Заслуга Маргариты, что нам в этом месяце перечислили семнадцать, обратите внимание, семнадцать разных компаний в сумме более тринадцать с половиной миллионов рублей! Похлопаем!

Все дружно похлопали, несколько человек засвистело.

– Маргарита, поздравляем тебя! Ты хорошо потрудилась! Это подвиг! Но уверен, что это не предел, – Судоплатов поздравил рекордсменку.

«Тринадцать миллионов?! Это сколько же премия? Если продать на десять миллионов, то выходит два с половиной миллиона рублей премии, а продав на тринадцать миллионов – больше трех миллионов рублей премии! И всё одной?! Вот этой девушке? Не похожа она на „Бога продаж“. Погиба вчера говорил, что менеджеры в среднем по 400 тысяч имеют. Не врал ведь! Реально значит зарабатывать».

– Маргарита, расскажи нам что-нибудь о клиентах. Кто был самым трудным? Иди сюда, встань перед всеми, – позвал ее Судоплатов.

Светловолосая курносая Маргарита вышла, встала рядом с ним и смущенно заговорила:

– Они все были разные. Самой трудной компанией для меня была обувная сеть из Питера. У них никто внутри компании не хотел продвигать наш продукт, но в итоге сработала история с закупщиками. Там начальник отдела закупок имела три собственные фирмы, которые пользовались скидкой производителя. Руководство не знало про эти фирмы-боковички, и это сработало на нас, когда я им прислала доказательства нечистоплотности этой начальницы. Она шифровалась, но я нашла переписку, где в одной из поставок она обсуждала эту тему для своей выгоды. В итоге обувная сеть купила наши лицензии на все компьютеры во всех филиалах.

Все захлопали. Я тоже хлопал и думал, о том, что когда мне дадут карточки, то я буду тоже продавать как бог! Только бы продержаться эту «Безнадежную Тысячу»!

Судоплатов объявил:

– Раз у нас рабочий перерыв, то я хочу представить вам Алексея. Он вчера к нам пришел и его нужно поддержать. Алексей, иди сюда. Давай, на смотрины перед всеми, – Судоплатов растянулся в широкой улыбке. Я вышел. – Алексей, мы надеемся, что ты тоже будешь зарабатывать в компании и для компании. Это не просто. Продукт у нас специфический, но его можно продавать в любую компанию. Это не оборудование и не матрасы. Алексей, ты уже понял, какой продукт продаешь. Мы хотим сказать, что, продавая его, тебе придется столкнуться с разными историями. В процессе ты можешь использовать их как примеры, чтобы убедить клиента. По сути, мы все – рассказчики, и нам нужно уметь это делать. У нас есть традиция: каждый новичок рассказывает какую-нибудь интересную историю из своей жизни, из прошлой работы. Но обязательно интересную. Так мы и о тебе больше узнаем и о том, как ты умеешь рассказывать. Прошу!

Я не ожидал такого поворота. В моей жизни не было таких полукриминальных историй, как у рекордсменки Маргариты. Я лихорадочно прокручивал в памяти, что можно рассказать, и неожиданно вспомнил свою первую ночь работы в торговом центре:

– У меня нет, конечно, такого опыта как у вас, – начал я. – Могу рассказать про один момент в моей прошлой работе, который меня вначале удивил. Для меня это было диким попервости, но позже стало обычной рабочей рутинной.

– Интересно, – сказал Судоплатов. Он отошел к окну, чтобы всё внимание было мне.

– Так вот. Все вы ходите в торговый центр, – я оглядел стоящих передо мной.

«Господи, что я опять несу?! Как же такое рассказать... Это глупо, мерзко и не по теме...

Поздно останавливаться».

Я продолжал:

– В торговом центре много бутиков, красивых и брендовых с замечательным дизайном интерьера.

«Нельзя такое рассказывать сейчас, тем более незнакомым людям! Опозорюсь!»

– Так вот. Я раньше работал в торговом центре электриком. Когда торговый центр закрылся на ночь, мы стали разбирать потолок в одном бутике, чтобы протянуть там провода.

«Всё – назад пути уже нет!»

– Потолок... знаете, такие белые квадратные панели. Так вот, за потолком на этих квадратных панелях стояли пластиковые бутылки. Стояли и лежали. Бутылки, как я узнал тогда, оставляют строители, электрики и все кто работают по ночам: на этапе открытия бутика, во время ночной приемки товара и так далее.

Полсотни пар глаз смотрели на меня, не шелохнувшись.

– Что я хочу рассказать? Неудобно даже как-то. В общем, в этих бутылках... люди в них в туалет ходят.

Молчание зала. Кто-то хихикнул. Я вспомнил чью-то мудрую мысль: «Если вы идете по аду, то идите, не останавливаясь» и поэтому продолжал:

– Дело в том, что почти во всех торговых центрах закрывают на ночь туалеты и люди, которые ночью там работают, вынуждены куда-то ходить. Вот они и выходят из ситуации таким способом. А интерес рассказа в том, что если вы поднимите глаза на потолок и увидите разводы на нем, то знайте, откуда они берутся. Справляют нужду в бутылки, пробки плотно не закручивают, или вообще без пробок. Некоторые бутылки там падают, протекают.

Волна жара нахлынула на меня, ноги стали ватными и задрожали руки. Я смотрел на Маргариту, которая заработала за месяц три миллиона рублей, и понял, какая между нами пропасть в развитии, в успехе и отношении коллег к каждому из нас.

– Другой истории у меня нет, чтобы рассказать. Простите за подробности. Но эта проблема была частью моей работы...

– Молодец, Леха! – сказал белобрысый парень. – Действительно, я замечал в торговиках, что потолки часто с разводами. Вот, оказывается, откуда они берутся!

Зал оживился. Все выдохнули, и пошло обсуждение рассказанного мной.

– Ф-у-у-у.

– Это по ночам капает на прилавки и стеллажи с одеждой?

– Такого мы еще не слышали, конечно.

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.