

Алексей Хорохоров

16+

ЛОЖНЫЕ ТРЕВОГИ



ДВИЖЕНИЕ НА РАССЛАБОНЕ

Алексей Хорохоров

**Ложные тревоги.
Движение на расслабоне**

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Хорохоров А.

Ложные тревоги. Движение на расслабоне / А. Хорохоров —
«ЛитРес: Самиздат», 2019

ISBN 978-5-532-95830-2

Жесткий реализм окружающей действительности: хочешь жить – умей вертеться. Крутись как белка в колесе от рассвета – до заката. Нервотрепка, нервотрепка, нервотрепка. Дома с семьей или на работе, в автомобиле или в офисе, на глобальном уровне или в быту нервотрепкой пронизано пространство, она везде, она повсюду. Тоска, апатия, хронические болезни, ранняя смерть – от нервов и только от нервов. Но возможна и другая жизнь: комфортная, спокойная, в свое удовольствие. В ней найдется место неторопливому, размеренному движению вперед. Плавному, поступательному развитию – материальному и духовному. Современный человек ищет способ соединить несовместимое. В книге приведен один из вариантов решения задачи.

ISBN 978-5-532-95830-2

© Хорохоров А., 2019
© ЛитРес: Самиздат, 2019

Содержание

Часть I. ЛОЖНЫЕ ТРЕВОГИ	5
Глава первая	5
Глава вторая	16
Глава третья	29
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Алексей Хорохоров

Ложные тревоги. Движение на расслабоне

Часть I. ЛОЖНЫЕ ТРЕВОГИ

Глава первая

Краткое содержание главы. Беспросветная тоска на работе и столь же унылые офисные обитатели. Кумовство, протекционизм и, конечно, воровство. Полное отсутствие перспектив. Спустя десяток лет на рабочем месте приходит осознание, что это – навсегда.

Выход лежит на поверхности: завести собственное дело, работать на себя. Многим приходит в голову такая идея. Стоит только захотеть – обязательно получится.

Но мудрый человек способен подсказать и другие способы выхода из тупика. Так какой же путь в итоге окажется наиболее удачным?

В Москве, в отличие от других российских городов, нет ярко выраженного часа пик. Если взять для примера столицу газового и нефтяного края – Тюмень, то там все будет понятно и предсказуемо. На тюменских промышленных предприятиях рабочая смена начинается в восемь часов утра. И пробки на дорогах держатся до восьми. Соответственно, в половине девятого уже едешь более-менее свободно.

Московская утренняя пробка в центр растягивается до полудня, если не больше. А вечерняя – в обратном направлении – начинает собираться уже где-то часов с двух дня. И все потому что в столице «рабочий день» – понятие относительное и круглосуточное. Только у одних эта работа длится с 9 – до 18, а у других – с 6 и до 15 или по другому графику. Есть ночные смены, дежурства, занятость в индустрии развлечений, а есть просто работа, которая никогда не заканчивается – в общем, бешеный ритм мегаполиса затягивает и меняет привычный уклад жизни.

Если ты три дня подряд задержался до поздней ночи, то на четвертый на работу явишься после обеда. Если десять лет без отпуска сутками пахал в офисе у компьютера, то на одиннадцатый придет понимание, что дальше или – в могилу, или – на отдых, иначе организм просто не выдержит.

Профессор вышел из университета в 12.45. На сегодня его рабочий день был закончен. Такой ранний выход случался стабильно два раза в неделю.

Сегодня с утра первой парой была лекция у целого потока – факультет экономики и управления, второй курс. Аудитория, как обычно на лекциях Профессора, – битком, несмотря на раннее начало и «непрофильность» предмета для технического ВУЗа.

Студенты относились к лекциям по социологии, как к некоему шоу, на котором Профессор рассказывал множество интересных историй из жизни современного общества, а потом анализировал их, делая иногда неожиданные выводы и давая практические рекомендации. Стараясь облегчить молодежи начало профессиональной карьеры, Профессор уделял много внимания изучению трудовых отношений в коллективе. Сегодняшнюю лекцию он посвятил азам тайм-менеджмента – технологии использования рабочего времени для эффективного достижения поставленных целей.

Начал с истории, почерпнутой из Интернета под заголовком «Один день из жизни современного менеджера»:

Утро. Началось...

Зайти не успел – прямо в дверях – звонок «сверху»: завтра прилетает из Питера один из учредителей. Надо встретить, разместить, обеспечить культурный отдых... – А у меня еще после прошлой делегации печень не восстановилась. Сегодня на 19.00 договорился с врачом. Не хочется переносить.

На столе – гора бумаг на подпись. Договор о покупке производственных линий на заводе в Хабаровске. Молодцы! Прислали ксерокопию. Интересно, где оригинал? Нужен срочно.

Записка от гендиректора: «Немедленно составить справку о результатах проекта Прохорова и Жваниш». Учредители зря не летают...

Надо с поставщиком разобраться: срывает поставки. Сто причин – и от всех пахнет «липой». Придется ехать самому.

Завтра выступать на конференции. Уточнить место и время, а в докладе еще конь не валялся. Где время взять?

Еще и переговоры сегодня в 15.00. Бодаться будем часа два, как минимум.

Электронную почту «с вчера» не смотрел – представляю, что там творится...

Да и на столе надо убраться, а то вторую неделю кошелек найти не могу, хожу, гремя мелочью, как бомж. Разгрести надо...

Телефон из белого красным стал. Пять звонков за 10 минут.

Финансовый просил зайти «после обеда». КАКОЙ ОБЕД?!?!

Рассказывал Профессор ярко, зажигательно, в лицах – природный талант и эмоциональный характер как нельзя лучше подходили для такой работы. На свои пятьдесят восемь он никак не выглядел. Даже небольшой живот, скрывавшийся под пиджаком, его не портил и не прибавлял возраста. Наверное, то, что мы называем харизмой, помогало ему пользоваться популярностью среди студентов.

Завершая лекцию, Профессор уделил десять минут собственным выкладкам. Вспомнил один занимательный случай из своей преподавательской практики:

– Как-то раз, ближе к концу лекции, как и сегодня первой по расписанию, заваливается ко мне в аудиторию взъерошенный студент, явно не выспавшийся после вчерашнего «культурного отдыха». Я его с порога отчитываю: «Ну что же ты, все проспал, так и не приходил бы уже. Я вас здесь не отмечаю, зачем на последние пятнадцать минут являться? Только народ смешишь своим видом». Он меня спокойно выслушивает и в ответ задает гениальный вопрос: «И чо?» – Ответить на это мне было нечего. А ведь действительно: И ЧО? Ну, опоздал, проспал – бывает. Но ведь пришел! Просто так пришел, потому что интересно, хотя бы пятнадцать минут послушать. (Я прыгать должен от радости, а вместо этого какое-то недовольство высказываю). Оставалось только предложить опоздавшему пройти в аудиторию. И в дальнейшем я его произвольно выделял из общего потока, пару раз даже консультировал на пятом курсе по поводу дальнейшего трудоустройства – как себя грамотно вести на собеседованиях.

Приведя еще пару примеров, как всего лишь одно слово способно повлиять на последующее долгосрочное развитие событий, Профессор завершил лекцию.

По программе социологию в университете преподавали всего один год, на втором курсе. Одна лекция и одно практическое занятие в неделю для технического ВУЗа считалось достаточным. Социология преподавалась для общего развития не более, и это давало Профессору свободу действий.

Лекции он строил по своему усмотрению, а практические занятия негласно использовал как площадку для проведения собственных опытов. Второй парой сегодня как раз была практика.

В свое время Профессор увлекся соционикой – концепцией типов личности и взаимоотношений между ними. Ряд мэтров науки считали соционику псевдонаукой, но Профессор привык игнорировать спорные в его понимании авторитетные мнения.

Краткий смысл концепции: «Все люди делятся на шестнадцать различных типов личности. Эти типы взаимодействуют между собой одинаково, по определенным законам, сами того не осознавая». Проще говоря, зная принадлежность двух человек к определенным типам, можно заранее предсказать, какие отношения сложатся между ними. А так как в трудовом коллективе обычно присутствует не двое, а больше индивидуумов, получаются множества комбинаций, исследовать которые чрезвычайно интересно.

В начале учебного года для практических занятий Профессор объяснил студентам смысл концепции и предложил каждому определить свой тип личности и тип соседа по парте. После долгих мучений и не без помощи опытного преподавателя с заданием все справились.

Ближе к Новому Году перешли к поиску наиболее подходящего каждому партнера. Партнера по предполагаемому бизнесу. Но здесь Профессора поджидала засада: соционику увлеченные ею люди в основном используют с целью поиска идеального партнера для создания семьи. Естественно, студенты исключением не стали, вопрос о сексуальном партнере в возрасте двадцати лет стоит гораздо острее, чем деловые отношения.

Но и эту преграду постепенно преодолели. Вдоволь наигравшись в «свадьбы» и «разводы», к весне студенты перешли к теме, наиболее интересовавшей Профессора – принципам создания гармоничного трудового коллектива численностью в 6-10 человек, наиболее приспособленного к решению длительной сложной задачи, в котором каждого предыдущего участника дополняет каждый последующий, а недостатки последнего перекрываются достоинствами первого. Таким образом, создается устойчивая конструкция – «кольцо» или «замкнутый круг».

Такова была одна из теорий в разработке Профессора. Имелись локальные успехи, но внятной доказательной базы, которую можно было бы приводить в публикациях, он так и не получил. И уже сильно сомневался, что когда-нибудь получит. Нужны были новые идеи, свежие мысли.

Ленинский проспект привычно грохотал, пять рядов машин в каждую сторону издавали низкий непрерывный гул шипованной резины по асфальту. Многие люди, погружаясь в собственные мысли, шума уже не слышат. Профессор, однако, шум слышал всегда. Ежедневно, идя по проспекту, он ощущал, как грохот врывается в уши, и радовался этому. Только тот, кто слышит звуки мира, способен будет услышать и приятную тишину.

На 13.00 у Профессора была назначена встреча с бывшим студентом, выпускником кафедры экономики. Иван позвонил вчера вечером и напросился на разговор. Знали они друг друга давно, периодически общались, но года три уже об Иване не было ни слуху, ни духу. И вот неожиданно он объявился.

Идти было недалеко, встретиться договорились в кафе, занимавшем полуподвальное помещение рядом со станцией метро «Октябрьская». Профессор шел неспешным шагом, по давней привычке очищая мозги от «мусора» – для этого следовало полностью обратиться в слух, зрение и обоняние. Он всегда так делал перед переговорами. Атмосфера весеннего леса с пением птиц, конечно, гораздо больше подошла бы для проветривания мозгов, чем Ленинский проспект, но выбирать не приходилось.

Несмотря на медленный темп, Профессор оказался на месте встречи первым. «Тише едешь – дальше будешь», – любил он приговаривать.

Иван опаздывал. Насколько знал Профессор, тот работал начальником отдела продаж какого-то сложного нефтепромышленного оборудования в достаточно крупной конторе и неплохо зарабатывал. По крайней мере, так обстояли дела три года назад. Сейчас, когда «жирные» годы для офисных менеджеров прошли, обстановка могла и поменяться.

В 13.05 Иван выходил, точнее, выбегал на Садовое кольцо со стороны 2-го Смоленского переулка. С размаху прыгнув на переднее пассажирское сиденье белого внедорожника, по привычке он чуть было не заорал: «Извозчик, гони!», но вовремя одумался. Светлана, несмотря на двухлетний стаж вождения, за рулем до сих пор чувствовала себя неуверенно и с перепугу могла запаниковать. Ехать было всего ничего, если без пробок – пять минут, лучше не давить на психику жены.

Планируя день, на 12.00 Иван назначил переговоры с давними партнерами из Тюмени в гостинице «Белград». Вопрос был плевый, встреча нужна была больше для поддержания хороших отношений и демонстрации уважения, поэтому к 12.45 он рассчитывал освободиться. Но жизнь, как водится, внесла свои коррективы.

Вообще с планированием Иван справлялся неплохо, составлять планы и претворять их в жизнь он умел, но простая мысль заложить тридцать минут на непредвиденные обстоятельства почему-то в голову ему не приходила. Он не любил ждать. Как следствие, зачастую приходилось догонять и наверстывать.

В 13.15 Иван с женой зашел в кафе. Профессор уже удобно расположился на диване и не спеша потягивал кофе.

– Светлана, – представил жену Иван после приветствий. Профессор супругу бывшего студента видел впервые, поэтому постарался ненавязчиво разглядеть ее.

Длинная и худая, но даже несмотря на рост выше среднего – на высоких каблуках. На лице – едва заметные «оспины», возможно, когда-то боролась с прыщами. Стрижка «каре», ничего особенного, да и волосы густотой не отличаются, крашенная блондинка.

И все же образ в целом создавал приятное впечатление. Если бы Профессора попросили охарактеризовать ее одним словом, он бы сказал: «Ухоженная». Не располагая особыми внешними данными, сумела удачно выйти замуж. Молодец, видимо, есть голова на плечах.

«Может, он даже и не изменяет ей особо», – цинично подумал Профессор, глядя, как Иван галантно придвинул жене кресло.

– Ну, рассказывайте, как жизнь? – на правах старшего начал разговор Профессор.

– Это в переводе означает: чего тебе нужно, какие проблемы, зачем звал? – улыбнулся Иван. – Сейчас расскажу. Для начала действительно опишу реальное положение вещей, диспозицию, так сказать.

Жизнь в порядке. Даже пожаловаться не на что. Работа хорошая, деньги платят. На квартиру-машину-дачу заработал. Кто бы мне, иногороднему студенту, десять лет назад такое рассказал – я бы прыгал от счастья! Семья опять же, двое детей – все как у людей.

Но эта моя работа... Как же я ее ненавижу, Вы себе не представляете! Вот простой пример, наглядно демонстрирующий, до какой степени она меня достала: по воскресеньям, когда вроде бы надо отдыхать на полную катушку, я весь день лежу и хандрю. Причина проста – завтра понедельник, и придется идти на работу. Таким образом от выходных у меня остаются только вечер пятницы и суббота. И это при том, что никаких сверхурочных у меня нет, работаю я строго сорок часов в неделю, даже меньше, но об этом – после.

Возьмем теперь отпуск. Первая половина отпуска (а больше десяти дней я давно уже не брал – не получается вырваться) проходит на «ура». Но стоит отпуску перевалить за экватор, я начинаю считать оставшиеся дни – блин, а отпуск-то кончается! Следующего ждать, как минимум, полгода. И снова наваливается депрессия.

– Давай, давай, жалуйся, – язвительно произнесла Светлана, – мне все уши прожужжал, теперь и другим покоя не даешь. А остальные как живут? Пашут с утра до вечера, кто-то и на двух работах успевают. Жизнь такая. Ты, когда женился, о чем думал? Семью содержать надо, на то ты – и мужчина! Зарабатывать – твоя прямая обязанность. Это вы, мужики, женщин себе выбираете исключительно по внешности. Тут хоть вся из себя будь умная, добрая, заботли-

вая, с борщами да пампушками – все равно сбежите к любовнице с кудряшками, помоложе и посимпатичнее. А мы, женщины, заботимся о потомстве. Поэтому нам немаловажно, сколько мужчина зарабатывает. Сможет ли он прокормить семью и детей? – Вот главный вопрос, который задает себе женщина, выбирая мужа. И я тебя выбрала по этому критерию. А теперь, пожалуйста – надоела ему работа! Куда ты там собрался, почтальоном? По свежему воздуху газеты разносить? До десяти утра управился, и гуляй – красота! А о детях ты подумал?

– Ладно, слышали уже, – поморщился Иван, – я тебя вообще сюда не звал, я хотел о другом поговорить.

Чтобы Вы лучше меня поняли, – отвернувшись от жены, обратился он к Профессору, – приведу образное сравнение. Работа для меня – это такая «черная туча», постоянно висящая над головой, чуть позади, где шея. Она давит на меня, от нее хочется убежать, и я старательно бегу. Весь день бегу, подгоняя время, чтобы поскорее дома оказаться, подальше от ненавистного офиса. Наивно думаю, что хоть ненадолго от нее отделаюсь.

Но нет, туча и дома меня достанет! Не могу переключиться с мысли о проклятой работе, хоть тресни, – развел руками Иван. – Получается, дома я тоже продолжаю бежать. «Скорее, скорее спать ложиться, завтра рано вставать». Однажды перед сном, лежа в кровати, отчетливо почувствовал себя низко летящим самолетом, на бешеной скорости проносящимся над полями, лесами, ничего не успевая разглядеть, услышать, почувствовать. Такая тоска меня взяла! На следующий день плюнул на всех и просто на работу не пошел. И что Вы думаете? – Тот же самый результат: до обеда – недолгое блаженство, зато потом – сплошной кошмар. Немыслимо прогулять два дня подряд, значит, завтра все же придется двигать на работу, от которой просто воротит.

Монолог Ивана был обращен непосредственно к Профессору, и тому следовало на него как-то реагировать, хотя бы из вежливости. Но сказать ему было нечего. Не хочет человек работать – эка невидаль. Для науки данный случай неинтересен, такое происходит сплошь и рядом.

– Я отвечу так же образно, – промычал Профессор только для того, чтобы хоть что-то сказать. – Если представить жизнь в виде дерева, то работа – очень-очень толстая его ветка. Из этой ветки произрастает великое множество других веточек. Наверное, неразумно было бы ее спиливать у самого основания.

Иван с досадой сказал:

– Давайте я лучше продолжу, вижу, меня не поняли. Я пришел не жаловаться. Жалоба – это просто повествование, рассказ о ситуации. Я обрисовал проблему. Она есть, и от нее никуда не денешься. Как живут другие – меня не интересует. У меня – своя жизнь, и возникающие в процессе задачи я привык решать, а не делать вид, что их не существует. Я пришел за советом. Это значит, что у меня есть пути решения, и мне нужна помощь в выборе наилучшего.

Резко затрещал мобильник Ивана. «Черт, здесь музыка играет, слышно будет, что я в кабаке», – пробормотал Иван, вскакивая из-за стола.

– Сергей Николаевич, – воспользовавшись отсутствием мужа, обратилась Светлана к Профессору, – Вы уж, пожалуйста, предостерегите его от резких движений. Это он книжек умных начитался – «Алхимика», чтоб он провалился! «Своя Судьба, Своя Судьба – путь, уготованный нам здесь, на Земле». Типа, если мы делаем что-то с радостью и удовольствием, значит, мы следуем Своей Судьбе. А если делаем без удовольствия, значит, надо тут же все бросить и отправляться в дальние края на поиски Своей Судьбы?

Возможно, я – натура приземленная, полетом фантазии не обладаю, но считаю, что это – бред! Спасибо, мне такая философия не подходит!

Сергей Николаевич, он о Вас с большим уважением отзывается, Вас он послушает, мне сложно с ним спорить, он умнее меня, на любое возражение найдет аргумент, я, честное слово,

стараюсь, но у меня не всегда получается, – скороговоркой выпалив все это, женщина жалобно взмахнула наманикюренными пальчиками.

Профессор успокаивающе улыбнулся:

– Ну почему же в дальние края сразу? Можно и где-то рядом поискать занятие по душе.

– Ага, рядом. В квартире напротив, например – как раз у нас там милашка живет, Леночка, очень даже прехорошенькая и по душе, – фыркнула Светлана.

«Прагматичная, до предела прагматичная особа», – подумал Профессор о Светлане, и, тем не менее, она вызывала у него симпатию. «На редкость подходящая пара для Ивана. Единство, так сказать, противоположностей. А ухоженность – как следствие крайней прагматичности».

– Вот, характерный пример, – Иван возвратился к столику. – В дополнение к ранее изложенному. Звонил начальник цеха. Чего-то у них там не получается, не буду вдаваться в подробности, смысл в том, что просил согласовать с заказчиком небольшое изменение геометрических параметров. Срочно! Изделия – на станках, все ждут моего решения.

И дело в том, что на 99% я знаю ответ на вопрос, но для полной уверенности мне надо взглянуть еще раз на чертежи – не помню я наизусть все детали. А чертежи лежат в офисе. Значит, мне сейчас сломя голову надо лететь в офис.

Мне же важнее с Вами здесь спокойно, не торопясь, посидеть. Значит, я ему вру, что вопрос его непростой, надо заказчику писать официальное письмо, ждать согласования. В лучшем случае, ответ получим завтра. А он мне: «Ну, пожалуйста, выручай! Завтра – никак: план горит, надо! Сегодня – край, в долгу не останусь! Вот попроси у меня еще что-нибудь срочно сделать!» – Пришлось пообещать, что к 17.00 дам ответ.

Вот и выходит, что собирался я с Вами посидеть, пива попить, потом с женой домой поехать, в магазин зайти, детей забрать, уютный вечер и все такое. А теперь – ничего не получится: помчусь к пяти на работу. И здесь уже не отдохнешь! Про пиво можно забыть, чай-кофе пить будем. А вопрос-то гроша ломаного не стоит! Был бы у меня сотрудник толковый, поручил бы ему все решить, и горя б не знал. А у меня в отделе таких, чтоб можно было что-то поручить, нет. Умным и профессиональным кадрам надо платить, а наше начальство этого не любит.

– Глупости! – опять фыркнула Светлана.

– Да нет, не соглашусь с Вами на этот раз, – возразил Профессор. – Сизифов труд, труд бессмысленный и неэффективный, выматывает гораздо сильнее труда производительного.

– Вот я и говорю, – подхватил Иван, – только свой бизнес, открытие своего дела спасет ситуацию! Я хочу сам подбирать себе сотрудников, по своим критериям, а не по критерию личной преданности руководству. Хочу сам планировать свой день, а не подстраиваться под общее расписание. Сам решать, какие задачи эффективны, а какие – пустая трата времени.

Приободренный поддержкой Профессора, Иван весело подмигнул Светлане:

– Так что этот вопрос не обсуждается. Обсуждаем только сферу, в которой будем трудиться. Для этого я и хотел с Вами проконсультироваться, Сергей Николаевич. Сначала вкратце опишу, как мне это представляется, и какие препятствия вижу на горизонте. Есть у меня три необходимых условия.

Первое. Это должно быть производство. Товаров или услуг – неважно, но обязательно производство. Торговля (купи-продай) меня не устраивает.

Второе. Эти товары (или услуги) должны быть востребованы на рынке.

И третье. Аналогов моим товарам (или услугам) на рынке быть не должно. Это будет или что-то принципиально новое, или сильно улучшенная модификация существующего.

– Ого! – не удержался Профессор. – Серьезные условия поставил. Но я же – не Старик Хоттабыч. Разработками новых технологий занимаются целые научно-исследовательские институты, а я работаю в учебном заведении.

– Вы меня не совсем правильно поняли, – улыбнулся Иван, явно готовый к возражениям, – я поясню, только начну издали, с предисловия.

Как Вы, возможно, помните, в студенческое время я отдавал предпочтение техническим наукам, особенно – математике. К гуманитарным дисциплинам, в том числе, признаюсь, и Вашей, относился свысока. Молодой был и глупый. А сочинения со школьных лет ненавидел писать.

Тут недавно старшей дочке начали задавать на дом подобия сочинений по литературе. Чувствую, и меня увлекло, тоже стало интересно прочитать произведение и потом описать свои впечатления, согласиться с умными мыслями, а с чем-то, наоборот, поспорить. Начало до меня доходить, что овладение техническими науками само по себе является лишь способом достижения каких-либо целей, а сами цели устанавливаются именно науками гуманитарными.

Изобрели крепостные рабочие, отец и сын Черепановы, паровоз, а зачем? Да чтобы тяжелый труд крепостного человека облегчить – с этой единственной целью. Через сто лет люди изобрели телефон, чтобы можно было свои мысли быстрее друг другу передавать. И так далее.

Это было в позапрошлом веке, в другую эпоху, до начала научно-технической революции. А сейчас технические науки намного опередили в своем развитии науки гуманитарные. Изобретений – море. Изобретателей всяческих штукосов – миллионы. Изобретут – и сами порой не знают, куда свою находку пристроить, для каких целей. Я на эту публику посмотрелся: умнейшие люди, интеллигентные, но немного однобокие.

Стоишь, бывало, на выставке, оборудование свое демонстрируешь. Подходит к тебе такой изобретатель. Сначала вежливо расспросит о нашей продукции, интерес проявит. Потом достанет из чемоданчика свой образец, начнет объяснять, какую интересную вещь он придумал. Я ему сразу: «А где может применяться Ваше изобретение? Кто его покупать будет?» От таких вопросов он старательно отмахивается, отвечая: «Мое дело – изобрести, а кому продать – пусть другие думают. Вот хожу, показываю образцы, может, кого заинтересует».

Да что там далеко ходить, возьмем самый обычный современный телефон, – Иван продемонстрировал черный пластмассовый прямоугольник, – почти в шестьдесят тысяч он мне обошелся. На досуге размышляю, зачем он мне, такой дорогой? Если задаться глобальным вопросом – зачем его вообще изобрели? Наверное, не для того, чтобы друг другу рассылать прикольные картинки и видео. Гениальную разработку, потрясающе технически исполненную, большинство использует в совершенно примитивных целях, не реализуя и десятой доли ее возможностей!

Иван отхлебнул кофе, чтобы с новыми силами накинуться на современное мироустройство:

– Давайте теперь внимательно посмотрим, что у нас сегодня происходит с гуманитарными науками. Не знаю как Вас, но меня посещение музея современного искусства привело в бешенство, и больше я туда – ни ногой! Не буду описывать подробности, потому как не люблю брызгать слюной. Есть такой фильм «О чем говорят мужчины», часть первая. Там о музеях современного искусства все сказано как нельзя лучше, ни убавить, ни прибавить. А что у нас с литературой? Современная российская литература 21-го века, какая она? Сергей Николаевич, Вы – человек умный, начитанный, скажите мне свое мнение, может быть, просто я совсем чего-то не понимаю?

– Может быть, и есть, – уклончиво ответил Профессор, – но на полках книжных магазинов ты их не встречал.

– А мне книги о Гарри Поттере очень нравятся, – со всей непосредственностью вставила Светлана. – Пусть это и не российская литература, но 21-го века же! Телефон, кстати, тоже не в России изобрели, и ничего – пользуемся. – Она полюбовалась на свой переливающийся стразами Iphone предпоследней модели. – А вот еще, к слову, Паоло Коэльо с «Алхимиком» чем тебе не угодил?

– «Алхимик» был написан еще в 1988 году, в 21-м веке он только у нас получил известность, – авторитетно заявил Иван. – Да и положи его рядом с «Войной и миром» – даже смешно сравнивать, хотя книжица занятая.

– Насчет «Гарри Поттера» соглашусь! – поддержал Светлану Профессор. – Тоже считаю его отличным произведением, оно без сомнения пополнит ряды классической литературы. Все предельно просто и по-своему гениально.

– Ладно, нет правил без исключений, – нетерпеливо отмахнулся Иван. – Тем не менее – тенденция печальная: в современной литературе почитать практически нечего. Из всего выше-сказанного я делаю вывод, что идею для бизнеса, для производства нужно искать отнюдь не в технической области. Рынок технических новинок перенасыщен. Искать нужно в области гуманитарной, в ней зияет пустота, а человечество жаждет новых разработок в данной сфере, дабы наполнить смыслом свое существование. И с этой мыслью я пришел к Вам, Профессор. Сергей Николаевич, давайте поищем, а?

Профессор задумался. Эмоциональная речь Ивана его заинтересовала. Публикации статей в научных журналах – это, конечно, здорово. Они ощутимо повышают авторитет среди коллег, поддерживают актуальность темы. Но, положи руку на сердце, кто их читает? Действительные члены-корреспонденты Академии наук? Чаше они просто просматривают издания, не углубляясь в суть. Среди них полным-полно весьма пожилых людей, которым, несмотря на положение и кресла в просторных кабинетах, уже не до науки. Их мысли больше заняты вопросом отъезда на академические дачи, где можно будет в тиши и покое скоротать очередное лето.

Как ни крути, а претворить в жизнь свои идеи, превратить их в нечто осязаемое – совсем другое дело. Однако Профессор, руководствуясь опытом прожитых лет, не спешил открывать карты. «Не мечите бисер перед свиньями», – гласит народная мудрость. Следовало для начала плотнее пообщаться с Иваном, понять его истинные намерения и возможности.

Поэтому Профессор после паузы произнес:

– Ну, давай попробуем. Начнем с первого правила, которым я как гуманитарий руководствуюсь: прежде чем искать решение загадки в дальних краях, внимательно посмотри, что творится у тебя под носом. Только исчерпав все эволюционные возможности, можно приступать к революции. Не спеши увольняться с работы. Давай там поищем скрытые резервы для развития. Чтобы что называется, и волки были сыты, и овцы целы.

Светлана намек Профессора поняла и на «овцу» не обиделась.

– Приведу пример из истории, – продолжал Профессор, – великий карфагенский полководец Ганнибал был непобедим на просторах Римской Империи. С детства мечтающий сравнять Вечный Город с землей, после перехода через Альпы с пятидесятитысячным войском Ганнибал приближается к Риму. Что делать? Римляне избрали правителем Фабия Максима по прозвищу Кунктатор, то есть Медлитель.

Этот самый Медлитель применил тактику изматывания противника, одновременно укрепляя город, дабы держать Ганнибала в тревоге и препятствовать тому в добывании провизии. То есть наращивал свои силы и одновременно ослаблял врага (к слову сказать, подобным же образом действовал Кутузов против Наполеона в отечественной войне 1812 года).

Однако годы шли, а Ганнибал продолжал околачиваться возле Рима, по-прежнему одержимый идеей уничтожить столицу империи. Особо нетерпеливые горожане начали возмущаться. Римляне избрали двух новых правителей – и что вы думаете? На волне народной любви эти самые новые вожаки вдребезги были разбиты Ганнибалом в битве при Каннах. Потери римлян составили семьдесят тысяч жизней, каково? Канна попали в число тридцати самых кровопролитных сражений во всей человеческой истории, а народ спешно призвал в правители все того же Медлителя.

Еще десять лет старый мудрый Фабий Максим Кунктатор водил Ганнибала за нос, и в конце концов вынудил того вернуться на родину, в Карфаген. Вечный Город устоял!

– Как интересно Вы рассказываете, вот Вашим студентам повезло! – Светлана изо всех сил старалась польстить Профессору. – Конечно, все с умом надо делать, давайте еще раз подумаем хорошенько и взвесим «за» и «против».

– Итак, – продолжил Профессор, – насколько я понял, главная твоя претензия к работе – много бессмысленного времяпрепровождения. И в этом – первопричина сложившейся ситуации, а отвращение к работе уже является ее следствием. Есть, правда, еще одна версия. Может, тебе просто лень мешает? – испытующе посмотрел на Ивана Профессор.

– Нет! – обиделся Иван. – Я – не ленивый, кого хотите, спросите. Просто мне интересно двигаться вперед. Здесь ничего нового я уже не узнаю и не предложу, за десять лет все подводные камни изучил вдоль и поперек. Бесконечная переписка, уточнение деталей, составление планов и отчетов, ответы на глупые вопросы руководства – одно и то же, рутина, «день Сурка». Выше – тоже не поднимусь. Выше находится руководящий состав, сплошь состоящий из родственников учредителей. Опыт свой передавать коллегам – смысла не вижу, опять же по причине отсутствия карьерного роста, а на своем уровне конкуренты мне не нужны. Судите сами, можно ли это назвать бессмысленностью. Я, честно говоря, так глубоко не копал, причины отвращения не искал.

– Тогда я вижу два варианта продолжения карьеры, – кивнул Профессор. – Первый. Наполнить смыслом рабочее время. Заняться развитием. Или фирмы – предложить новые продукты, рынки сбыта и прочее, ты лучше в этом разбираешься. Или самого себя – займись в свободное время на работе самообразованием. Изучи иностранный язык, например.

Второй вариант. Минимизировать бестолковое рабочее время. Перейти на трехчасовой рабочий день. Пришел – разгреб рутину, и – все, до завтра! Если что – звоните, по пустякам не беспокоить.

– Вот! – Светлана никак не унималась, постоянно вступая в разговор. – Я ему говорила: Учи английский, пригодится в жизни. Освоишь – глядишь, новую работу найдешь, поинтереснее, с загранкомандировками. А заодно уж и немецкий: тогда, может быть, в Газпром возьмут!

– Учить язык мне неинтересно. – Иван, похоже, обладал завидным терпением и привык обстоятельно отвечать на реплики жены. – Я – не гуманитарий, мне бы лучше с цифрами повозиться. Тем более неинтересно учить его просто так, без всякой цели. Вот найду новую сферу деятельности, понадобится там знание языка – тогда соберусь с силами и выучу. Кто знает, может, французский понадобится. Или китайский. А насчет развития фирмы... она – моя, эта фирма? Оно мне надо – развивать ее? Так что по первому пункту могу сказать одно: я занимаюсь саморазвитием в плане поиска идеи для собственного бизнеса. С чем и пришел сюда.

– Хорошо, что скажешь по второму пункту?

– А вот это ему точно понравится, – заметила Светлана язвительно, – опаздывает каждый день, на работу вообще не торопится, куда только начальство смотрит?

– Тактику второго пункта еще надо легализовать, иначе ничего не получится, – витиевато выразился Иван. – Трехчасовой рабочий день нужно обсудить с руководством. А оно, конечно, не согласится. От корпоративной дисциплины никуда не денешься. Если я начну являться на работу, когда мне вздумается, то и остальным захочется – и тут они будут правы. Хотя, надо признать, прецедент такой у нас имеется.

Есть у нас в организации выдающийся технический специалист, доктор наук. Разработчик технологии. Он как бы выведен за скобки в штатном расписании. Подчиненных у него нет, в обязанности входит общее наблюдение за процессом производства и научное сопровождение. Вот у него действительно – трехчасовой рабочий день, и как-то никого это не удивляет, все привыкли. Пришел к двенадцати – покурил – поговорил – ушел. Но он – незаменимый!

А я только пытаюсь быть таковым: замыкаю вопросы на себя. Но у этого процесса есть и обратная сторона: я могу понадобиться в любую минуту. Например, сегодняшний звонок,

когда решение производственного вопроса необходимо прямо сейчас – и вот еще один повод постоянно находиться на рабочем месте.

– И все же, давай попробуем зацепиться за такое привилегированное положение. – Профессор продолжал настаивать на своем. – Согласия у руководства пока спрашивать не будем. Отныне твой девиз и твоя легенда: «Волки ноги кормят». То есть ты большую часть дня – в разъездах. Встречи, переговоры, уточнения на местах и так далее. Применим «военную хитрость». Начнем прямо сейчас. Вместо того чтобы мчаться на работу, решать вопросы с чертежами, преспокойно себе едешь домой. Начальнику цеха вечером скажешь, что ответа пока не получил. Ну, не смог, ты же – не волшебник. В перспективе ведь у тебя – планы на увольнение? Значит, терять особо нечего.

– Как это нечего??? – Светлана явно не ожидала такого подвоха. – А если его по статье уволят за прогулы? Оштрафуют или без премии оставят? Вы как хотите, но я – против такого варианта, это слишком рискованно!

– Здесь даже дело не в риске нарваться на неприятности, а как-то... неудобно, что ли, – засомневался Иван. – Нет, конечно, попробовать можно, но каждый такой случай отсутствия на рабочем месте я должен буду обосновать. Боюсь, у меня фантазии не хватит каждый раз придумывать что-то правдоподобное. Ненадежно это все и на душе будет беспокойно. Моя идея с собственным бизнесом мне нравится гораздо больше. Однако насчет сегодняшнего вечера я с Вами согласен, как это мне самому в голову не пришло? На войне – как на войне, потерпят до завтрашнего утра. – Иван поднял руку, подзывая официантку. – Будьте добры, большую кружку, вашего фирменного.

Светлана только рукой махнула.

Обстановка разрядилась. Иван немного повеселел. Иногда работающему человеку выпадают такие моменты. Современный активный член общества постоянно носит на плечах тяжелый груз забот. С годами груз становится настолько привычным, что его перестают замечать, относятся как к должному, а тут с неба сваливается внезапная передышка в виде нескольких часов свободы.

...Народу в кафе немного. Тихая музыка, диванчики, весеннее солнце в низких окнах под самым потолком. Вот и пиво несут. Атмосфера «ничего неделания» в разгар рабочего дня затягивает в свои сети, не желая отпускать. Возникает ложная иллюзия, что безделье приятно. На самом деле приятен отдых.

– Кстати, твоя мысль насчет отставания в развитии гуманитарных наук относительно технических – далеко не нова, – прервал паузу Профессор. – Действительно, периодически разговоры на эту тему проскакивают. По крайней мере, они доходчиво объясняют, почему я и мои коллеги – люди неглупые, образованные, с неплохо подвешенным языком – до сих пор не миллионеры и никогда ими не будем. Оказывается, дело лишь в том, что потребность в профессионалах из гуманитарной сферы меньше, чем количество людей, ее представляющих. А когда спрос ниже предложения, ты как дипломированный экономист лучше меня знаешь, что происходит.

– Цена на товар падает, то есть в Вашем случае – заработная плата, – кивнул Иван. – При этом по теории вероятности людей с техническим и гуманитарным складом ума должно рождаться поровну, то есть, пятьдесят на пятьдесят. Соответственно, «технари» изначально оказываются в привилегированном положении.

– А ведь многие талантливые люди не выдерживают, – продолжал Профессор, – денег-то хочется. Был у меня один коллега, светлая голова, большие надежды подавал. Несколько лет назад до меня дошло известие – в торговцы подался, стал менеджером по продажам. И что удивительно – в своих статьях он как раз уделял внимание соотношению количества финансовых и торговых работников и работников сферы производства. С презрением отзывался о «торгашах».

В СССР большинство людей было занято в сфере производства. Заводы работали, фабрики – и при этом был тотальный дефицит всего и вся. С развалом Советского Союза заводы встали... Зато товары пошли валом! Задавался он фундаментальными вопросами развития общества – почему все так сложилось – и получались у него любопытные и даже иногда парадоксальные выводы, которые вызывали бурные дискуссии.

И вот забросил он науку и занялся продажами. Семью, – говорит, – кормить надо. Впрочем, особых лавров на новом поприще он не снискал. Чем только ни занимался. Начал с оптовых продаж мелких электрических компонентов. Не пошло дело. Продолжил в строительном бизнесе. Затем были розничные продажи электроинструмента. Сейчас пробует свои силы в торговле недвижимостью. Выходит, он элементарно проигрывает конкуренцию менеджерам-технарям.

– А Вы деньги, значит, не любите? – невинно поинтересовалась Светлана.

– Провокационный вопрос, – улыбнулся Профессор. – Я считаю, что каждый человек должен заниматься своим делом – тем, что у него получается лучше всего. Не стоит на деньгах заикливаться. Придет время – они сами тебя найдут. Спокойно работать по своему призванию, не обращая внимания на достижения соседа. Зависть – большой грех, не зря она входит в перечень семи основных грехов. Зависть сбивает с толку, заставляет свернуть с верной дороги и зачастую приводит в тупик.

– Так вот я к Вам и пришел с деньгами! – обрадовался такому повороту разговора Иван. – Сейчас мы придумаем выгодное дело – и станем миллионерами! Это и есть Благоприятное Начало, Верный Знак на нашем пути к богатству и процветанию. К твоему, кстати, тоже! – весело подмигнув Светлане, Иван довольно потер руки.

– Не уверена, – поморщилась та, но спорить не стала.

Иван продолжал:

– Выдвигаю свое предложение: создаем Закрытое Акционерное Общество, рабочий вариант названия «ПроМен», то есть Профессор и Менеджер. Вклад в уставной капитал делаем своими знаниями и опытом в равных долях, по 50 процентов. Прибыль также распределяется пополам. Голосуем?

Иван настороженно умолк в ожидании.

Профессор тоже молчал, о чем-то думал. На перспективу «золотых гор» он не обратил никакого внимания, пропустил мимо ушей, прекрасно понимая, что между планами и их реальным воплощением лежит гигантская пропасть. Зацепило его другое. В разговоре Профессор услышал от Ивана свежие мысли. Именно то, чего ему катастрофически не хватало последнее время – стороннего, не «замыленного» взгляда. Плюс ко всему Иван был весьма неглуп, в нем чувствовалась деловая хватка.

– Ладно, уговорил. Давай попробуем. Есть у меня пара идей, но как из них извлечь выгоду, я понятия не имею, это уже будет твоя забота.

С этими словами Профессор попросил счет, давая понять, что разговор близится к завершению.

– Есть у меня хорошая привычка – гулять по воскресеньям рано утром, пока Москва еще спит после бурной субботы. У тебя зелень какая-нибудь в районе найдется?

– Парк в тридцати минутах ходьбы от дома.

– Значит, в 9.00 встречаемся у входа.

Глава вторая

Краткое содержание главы. Ложные тревоги молодых мамочек разрушают семью, а средство от таких беспокойств может иметь бешеный успех. Менеджер еще не совсем понял мысль Профессора, но уже торопится предложить «гениальную» идею для их совместного бизнеса.

В парке, обычно после обеда наводненном мамами с детьми, воскресным утром было малолюдно. Войдя с Профессором на ухоженную территорию, Менеджер поймал себя на мысли, что в такую рань здесь – впервые.

По дорожке не спеша прогуливалась единственная женщина с детской коляской. Менеджеру она показалась знакомой. Это действительно была недавно родившая второго ребенка подруга жены. Он издали помахал ей, но только приблизившись почти вплотную, смог, наконец, привлечь ее внимание:

– Тань, привет!

Женщина тоже поздоровалась.

– Познакомьтесь, Профессор: Татьяна.

– Очень приятно: Сергей.

Все трое остановились возле освещенной солнцем лавочки, Татьяна слегка качала коляску, создавая у малыша иллюзию езды.

– Ну, как у вас дела? – поинтересовался Менеджер.

– Растем! Как сам? Работаете?

– Да ничего вроде, зарплату платят, появляются новые идеи, жизнь налаживается, – Менеджер всем своим видом излучал оптимизм.

– Здорово! Когда уже, наконец, в гости зайдете?

– Да стеснять вас не хочется, лучше к нам приходи. Ты уже «выезжаешь»? – спросил Менеджер, имея в виду, есть ли возможность у Татьяны выйти из дома одной, без ребенка.

– Шутишь? Я – кормящая, дальше кухни от него не отхожу. Кстати, тоже Сергеем назвали, – улыбнулась она Профессору. – Среди наших знакомых и знакомых знакомых детей с таким именем нет; зато папы тех детей в основном – Сергей. У меня старший – Игорь, во всем детском саду один был, теперь Серега один будет. Меня на работе спросили: «Почему вы так странно назвали?» – То есть если я назвала бы Елисеем или Климом, то это – не странно!

Женщине явно было скучно на прогулке и хотелось поговорить. А о чем разговаривать? – Естественно, о чем душа просит – о детях. Менеджер же вовсе не собирался задерживаться и уже пожалел, что окликнул Татьяну. У него в планах был наиважнейший разговор с Профессором, на которого возлагались большие надежды. Поэтому беседу с подругой жены нужно было сворачивать:

– Ладно, мы со Светкой как-нибудь зайдем, если вы уже принимаете гостей.

– Откровенно говоря, никто еще не приходил, – ответила Татьяна. – Мне пока некогда, вся в заботах о малыше, да и не звонит никто.

– Как некогда? – удивился Менеджер. – Он же должен спать большую часть времени! Насколько я помню, первые три месяца более-менее спокойные, по крайней мере, у меня такое впечатление сложилось.

– Это только твое впечатление! – тут же вспыхнула Татьяна. – По дому куча дел – убрать, постирать, приготовить и еще старшим сыном надо заниматься.

В разговор неожиданно вступил Профессор, заинтересовавшись новым направлением беседы:

– Я всегда пытался ответить на один вопрос. Вы говорите, по дому куча дел была всегда, однако же, Вы со всем прекрасно справлялись, успевая принимать гостей, и еще каждый день ходили на работу! Теперь у Вас появилась дополнительная радость в жизни, которая пока только ест (для этого даже готовить не надо!) и спит. И на работу Вы не ходите, получая 9-10 часов свободного времени 5 дней в неделю. А Вы говорите, «мне некогда»! Извините, но я ничего не понимаю...

– Так эта «радость» еще и капризничает, и какает, и писает – стирки раза в три больше. На его кормление каждый раз почти час уходит, и это – семь-восемь раз в сутки! Мне все время хочется спать. Причем я пользуюсь только одноразовыми подгузниками, никакой марли! А иначе, наверное, вообще не ложилась бы.

– Мне все же кажется, что это нервное напряжение выматывает, отсюда – и постоянное твое желание спать, – осторожно предположил Менеджер.

– Если честно, то постоянно тряусь над ним, – произнесла Татьяна после небольшой паузы.

– То есть постоянно чего-то боишься?

– Да нет, не боюсь. Но если кряхтит или плачет – встаю, бегу к нему, чтобы понять, что случилось. Если сыт и сухой, то, может, водички надо дать или подгузник неудобно надет, или покраснение появилось – пока не привыкла, наверное: он же такой маленький! Как с Игорем было, я уже не все помню, но после роддома я несколько ночей подряд проверяла – дышит или нет... Сейчас это кажется смешным, – Татьяна покачала коляску, прислушалась.

Подул легкий теплый ветерок – весеннее утро обещало хорошую погоду.

– Мы, наверное, пойдем, – Менеджера по-прежнему тяготило пустое общение. – А ты садись здесь, на солнышке, отдохни, пока ребенок спит. Народу мало, тишина – вполне можно расслабиться.

Татьяна опустила на теплую лавочку, доставая из сумочки телефон:

– Да, посижу. Но сильно расслабляться не буду: надо выбрать автокресло. Третий день уже изучаю отзывы и описания, пытаюсь понять с их помощью, какое лучше. Дома мне этим заняться некогда.

– Лучше – ездить аккуратно, не спешить и пропускать дураков. Тогда подойдет обычное детское кресло, – рассудительно заметил Профессор.

– Тогда – получается – и без кресла можно, раньше ведь как-то ездили, – не сдавалась Татьяна.

– Ездили. И не задумывались! И по восемь-двенадцать детей рожали, и не тряслись над ними, наверное, потому что если за каждого волноваться по поводу любого покраснения, то можно не только сна лишиться, но забыть, как тебя зовут.

– Это да...

* * *

Минут через пять компаньоны уже покидали облагороженную территорию парка. Дальше начинался лесопарк, где все росло само по себе, без активного вмешательства столичных дворников – любителей сыпать реагенты. Асфальтированные дорожки и скамейки остались позади, а следы колясок сменились отпечатками собачьих лап и ботинок их владельцев. На тропинках утоптаный за зиму снег еще не растаял, а лежал плотной коркой. Ступив на такой «скользкий путь», первым нарушил молчание Профессор:

– Ты думаешь, почему я в ваш разговор встрял? Да жену свою бывшую вспомнил!

– Даа? – заинтересовался Менеджер. – Раньше Вы никогда про нее не упоминали...

– Правда, сразу оговорюсь – аналогия не прямая, Татьяне желаю всяческих удач и семейного счастья, и вообще из десятиминутного разговора сложно делать выводы, но, тем не менее, ассоциация возникла.

После декретного отпуска на работу моя супруга так и не вышла, сидела дома. Было начало девяностых: зарплату на заводе, где она числилась, платили с громадными задержками, инфляция быстро все съедала – какой смысл так работать? А у меня был свой бизнес, не большой, но на семью нам хватало. Социологией я позже увлекся, как-нибудь потом расскажу.

И вот как выглядел наш типичный вечер после рабочего дня. Прихожу домой. Жена – на кухне, сын – в комнате, вроде все, как у всех. Но меня не покидал вопрос, чем она здесь, черт возьми, занималась целый день, с восьми часов утра до семи вечера, на что потрачены одиннадцать часов?

Мне всегда было интересно вести наблюдения, дневники, записывать интересные факты, чтобы потом какую-нибудь свежую тему обсудить в разговоре с приятелями. А здесь – жена, самый близкий человек, а я о ней ничего, ни одного примечательного факта рассказать не могу. Как она проводит день – не знаю. Чем увлекается – не знаю. Чем интересуется – не знаю. Чего хочет от жизни – тоже не знаю.

Может быть, для нее самое главное – сын? Но вечерами она пропадает на кухне, а с сыном сижу я, развлекаю его по мере сил, несмотря на усталость после работы.

Может быть, она – чистюля, каких свет не видывал, и весь день с тряпочкой ходит, протирая пыль? – Тогда почему ее джинсы третий день валяются на комод, как сняла, так и бросила...

Может, готовить любит, новые рецепты у подруг спрашивает, придумывает, чем вечером мужа порадовать? Так на плите только картошка варится, а мясо на неделю я себе в воскресенье сам пожарил.

Кажется, понял! Она – модница и целый день занята маникюром-педикюром, салоном красоты, солярием, парикмахерской... Туфли на шпильках, платьице в горошек, бантик в волосах? – Как бы не так! Из спортивной одежды не вылезает, ногти последний раз красила в прошлом году, кудри завивала – в позапрошлом. Обувь – самое главное – «чтобы удобно было: ты же понимаешь, я с ребенком гуляю»...

В библиотеку не записана, книги не покупает, листает глянцевого журналы или разгадывает сканворды. Полной дурой не назовешь, но и умом не блещет.

Не курит, спиртным не увлекается, с мужчинами время не проводит. Из дома если отлучается, то ненадолго и всегда по делу: с утра – детский сад, магазин, банк (квитанции оплатить), вечером – опять детский сад. И упрекнуть мне ее не в чем! Совсем! Если бы она что натворила, тогда конечно, был бы повод ссориться! А она ничего не натворила, ну вот ничего, совершенно.

– Может быть, просто надо было с ней поговорить?

– А то я не пробовал! Говорил ей: займись собой, ты ведь – женщина!

– И что отвечала?

– «Мне некогда!» – Тысячу причин приводила, и все какие-то надуманные. Полное ощущение, что она целыми днями сидела и сочиняла отмазки, почему она ничего не делает. «Ну что тебе от меня надо? – говорила она мне. – Поел, попил, поспал, на работу пошел чистый, наглаженный? – Вот и отвали». Я через четыре года после рождения сына и отвалил. Квартиру снял.

– Даже не знаю, как бы я поступил в такой ситуации, – сочувственно сказал Менеджер. – С одной стороны, слой «шоколада» на торте действительно присутствует: ведь и готовит, и стирает, и убирает. Однако «розочек» из крема и «вишеночек» явно не хватает.

– В литературе данный случай не описан и в кино не отражен. Всегда почему-то мужик – гад и сволочь: шляется по девкам, обижает жену. В итоге я тоже оказался «сволочью»: бросил

семью. До сих пор очень сильно сомневаюсь, правильно ли я поступил. Простить себе не могу, что наши отношения спасти не смог, не выдержал первого же испытания жизнью. Не так-то просто все оказалось.

Девять месяцев ты вместе с ней ждешь, пока родится ребенок, недели считаешь. Кажется – вот сейчас, потерпеть немного – и начнется райская жизнь, полная счастья и любви! Дотерпел, ура! Встретил из роддома, привез домой... Теперь-то мы заживем!

Но что-то «райская жизнь» заедает. Да, бывает послеродовая депрессия – читали. Через год должна пройти. Год ждем. Два ждем. Ребенок уже в детский сад пошел. А мы все ждем...

И вот нервы не выдерживают – у кого-то раньше, у кого-то позже. Один, имея силы, время, деньги и способность постоянно врать, заводит любовницу на стороне. Другой находит утешение на дне бутылки. Третий уходит в другую реальность. Все выкручиваются по-разному. Я вот принял решение уйти.

Я сам его принял, я сам и пострадал. А вот сын в чем виноват? Ему за что такое наказание – расти без отца, в неполной семье?

– Вы сейчас прямо картину нарисовали, – улыбнулся Менеджер, – как невеста превращается в жену. Все ступени эволюции. Точнее, деградации. К счастью, так происходит не у всех.

– Не у всех. Но у многих. Статистику разводов в первые годы после брака знаешь? Конечно, не знаешь – не твой профиль. И она еще не включает тех, кто продолжает терпеть и надеяться на лучшее.

Менеджер помолчал, что-то прикидывая. Может быть, Профессор уже начал излагать свои теории? Трудно бывает понять этих гуманитариев от науки. На всякий случай надо подыграть, а там – видно будет. Подумав, Менеджер произнес:

– Давайте посмотрим на ситуацию с математической точки зрения. Отбросим эмоции и уделим внимание только фактам.

Первое. Множество семей распадается в течение года-двух после свадьбы, что подтверждается статистикой. Вспоминаю своих друзей и знакомых – да, действительно, так бывает.

Второе. Женщина в декретном отпуске не работает, но ей все время некогда, мы только что получили эту информацию из первых рук.

Третье. Женщина все время находится в нервном напряжении. Круглосуточно, без полноценного сна и отдыха, и ей постоянно хочется спать. Она искренне не понимает, какие к ней могут быть претензии, когда даже выспаться некогда. Данный факт я тоже подтверждаю личным опытом.

Была у меня знакомая. После рождения дочки жила с мужем в комнате в коммунальной квартире. И вот как-то соседи слышат детский плач – кричит девочка, надрывается. Ну, плачет и плачет, сейчас мама ее успокоит... А девочка не успокаивается, кричит все сильнее! Соседи уже беспокоиться начали – не случилось ли чего? Осторожно приоткрывают дверь в комнату – а мама-то спит! Что называется, без задних ног! Ее ребенок плачет так, что соседи сбегаются, а ей – хоть бы что! «Пофигистка!» – решили сердобольные люди. А я уверен, что ее просто вырубил: организм не выдержал.

Кстати, семья их вскоре распалась, в течение двух-трех месяцев. Официальная причина развода – женитьба была вынужденная, по причине беременности. Всей правды мы теперь уже не узнаем никогда, остается лишь строить догадки, тем не менее, случай показательный.

Менеджер еще подумал и добавил:

– Наконец, четвертое. Часть женщин, сидя дома в декретном отпуске, дурнеет. Ей некогда заниматься собой, но у нее же такое счастье – материнство! Счастливая женщина должна расцветать, а она дурнеет. Странно, не правда ли?

– Последнее предположение недоказуемо. Объективных фактов, его подтверждающих, ты не найдешь. Дурнеет, расцветает – все это слишком субъективно, – возразил Профессор.

– А вот и нет! Статистика – великая вещь. Давайте для сбора первичной информации проведем опыт, – возражения Профессора только раззадорили Менеджера. – В течение следующей недели я, встречая на улице женщину с детской коляской, буду отмечать на листочке, привлекательная она или дурнушка. В первом случае ставлю крестик, во втором – нолик. Оценивается все: одежда, обувь, прическа, макияж (есть или нет), огонь в глазах. Даже буду спрашивать себя, захочется ли мне с ней сейчас познакомиться, посидеть в кафе. Приятно ли мне будет на нее смотреть. Если приятно – ставлю крестик. Думаю, таких окажется меньшинство: все-таки в наши дни женщина с малолетним ребенком ассоциируется у меня скорее с задержанным крикливым созданием, нежели с порхающей феей.

Если она во мне никаких положительных эмоций не вызовет, оставит равнодушным – получит «нолик».

Потом подведем итоги – вычислим, какой процент женщин с коляской заинтересует конкретного мужчину (то есть меня), а на какую часть ему и смотреть не захочется.

Затем – вторая часть опыта. Спускаемся в метро и то же самое проделываем с женщинами, сидящими в вагоне. Смотрим только на детородный возраст. Не более тридцати девяти лет по ощущениям. Это быстро: три-четыре перегона – и готово. Вычисляем процент привлекательных женщин в Москве – опять же, с субъективной точки зрения конкретного мужчины.

Сравниваем полученные результаты и подходим к самому интересному.

Допустим, женщины с колясками разделились у меня как 80 и 20 процентов с перевесом в сторону некрасивых. А женщины в метро – 60 на 40 в пользу привлекательных. Делаем вывод: среди активных женщин доля непривлекательных составляет сорок процентов, а среди «декретниц» – восемьдесят, то есть вдвое больше. Следовательно, каждая вторая женщина после родов дурнеет. Что нам и требовалось доказать.

– Так среди женщин в метро вполне может оказаться и женщина, недавно родившая – ну надо ей куда-то съездить, а с ребенком пока бабушка сидит, – справедливо отметил Профессор.

– И среди женщин с коляской вполне может оказаться не сама мама, а ее подруга или сестра, которую настоящая мать попросила погулять, пока она доварит борщ.

Это называется законом больших чисел – чем больше замеров сделаешь, тем меньше повлияют на результат посторонние случайные факторы. Монетка, подброшенная трижды, может все три раза упасть вверх «орлом». При этом за сто раз соотношение «орла» и «решки» будет практически равным.

– А показательные ли это обстоятельства для женщины – прогулка с коляской? – засомневался Профессор. – Я в том смысле, что на такую прогулку молодая мама не выйдет при полном параде. А в метро она едет на работу, в кино, в театр, в ресторан – одним словом, в общество, и тут хочешь – не хочешь, надо соответствовать. Можно провести аналогию с прогулкой вечером с собакой – пришла девушка после работы, туфли скинула, помаду стерла, напялила ватные штаны, галоши и почесала по-быстрому во двор. И попробуй ее упрекни в том, что она не нарядилась!

– Вот именно! – подхватил Менеджер. – Сначала она пришла домой и туфли скинула! А откуда, скажите, пожалуйста, пришла Ваша жена перед прогулкой с коляской? Сами говорите – никуда не ходила, магазин, максимум – банк. Да и объективно – некогда ей пока в кино-ресторан-театр. Вот и получается, что на протяжении двух лет, а может и дольше, прогулка с коляской для женщины является чуть ли не единственной возможностью выхода в общество. И если здесь она выглядит непрезентабельно, с вероятностью 99,9% можно сказать, что это – ее обычное, перманентное состояние, так она выглядит всегда. День за днем, месяц за месяцем, год за годом – до выхода на работу.

– Ладно, убедил, я теперь и без опыта верю, что концентрация красивых женщин в метро будет гораздо выше, и уже не важно – на сколько процентов. Но что с того?

– А то! – обрадовался Менеджер. – Имеем четыре железных факта. Исходя из них, строим следующую логическую цепочку. Постоянное нервное напряжение – отсутствие времени – некогда заниматься собой – недовольство всем и вся – муж тоже недоволен – у мужа появляется любовница – развод – ущербная психика детей.

– Молодец! Математически описал процесс, построил функцию, но задачу не решил. Где ответ? Что делать-то в такой ситуации?

– Вариантов ответа много: не заводить детей, искать любовницу, разводиться. Вы же сами в свое время выбрали для себя один из этих путей.

– Он оказался неправильным. И остальные варианты – неправильные. Правильный ответ у задачи всегда один, и он правильный со всех сторон, потому что он – правильный!

– Так он у Вас есть? – удивленно спросил Менеджер. – Почему же Вы его не применили?

– Тогда еще не было, он появился позже. Источником нервного напряжения является тревога. Тревога за жизнь и здоровье детей. Это нормально для матери – тревожиться за свое потомство, таков закон жизни. Волчица возле своих волчат гораздо опаснее волка – чтобы их защитить, она не пощадит себя. В минуты опасности, например, когда дети болеют, мать не спит ночами, тревога не дает ей уснуть, она сидит у кровати, дает питье, лекарства, защищает, спасает. Это правильно, это нормально.

Источником бесконечного нервного напряжения является постоянная тревога. Дети не всегда болеют. Чаще они вполне здоровы, спят себе в кроватке и прекрасно себя чувствуют. А современная мать все равно тревожится: «Не трет ли подгузник? Не от него ли покраснение? Может, это – аллергия? Наверное, лучше, как бабушки, пользоваться марлей? Какой вводить прикорм и когда? Какую кашу выбрать? А что подруга посоветует? А что бабушка скажет? Что в Интернете об этом пишут?» – Я даже не могу себе представить, сколько таких вопросов пролетает в голове у мамочки за сутки. Тысяча? Миллион? Мужчине это не дано понять, даже не стоит пытаться. Все равно не угадаешь, о чем она тревожится сейчас. Но что тревожится – это факт. Постоянно. Круглосуточно. Ты это уяснил.

– Хорошо, хорошо, мы это уже поняли, – нетерпеливо сказал Менеджер.

– Отлично, идем дальше. Бояться надо в минуты опасности. Подходишь к краю пропасти – боишься упасть. Страх толкает назад: осторожно, отойди, упадешь! Тревога спасает жизнь. А когда нет опасности – зачем тревожиться?

Волчица со своими волчатами спокойно спит в тени: ей нечего бояться. Придет опасность – тогда и будет тревожиться, а пока расслабляется! Что бы с ней было, если вместо сна она бегала бы беспокойно вокруг своих волчат? Смогла бы ночью охотиться? – Нет, конечно! Волчата бы погибли без еды. Тревога (назовем ее ложной) вместо спасения жизни детей убила бы их. Ложная тревога пагубна! Вот моя идея. А теперь претвори ее в жизнь, примени к данной конкретной ситуации.

Профессор ждал, и Менеджер сказал первое, что пришло на ум:

– Пусть йогой займется.

– Причем здесь йога?

– Понимаете, до того как мне пришла в голову светлая мысль попросить Вас о встрече, я перелопатил тонну информации в поисках подходящей идеи для бизнеса. Долгое время интересной для меня версией была организация занятий йогой. Найти несколько тренеров, нахватавшихся основ в Индии, снять небольшой зал – и вперед. Капитальные вложения минимальные, для начала – то, что надо.

Во-первых, это – самая настоящая гуманитарная сфера, многие преимущества которой в сравнении с технической я описал на предыдущей нашей встрече. Во-вторых, услуга пользуется устойчивым спросом, только в кругу моих знакомых я насчитал шесть человек, регулярно занимающихся йогой. В-третьих, крупным капиталом, в отличие от продуктового ритейла, данный рынок не монополизирован и в ближайшем будущем таких планов нет.

Чтобы глубже вникнуть в суть вопроса, я тоже решил попробовать. Купил месячный абонемент и добросовестно посетил восемь занятий. Вы знаете, против ложных тревог и всяких прочих глупостей, бродящих в нашей голове, йога отлично действует!

– Каким же образом?

– Точно принцип работы объяснить не могу, – ответил Менеджер, – но полтора-два часа после занятия чувствуешь блаженную пустоту, сейчас я наконец понял, где именно. Как раз там, где обычно находятся наши тревоги, волнения, страхи, ненужные заморочки и прочая дурь, после йоги – пусто. Не знаю, как у других, а у меня оно куда-то все испаряется. Прочищение мозгов происходит.

– Но за счет чего? Не магическими же заклинаниями на тебя воздействуют?

– Черт его знает, – пожал плечами Менеджер, – вроде ничего особенного, некий род оздоровительной гимнастики. Ну, там, позы различные принимаешь, иногда трудные в исполнении, дышишь как-то по-особому. Иногда просто валяешься, отдыхаешь. Может быть, чередование максимального напряжения тела и максимального расслабления дает такой эффект. Во всяком случае, никакой магии или гипноза с погружением в нирвану мне не демонстрировали.

– Тогда что тебе мешает действительно окунуться в этот вид бизнеса?

– Мешает мое дилетантство. Не люблю непрофессионализм. Я точно знаю, что умею продавать. Чтобы успешно заниматься продажами, необходимо досконально знать две вещи. Первое – свой продукт. Второе – свою аудиторию, целевую группу, которая будет его покупать. При ближайшем рассмотрении оказалось, что ни того, ни другого я не знаю.

Попытавшись уяснить, что такое древняя культура йоги, я потерпел полное поражение, это оказалось выше моего понимания. Особенно когда вспоминаешь сами занятия, на которых все предельно просто. Одно с другим никак не стыкуется. Но это еще – полбеда.

Профессор с интересом слушал, не перебивая.

– Самое главное, – продолжал Менеджер, – я ничего не могу сказать об аудитории, посещающей занятия йогой. Зачем они сюда ходят? Что их объединяет? Почему йога стала столь популярной? Да и популярность, знаете, такая, как бы точнее выразиться... тихая, что ли. Люди это особо не афишируют. Не то, что хоккеист какой-нибудь – вчера первый раз клюшку в руки взял, а сегодня на задке его машины уже красуется картинка принадлежности к силовому виду спорта. Здесь же – сплошной сумрак, очень много непонятного. Как мне раскручивать свое предприятие, на кого делать ставку, с кем работать?

– А на занятия-то продолжаешь ходить?

– Нет, – махнул рукой Менеджер, – лень взяла. После занятий – благодать, а вот сам процесс мне показался скучным. Как ни крути, а те же самые полтора часа провести на хоккейной площадке – совсем другое дело. Вот если бы голова хотя бы на сутки прочищалась, я бы еще подумал. А так – полтора часа пыхтишь, позы принимаешь, а расслабленного состояния потом хватает на те же самые полтора часа. Маловато, игра не стоит свеч.

Менеджер задумался, будто что-то вспомнил:

– А вот, кстати, Татьяна, с которой мы сегодня общались – она на йогу ходит. Точнее, ходила, не знаю, как сейчас, может, тоже не успевает.

– Так спроси у нее, зачем она туда ходит или ходила.

– Спрашивал. Ничего конкретного не услышал. Говорит, «нравится – вот и занимаюсь». Даже если предположить, что йога как-то ее успокаивает, то, видимо, недостаточно. Надо бы эту самую йогу усовершенствовать, довести до ума, – размечтался Менеджер. – Но как, если я в ней ничего не понимаю?

Профессор авторитетно заявил:

– Там все уже давно доведено до совершенства, просто не всем дано это понять – мы ж не индусы все-таки. Как говорится, что русскому хорошо, то для немца – смерть. Аналогично и с другими культурами: не каждая нам подходит. Так что, думаю, йога нам здесь – не помощник.

Мы имеем дело с могущественной силой – древним инстинктом материнства. Сколько раз я пытался объяснить женщинам про тот вред, который они наносят себе, мужу, детям – всей семье этим своим излишним беспокойством. Но всякий раз мы говорим на разных языках!

«Беспокоиться о детях – это же так естественно, – отвечают они мне. – Мама должна беспокоиться. Кто позаботится о ребенке, если не она? Ну и что, что сейчас он здоров, потому и здоров, что я постоянно опекаю его. Как только перестану волноваться – сразу что-то случится: простудится или упадет».

«Так может, не простудится, а наоборот, закалится, – продолжаю я настаивать. – Вон у соседей-алкоголиков какой здоровяк растет! А ведь во дворе с пяти лет один гуляет, и чем дома питается – тоже неизвестно. В школе весь класс его боится, никто с таким связываться не хочет. Потому как солнце, воздух и вода – наши лучшие друзья. А вы, интеллигентные мамочки, растите неженков».

Вот такой примерно диалог происходил регулярно у моей жены с нашим сыном:

– Хочу купаться! – сын говорит.

– Ой, нет, не сегодня, сегодня холодно! Ты в прошлом месяце болел.

– Хочу мороженое!

– Нет-нет-нет, ты кашлял на прошлой неделе.

Незаметно подходит сентябрь, возвращаются из деревни от бабушки, пора в школу. У сына спрашиваю:

– Ну, как отдохнул? Купался, загорал?

– Неа, один раз только на речку сходили. Мама сказала, что лето в этом году не выдалось, мало было жарких дней. Следующим летом, обещала, будем больше купаться.

А потом я всю зиму слушаю, как часто сын болеет, в сад не ходит, поэтому его маме так тяжело на работу устроиться. Его бы в жаркие страны свозить, подлечить, а денег нет, как обычно. Кто во всем оказывается виноват, угадай с трех попыток? Кто семью бросил? – Я, конечно, кто же еще. Только одна разведенная мамочка, выслушав мои доводы, вроде что-то начала понимать:

– Да-да, – говорит, – согласна: от излишней опеки – только вред. Я свою дочку на лето одну к бабушке в деревню отправила, решила отдохнуть, расслабиться, личной жизнью заняться в кои-то веки. И что Вы думаете? Возвращается из деревни моя девочка – восемь кило за лето прибавила! Бабушка из лучших побуждений впихивала в нее все подряд – деревенское, свежее. Учебный год заканчивается, а мы никак эти лишние килограммы согнать не можем. Вы сами знаете, каково толстушкам в коллективе живется: дети обычно непосредственны и жестоки. Ну и как тут расслабиться, как не тревожиться, когда даже маме своей ребенка доверить нельзя?

Профессор, завершив рассказ, огляделся кругом, прислушался. С правой стороны отчетливо слышался колокольный звон.

– Там – православный храм, местная достопримечательность, – поймал Менеджер его вопросительный взгляд.

– Туда и направимся, – приободрился Профессор.

Возле ворот храма стояли продавцы сувениров. А чуть в отдалении от суеты виднелся небольшой ресторанчик с открытой террасой на втором этаже.

– Отличное место, – заметил Менеджер, усаживаясь за столик, – для того чтобы выпить кофе на природе, просто идеальное! Свежий воздух, плетеные кресла, вид на церковь – на меня потихоньку спускается благодать.

– Согласен. Я не зря тебе предложил пойти сюда, – сказал Профессор. – Мы слишком увлекаемся восточными культурами, забывая о своих собственных древних традициях. Еще раз напоминаю, что еще каких-нибудь сто лет назад восемь-двенадцать детей были нормой, и ничего, с ума никто не сходил, ели-пили-спали, работать успевали и семьи свои на произвол

судьбы не бросали. И ведь медицина была далека от нынешней, и есть в неурожайные годы было нечего. Вроде бы поводов для беспокойства гораздо больше, чем сейчас, а им хоть бы что – рожали детей, и все тут. В чем секрет, может быть, здесь – ключ к отгадке? Где наши предки брали успокоительные таблетки? – Посмотри вокруг.

Православный собор и колокольня со второго этажа ресторана были видны как на ладони.

– Вера! – догадался Менеджер. – Ну конечно, кто верует, истинно верует – тому ничего не страшно. Приходи, молись, причащайся, исповедуйся. Здесь тебе – и успокоение, и очищение. И ведь совершенно бесплатно, даром! Только вот нет у нас больше веры.

Купание в проруби на Крещение – это лишь традиция, религиозный обряд, ставший еще и данью моде. А Великий Пост вообще превратили в издевательство над здравым смыслом: женщины его используют в своих корыстных целях и даже не стесняются откровенничать, что им просто захотелось похудеть, а тут, вроде, как и повод есть. Что им мешает худеть отдельно от поста, зачем в кучу мешать одно с другим? Вот кстати, анекдот вспомнил.

Встречается в ресторане профессиональный киллер со своим заказчиком обсудить детали завтрашнего убийства. Подходит официант, а они ему: «Постное меню принесите, пожалуйста».

Профессор рассмеялся после паузы, не сразу сообразив, что анекдот короткий. Затем продолжил мысль Менеджера, полностью с ней согласившись:

– Религию и веру действительно уничтожили, а вместе с ней – и целый пласт культуры. Как следствие – гуманитарные науки начали отставать в развитии. История, философия, литература исторически развивались духовенством, первые летописи писались монахами. Лучшие образцы живописи и архитектуры посвящены религиозной тематике. Но что есть, то есть, не будем посыпать голову пеплом, в нашу задачу входит решение проблемы, а не поиск причин ее возникновения.

– Как же мы ее решим? Партия и правительство вместе со всей структурой РПЦ не могут ее решить, а мы-то что сделаем? – удивился Менеджер.

– Ты не путай! – воскликнул Профессор. – Оставим в покое религию, у нас – другая задача, нежели у партии и правительства. Даже обратная. Власть имущим выгодно держать подчиненных в страхе: управлять легче. Мы же исследуем возможности избавиться от лишнего беспокойства, уничтожить ложные тревоги.

– Ооо, как у нас интересно разговор повернулся, на антиправительственную тематику, – засмеялся Менеджер. – Я себя прямо-таки заговорщиком чувствую. Озвучьте, наконец, Ваше предложение! У Вас есть формула таблеток от тревоги? Я думаю, они будут пользоваться бешеным спросом. Во всяком случае, успокоительные средства настойчиво рекламируются, значит, потребность в них существует.

Профессор сделал вид, что не заметил ехидства:

– Я не призываю верить ни в черта, ни в дьявола, ни в нового мессию. Мое предложение – просто поверить в то, что все тревоги – бред больного воображения, наша выдумка.

Повисло молчание. Едва усевшись в плетеное кресло, Менеджер почувствовал, как сильно устал. Устал не только физически, хотя сразу воспользовался возможностью с блаженством вытянуть ноги. Он устал морально.

Со вчерашнего вечера готовился к разговору с Профессором, теряясь в догадках, о чем может пойти речь. Уже на встречу он пришел в сильнейшем возбуждении, со скомканными мыслями и весь на нервах. Разговор сразу принял неожиданное направление, у Менеджера голова пошла кругом, в какой-то момент он перестал понимать, что из сказанного можно было отнести к делу, а что являлось досужей болтовней, и почувствовал, как его мозги достигли температуры плавления.

И вот теперь, надыхавшись покоем, он, наконец, спросил:

– Что, и все? Так просто?

– Нет, – ответил Профессор, – не просто. Это сложно. Как думаешь, легко ли матери поверить, что у ее ребенка – заложенный природой иммунитет, который лучше, чем она, защищает его от многих болезней? – Практически невозможно. Трудно поверить в то, чего не осязаешь: нужна большая сила внутри. А вот страх, тревогу нельзя потрогать, но можно ощутить, каждой своей клеточкой и поверить в них, даже если в реальности бояться нечего. Поверить возможно. В конце концов, все мы во что-нибудь верим. Почему бы не поверить в бредовость тревоги?

– Нет, – протянул Менеджер, – мне пока понимание этого недоступно, на слух не воспринимается. Может быть, если Вы мне все это напишете, а я с десятков раз прочту, то что-нибудь пойму.

– Ладно, – вздохнул Профессор, – тебе пока рано. Пускай будут «таблетки от беспокойства». Они действительно существуют, хотя меньше всего это похоже на таблетку. Поверь хотя бы в это.

– То есть это – не тяжелые наркотики? – на всякий случай уточнил Менеджер.

– Нет.

Мало-помалу информация и мысли в голове Менеджера занимали свои места. Есть тревоги, а есть противоядие, которое человеку «не в теме» сложно представить. Существуют же электроны, протоны и нейтроны, хотя никто еще не сумел по-человечески описать, как они выглядят на самом деле. Похожая ситуация бывает на уроке физики: «просто запомните – и не задавайте глупых вопросов учителю».

А чтобы успешно продавать это самое противоядие, в его эффективности действительно нужно быть полностью уверенным – это подтвердит любой опытный «продажник». Если, например, вы – страховой агент и занимаетесь страхованием жизни, то сами должны быть ответственным и понимать, что в случае вашей внезапной кончины семья останется без средств к существованию и не сможет поддерживать привычный уровень жизни. Поэтому сначала застраховав собственную жизнь, личным примером вы скорее сможете убедить потенциального покупателя в необходимости приобрести полис на случай подобного казуса. Но если вы – натура безответственная и ни единой мысли о своей смерти не допускаете, то и застраховать чью-то жизнь вам вряд ли удастся. Поищите себе другую сферу деятельности.

Чтобы продемонстрировать Профессору, что он не настолько туго соображает, Менеджер продолжил тему:

– Приму существование таблеток за аксиому. Но что нужно сделать, чтобы они подействовали?

– Для начала, – ответил Профессор, – отказаться от незыблемости принципа «за все придется платить». Как рассуждают мамочки? Дети – это счастье, а тревоги и волнения с ними связанные – цена счастья. Отказаться платить – для них кошунственно и неразрывно связано с боязнью его лишиться.

Официантка поставила на стол кофе и горячие пончики.

– Но ведь действительно за все нужно платить, – осторожно заметил Менеджер. – Я понимаю, что Вы говорите в широком смысле и не призываете нас сейчас выпить этот кофе и уйти, не расплатившись. Но даже в широком смысле – посмотрите – природа, солнце, кофе и свежая выпечка – вот оно, счастье момента! И тут же мне расплатой приходит отрезвляющая мысль: «завтра – понедельник. Опять – на ненавистную работу!»! А не будет работы – не будет пончиков с кофе, и солнце с природой будут не милы. – За все нужно платить.

– Почему же, – возразил Профессор, – была бы у тебя работа, приносящая удовольствие – был бы ты сейчас, вот прямо в данный момент, абсолютно счастлив, причем совершенно бесплатно. Гребни счастье лопатой, ешь, сколько влезет! Я могу привести еще тысячу примеров.

Солнечное утро, запах костра, уха из свежевывловленной рыбы – даром.

Пользуясь услугой любви за деньги, можно быть уверенным, что купишь исполнение любого своего желания, но разве это будет счастьем? А вот если любимый человек осуществляет твои самые сокровенные фантазии, это – счастье. Бесплатно!

Дети получают подарки на день рождения, они ждут праздника, для них он – счастье. Отличники ждут и двоечники. Подарки получают все, независимо от достижений. Он не заслужил подарка, он – плохо учится и хулиганит! Но подарок будет, просто так, просто потому что родители его любят таким, какой он есть, и это – тоже счастье.

– А как же тогда пословица «Каждый сам кузнец своего счастья» – лукавит народная мудрость? – спросил Менеджер.

– Народная мудрость никогда не лукавит! Конечно – сам, не с неба же на нас счастье падает. Но своими руками смастерить ты его тоже не в состоянии. Значит, тебе его кто-то должен принести.

– Ага, на блюдечке. Кто же, интересно?

– Близкие тебе люди, кому ты еще нужен, кроме них? – Жена, дети, родители, друзья!

Профессор перевел дух и уже более спокойно продолжил:

– Все самое лучшее в нас заложено, его только нужно высвободить. За ним не надо никуда бежать, бороться, стоять в очереди.

– Ваши рассуждения, – сказал Менеджер, – напомнили мне сейчас книгу одного известного современного писателя, который судя по его творчеству, питает слабость к дурманящим веществам. Особенно грибы-мухоморы уважает. Основная его идея – в том, что вечное блаженство заключено внутри каждого из нас, а наркотик является ключиком, открывающим к нему дверцу. Все это понятно, вопрос лишь, где ключик искать. Как готовить грибочки, в книге, к сожалению, не описано.

Профессор поморщился:

– Некорректное сравнение. Наркотики стимулируют мозговую деятельность, заставляя мозг работать активнее. Но не продуктивнее. Человеческий мозг не задействован и на четверть своих возможностей. Как только это выяснилось, начались попытки расширить диапазон нашего «главного компьютера». Получилось увеличить скорость мышления, однако при этом мысли лишь бегали по кругу. До сих пор грубое вмешательство в мозговую деятельность наносит существенный урон организму, а эффективность остается практически нулевой. Я же предлагаю пойти по иному пути. Убрать преграды, мешающие мозгу работать на полную мощность.

– Такими помехами Вы считаете ложные тревоги?

– В том числе, – уклончиво ответил Профессор.

– И у Вас есть такое средство? – прямо в лоб спросил Менеджер.

– Есть.

– Покажете?

– Не сегодня. Это не быстро.

– Но хотя бы на что оно похоже?

– Ни на что не похоже, – ответил Профессор. – Его нельзя увидеть или пощупать. Оно для каждого – свое, индивидуальное. Чтобы его ощутить, им нужно воспользоваться.

Менеджер решил возразить:

– Какая индивидуальность! Люди – стадо баранов, маркетологи давно уже это доказали. Иначе бы реклама не работала. Простой пример: на рекламу спиртного наложены существенные ограничения, поэтому производители пива демонстрируют свои бренды под видом безалкогольной формы напитка. И вот теперь потребление безалкогольного пива возросло в разы. – Разве – не бараны?

– Про рекламу спорить не буду, тебе виднее, хотя и во всем согласиться мне трудно.

Менеджер задумался. Ему в голову пришла внезапная мысль:

– А как же мы тогда это средство от беспокойства продавать будем? По Вашей логике получается, что его бесплатно раздавать нужно.

– Это уже – не моя забота, – ответил Профессор, – ты – менеджер, тебе – и думать, как идею монетизировать.

– Ну вот, – расстроился Менеджер, – Хотя, постойте, Вы говорите, близкие люди принесут на блюдечке? Ну конечно, его можно подарить! Вообще, индустрия подарка, если ее грамотно раскрутить, – настоящая золотая жила! Я размышлял над этой сферой, но не смог придумать достойных идей для подарков. Мне кажется, в общих чертах я понял Вашу мысль, и у меня тоже есть предложение.

Он не спеша допил кофе и поставил чашку на стол:

– Морская соль.

– ???

– Мне все больше нравится эта идея. С чем мы ассоциируем расслабление и очищение? – С теплой ароматной ванной. Запускаем в производство «Рецепт семейного счастья». Покупаем сырье – самую обыкновенную ароматизированную морскую соль, предположим, по сто рублей за килограмм. Красиво упаковываем, кладем внутрь инструкцию, где расписываем Вашу теорию, добавив что-нибудь про тибетских монахов и монастырь Шаолинь. Продаем по 10000 руб. за коробочку. Прибыль – пополам. Идет?

– Первый вопрос, который возникнет у кормящей женщины: не проникнут ли тибетские добавки в грудное молоко? – возразил Профессор. – Не повредит ли чудо-соль здоровью малыша? Без двухсотпроцентной гарантии безопасности она к такой ванне близко не подойдет.

– Товар сертифицирован – там же обыкновенная морская соль, и больше ничего. Аккредитацию и рекомендации лучших педиатров – купим! Главное, что мы сами уверены в полной чистоте и безвредности продукта. Ведь секрет – не в соли, а в инструкции. Да и вообще, зачем нам делать ставку на этих тревожных мамочек? Работаем с их мужьями. Расписываем преимущества нашей методики – и вперед, навстречу своему и всеобщему счастью. Кто не захочет всю жизнь провести с нежной, ласковой женой-красавицей, точно такой, какая она была на свадьбе?!

Алгоритм действий мужа таков. Как только трепетная мама наконец-то уложила свое чадо в кровать и собралась включить ноутбук, чтобы почитать советы по выбору детских автокресел, а заодно всласть потревожиться по поводу страшилок со всевозможными случаями на дорогах, муж, не мешкая, набирает ванну, кидает туда горсть нашей соли, а потом и супругу. При этом он не устает повторять:

«Дорогая, кресло я сейчас закажу сам, лучшее из всех, что есть. А чтобы ты была совершенно спокойна, обещаю ездить с вами не более 60 километров в час, соблюдать все правила дорожного движения и перестраиваться только с твоего разрешения. Сиди сорок минут в ванне и чтобы я возле кроватки в течение следующих двух часов тебя не видел, дай новому человеку поспать спокойно!»

Через месяц такой «терапии» жена становится белой и пушистой, а в семье воцаряется счастье, мир и гармония.

– А 10000 руб. за упаковку – не многовато? – засомневался Профессор.

– В самый раз. Это же – не простая соль. Это – «Рецепт семейного счастья», он не может быть слишком доступным. Никто ж не знает, что счастье на самом деле прилагается даром. Цена должна быть на грани покупательской способности, но не за гранью – меру надо знать. Кто наш потенциальный клиент? – Мужчина достаточно молодой (недавно женился), но уже кое-чего добился в жизни (женился же!) и планирует расти дальше. Значит, деньги есть. А вот охранники-водители-грузчики нам вряд ли будут интересны. С ними – случай обратный, там как раз жена недовольна уровнем приносимой в дом зарплаты, тут впору его самого в ванну отправлять. Я вот, к слову, своего соседа вспомнил.

Он работает водителем на легковой машине, директора какого-то возит. Нормальный парень, примерно моего возраста. За деньгами особо не гонится, квартира, машина и дача есть. Работа ему приносит удовольствие и весьма средний, но стабильный доход, на жизнь хватает.

А жена у него – особа честолюбивая и деньги очень уважает. Зарабатывает ненамного, но больше него, о чем с удовольствием сообщает направо и налево. А парню же обидно! Он мне как-то сказал: «Ну, что толку от ее заработка? Я этих денег не вижу и видеть не хочу. Ей же заграничные курорты полюбились. Я тут подсчитал – разница между ее и моей годовыми зарплатами составляет сумму, потраченную прошлым летом на покупку путевки в Испанию для всей семьи. Мне эта Испания и даром не нужна, я бы лучше за эти две недели на даче новый сарай построил. Самая большая моя мечта – чтобы ее работа накрылась медным тазом! Убью тогда сразу двух зайцев – высвобождаю время в отпуске для занятий любимым делом и одновременно перестаю выслушивать бесконечные упреки в финансовой несостоятельности...»

– Значит, прав был Гоша в кинофильме «Москва слезам не верит», тут же слиняв, узнав о высоком статусе будущей жены, – засмеялся Профессор. – Для мужика это – реальная проблема.

– Да, – ответил Менеджер, – но я привел пример потребителя, к нашей целевой аудитории не относящегося. Он и ему подобные – не наш контингент.

Профессору импонировал деловой подход Менеджера, но все же что-то смущало:

– Так и вижу разоблачительные статьи в прессе: «Профессор-шарлатан обманывает население». Соль-то – обычная, расколоть нас не составит труда. Но для начала – неплохо. Давай занесем это первым пунктом в графу «Постановили» нашего импровизированного заседания совета директоров будущего Закрытого Акционерного Общества «ПроМен».

И на этом сегодняшний «мозговой штурм» будем считать окончанным. Теперь – по домам, мы заслужили право на отдых. Встретимся через неделю.

Глава третья

Краткое содержание главы. Новый перспективный вариант: ложные тревоги на работе, избавление от которых сулит обширные возможности. Морская соль дает кратковременный эффект, появляется стимул для новых изысканий. Профессор рисует указатели дальнейшего развития, но Менеджеру учеба пока дается с трудом.

Поздним вечером понедельника Менеджер удобно развалился в кресле, закинул ноги на стол и принялся размышлять. В течение дня сделать это не то чтобы было некогда, но как-то не получалось: атмосфера не позволяла.

Уже в 7.45 затрещал первый телефонный звонок из Екатеринбурга: там рабочий день давно начался. Сроки поставок горели, а «ихнему генеральному» было глубоко плевать, что Иван – еще в постели. И пошло-поехало.

После обеда наступило некоторое затишье, появилась возможность вспомнить некоторые моменты беседы с Профессором. В конце концов, пришло понимание, почему в душе осталось неопределенное чувство радости, витающей где-то близко, но пока недостижимой. Положа руку на сердце, до вчерашнего разговора Менеджер сильно сомневался в возможности осуществления своего замысла. Весь опыт его прошлой жизни источал скепсис. Ну как это – работать с радостью, на себя самого – разве такое бывает? Возможно, у кого-то, только не у него.

Сколько Менеджер себя помнил, казенные учреждения вызывали в нем стойкую неприязнь. Детский сад Ваня не любил. Школу – ненавидел, хотя учился хорошо. Ненависть к учебе настолько глубоко въелась в подсознание, что годы в университете он по инерции продолжал рассматривать сквозь призму отворачивания. Сейчас Менеджер удивлялся самому себе тогдашнему: университет-то чем не угодил?

Последующее трудоустройство логически продолжило тенденцию отрицания. На работу – как на каторгу. Аксиому «За все надо платить» он усвоил давно. За деньги, получаемые в конторе, мы платим своим здоровьем, временем, нервами. Это – истина, не требующая доказательства.

И вот Менеджер слышит обратную точку зрения, причем из уст авторитетного специалиста, которому он безгранично доверяет. Утверждение, что платить совсем не обязательно, ложится недостающим звеном в картину мира.

Процесс зарабатывания денег не всегда должен сопровождаться перманентным негативом. Ходить на работу как на праздник оказывается возможным! Так бывает, когда разрозненные предположения, бродящие в голове, под воздействием авторитетного мнения объединяются в стойкое убеждение. Чаще всего таким авторитетом выступает «говорящая голова» в телевизоре, но бывает и по-другому.

Робкие попытки Менеджера свернуть с наезженной колеи, поменять сферу деятельности, Профессор одним предложением превратил в уверенный напор. Даже сопротивление жены теперь будет нипочем.

Весь день Менеджера не покидало ощущение близости какого-то важного открытия, ожидания скорых перемен к лучшему. Но ощущение не отменяло необходимости додумать, логически завершить поданную Профессором мысль.

И время для этого было подходящее: поздний вечер, дети уже спят, жена на кухне гоняет пультом телевизионные каналы. Поток мыслей Менеджера струился сам собой. Такие моменты стали для него последнее время привычными и даже доставляли удовольствие:

«Конечно, свой бизнес – это здорово, кто бы спорил. Но! Не слишком ли много я хочу? Найти дело, заниматься которым будет интересно, ненапряжно, в перспективе – не более восьми часов в день и с непременно отпуском (иначе, какой смысл менять шило на мыло?).»

При этом еще должна быть неплохая прибыль – больше сегодняшних моих доходов, иначе, опять же, ради чего затевать перемены?

А где гарантия, что мой бизнес мне не надоест через год? Где гарантия, что мне не придется до конца жизни сутками работать без сна и выходных? – Я таких примеров уже видел немало.

Да и вложения понадобятся, на новое дело придется брать кредит. Как пойдут дела, и вообще как отобьются эти деньги? Если через два-три года, еще терпимо, а если лет через десять? Не готов я так надолго затягивать пояс, направляя все свободные ресурсы на развитие производства».

Менеджер встал с кресла, чтобы взять лист бумаги и ручку, а заодно налить себе крепкого горячего чая. Решение сложной задачи с множеством неизвестных требовало наглядности. Только нарисовав несколько различных путей развития событий, можно было выбрать из них оптимальный.

«С другой стороны, стабильная денежная работа у меня уже есть, за ней никуда бежать не надо. Все, что требуется – ликвидировать мое к ней отвращение. И жизнь наладится.

Воскресенье превратится в полноценный выходной, без привычного стресса от надвигающегося понедельника. Вторая половина отпуска станет естественным продолжением первой, с теми же радостями и развлечениями, без мыслей о завалах бумаг на столе, накопившихся к моему выходу на работу. Ведь разбирать эти завалы будет сплошным удовольствием (интересно, каким образом?).

Восемь часов на работе начнут пролетать незаметно, я все буду успевать, действуя практически безошибочно. И вот – начальство меня любит, ценит и продвигает. Моя зарплата взлетает до небес...» – Воображение Менеджера немного утихло, и он смог направить мысли в плоскость реальности.

«Итак, нужен резервный вариант – следует попытаться получить удовлетворение от уже имеющейся работы. Я ничего не теряю. Времени у меня вполне достаточно. Встречи с Профессором – раз в неделю, и это – основной путь развития. А в течение рабочих дней никто не запрещает мне идти по резервному пути. Попробую теперь выписать препятствия, мешающие мне воспринимать сегодняшнюю работу с радостью».

Менеджер представил, как каждое утро садится в машину и едет привычным маршрутом. Перед глазами возникла панорама заводских труб на горизонте. Съезд с эстакады. Миновав длинный бетонный забор, машина подъезжает к воротам предприятия...

Словно вспомнив, что вчерашней темой беседы с Профессором были женские страхи и тревоги, мозг Менеджера тоже заработал в этом направлении:

«Получается, я элементарно боюсь идти на работу? Именно сейчас я ощутил вполне определенное чувство нервозности, которое у меня появляется каждое утро при приближении к месту. Вот это фокус! Проработать на одном месте десяток лет – и продолжать волноваться, как первоклассник. Конечно, полноценным страхом это назвать нельзя, но тревогу я ощущаю явственную. И потом, в течение дня, она всплывает... или нет? Сложно сказать сейчас, надо будет внимательнее прислушаться к своим чувствам...»

В процессе размышлений на листе появились какие-то крестики, штриховки. Менеджер бездумно водил ручкой по бумаге, но ничего вразумительного так и не написал.

«С завтрашнего дня не расстаюсь с блокнотом и ручкой. В течение дня буду записывать все тревоги, связанные с работой, которые меня посетили. Только с работой, на прочие глупости не отвлекаюсь. Собираю фактический материал, с которым будем иметь дело дальше».

Уже засыпая, прислушавшись к дыханию спящей жены, Менеджер подумал: «Интересно, я завтра напишу такой же бред, какой ходит в женских головах?»

* * *

Следующим вечером, дождавшись пока в доме все утомится, Менеджер медленно перечитывал свой блокнот, переводил наспех нацарапанные за день фразы в понятную форму. Откровенно говоря, записывать он пытался только до обеда, последняя заметка была помечена часом дня. Потом – забыл.

К двум часам необходимо было отправить куратору на согласование новый текст рекламного проспекта, который разрешается передавать в типографию только после утверждения макета. Выделенный на рекламу бюджет строго контролируется – такой порядок, и без ведома начальства нельзя сделать ни шагу.

Отправить – отправил, только остаток дня терзался творческими сомнениями. Вроде все сделал в лучшем виде, но поймет ли глупая «кураторша»? Она же в технологии – ни в зуб ногой, она – охранник, надзиратель, цепной пес!

Сравнив старый и новый варианты проспекта, нетрудно будет заметить, что внесенные изменения – минимальны. Такую задачу Менеджер себе и ставил: сохранив авторский стиль инженера-разработчика, немного упростить формулировки, чтобы непрофессиональный читатель тоже смог понять, о чем речь идет. Каждое слово было продумано и взвешено. В итоге получилось гениально – так он считал.

Но согласится ли с таким подходом глубокоуважаемая Елена Николаевна? – «Дааааааа... Вы явно не перетрудились...» – Менеджер отчетливо представил себе ее голос с язвительной интонацией. Или еще вариант – ответное письмо следующего содержания: «Не годится. Переделать».

Менеджер, охваченный смешением страха, гордыни, уязвленного самолюбия и несправедливости, умом все же понимал, что его переживания есть плод больного воображения. На девяносто процентов Елена Николаевна примет работу беспрекословно. Но оставшиеся десять процентов вероятности попасть в немилость лишали покоя. К концу дня стало ясно: все в порядке, согласовано.

Он снова взглянул на список: даже без этих глупейших треволнений – две страницы беспорядочным почерком, семнадцать пунктов, семнадцать различных напрягов! Семнадцать колоколов сегодня били по голове, а завтра добавятся другие. В разных вариантах, в другом порядке, сливаясь в однообразный фон, тревоги держат организм в напряжении. Ну-ка, не расслабляться! Держи нос по ветру, будь наготове!

Еще раз перечитывая список, Менеджер по горячим следам вставлял пояснения, чтобы не забыть до воскресенья, что стоит за торопливыми обрывочными фразами на листочках.

Я ОПАЗДЫВАЮ. Без комментариев. Все и так понятно.

В ЦЕХ НУЖЕН ПОДРОБНЫЙ ЧЕРТЕЖ. СРОЧНО. Встанет производство, и все – из-за меня. Они с восьми часов – за станками, я же – к десяти хорошо, если успею, что все менее вероятно. Чертов светофор!

ИЗ НИЖНЕГО ТАГИЛА НА МОЕ ИМЯ ОТПРАВЛЕНЫ ДВА ЯЩИКА ШТУЦЕРОВ. А ЭЛЕКТРОНКУ ОНИ КАКУЮ УКАЗАЛИ??? Груз «левый», темные делишки, бизнес – есть бизнес: хочешь жить – умей вертеться. Попросил отправить лично на меня, продиктовал ФИО и мобильный. Мэйл не диктовал. А вдруг еще электронную почту укажут – корпоративную? Вот здорово будет: оповещение о прибытии «левого» груза придет на ящик компании!

Под этим пунктом стояла пометка: 9.50. Рабочий день еще даже не начал...

Далее шли следующие переживания о том, что:

– высшее РУКОВОДСТВО (учредитель) ПРОВЕРКУ ЗАТЕЯЛО (то ли почту открывал в этот момент, то ли позвонил кто из начальства...);

– важный КЛИЕНТ ПОТРЕБУЕТ опять ОТГРУЗКУ без оплаты, а у них и так долги зашкаливают;

– окружающие ДУМАЮТ, ЧТО Я МАЛО РАБОТАЮ и зря «такие огромные деньги» (по их меркам) получаю;

– исполнительный ДИРЕКТОР придет и СКАЖЕТ: «Вот, ОПОЗДАЛ ОПЯТЬ! Ждем тебя тут вечно! Уже звонили из Тюмени и Новосибирска – я за тебя работать должен?»

– В РАБОТУ ОТДАЛ ПОД «ЧЕСТНОЕ СЛОВО», что оплатят в ближайшее время, в план поставил, а предоплату задерживают;

– и так ТРИ ДЕЛА ДЕЛАЮ ОДНОВРЕМЕННО, а еще и четвертое срочно прикажут. Разорваться мне что ли? То пусто, то густо;

– В ВОСЕМЬ ВЕЧЕРА НАДО БУДЕТ СДЕЛАТЬ ДВА ЗВОНКА по работе. Вот еще мне заняться нечем... Даже дома покоя нет!

Были в списке беспокойства и более общего, глобального порядка:

– какой же у нас громоздкий бюрократический аппарат! В течение дня хоть какое-то распоряжение, да нарушишь. Противное чувство вины! (Звонил директор производства, долго и нудно объяснял, что на вчерашнем совещании руководство поставило задачу бороться с браком всеми доступными способами и наказывать бракоделов рублем. В связи с этим он требовал не брать заказы на сложные изделия. Невразумительно мычал про необходимость существенного увеличения сроков изготовления по таким позициям. Саботажем угрожаем, так надо понимать? Тут же, большими буквами – непечатное слово в адрес звонившего и маленький корявый рисунок, изображающий нечто среднее между ослом и коровой);

– попросят меня об одолжении. (Вода в кулере внезапно закончилась... А мне неохота никуда ехать. Не хочу – и все!);

– подумают, что я жесткий и грубый – и обидятся;

– мне скучно здесь, интересного занятия нет, и не предвидится. Тоска беспросветная!

– потеряю работу, и не просто потеряю, а с треском, с волчьим билетом! Мало ли, какой косяк выплывет...

Еще два пункта стояли особняком:

– что-то колет в боку. Вроде бы к работе не относится, но почему-то дома никогда не колет. А на работе – колет. Странно...

– хочу спать. Весь день хочу спать. На работе – особенно. На работе у меня или «запара» – и летаешь веником, или спать хочу от скуки. Одно из двух.

Глядя на пронумерованный от одного до семнадцати перечень, Менеджер усиленно пытался понять, какие из описанных тревог оправданы и имеют право на существование, так как предохраняют от безрассудных поступков, а какие являются плодом больного воображения и подлежат немедленной ликвидации. На первый взгляд, все они – архиважные, иначе бы он их не записывал. Но сейчас, на спокойную голову, кое-где стала проглядывать явная бредовость.

Например, пункт номер три, про электронную почту. Это же – явная глупость! Сколько сам отправлял грузы, никогда электронную почту не указывал. Наверное, электронный адрес привязан к организации. Соответственно, если получатель – я, а не компания, оповещение прийти на корпоративную почту не может. На всякий случай, все же позвонил, проверил. Естественно, страхи оказались напрасными.

«Здорово же мы с Профессором вчера посмеялись над женскими переживаниями! – подумал Менеджер. – Оказывается, я ничем не лучше. Пойти, что ли, жене показать, интересно, она тоже посмеется? Страх потерять работу с волчьим билетом у нее точно смеха не вызовет: хлеще меня этого боится, я-то почти решился работу бросить (правда, пока что только «почти»). А некоторые мои записи вообще не поймет. Или поймет? Сейчас узнаем».

– Свет, можно тебе один вопрос задать по твоей прошлой работе? – Менеджер вошел на кухню, как будто бы налить себе чаю. – Вот представь, сидишь ты на своем рабочем месте, времени – около двенадцати, обедать еще рано, а ты сидишь и бездельничаешь. Не то чтобы совсем делать нечего – работа есть, но она такая, вялотекущая. Можно и отложить. А вокруг все уткнулись в мониторы: типа, вкальвают. Вот будешь ты скрывать, что на самом деле балду гоняешь, или сможешь себе позволить демонстративно встать, потянуться, пройтись по кабинету, заглянув каждому в экран – чего делаешь, коллега? Всем своим видом выражая: «устала я, имею право часок отдохнуть».

– Гм... – Светлана задумалась, поморщилась, но к вопросу решила отнестись серьезно. – Это – смотря, какой коллектив. На последней работе – нет, не позволила бы себе такого, сделала бы вид, что жутко занята. Потому и уволилась оттуда. А вот когда мы с тобой только познакомились, коллектив у меня был замечательный, там я совершенно свободно себя чувствовала, могла и по всему офису прогуляться, потрепаться.

– Ну а на моем месте как бы ты себя вела? Окружение мое более-менее знаешь...

– Ой, вообще не парилась бы, ты же – начальник!

«Ага, начальник, – пробормотал Менеджер с кружкой горячего чая, покидая кухню, – как раз начальнику надо пример подавать другим, а не бродить по офису, груши околачивать. С ума сойти, как все сложно! Побездельничать – и то спокойно не дадут. Ладно, потерпим до воскресенья, послушаем Профессора, дело становится все более занятым».

Легко сказать – потерпим. Наутро Менеджера осенила блестящая, по его мнению, идея, претворить которую в жизнь захотелось немедленно. «А не применить ли мне мое же собственное изобретение? Ванна с морской солью перед работой как лекарство от глупых тревог. Профессор скептически отнесся к моему предложению, а я все же попробую. И доложу о результатах».

Однако времени на принятие ванны никак не оставалось, пора было выходить на работу. Зато вечером Менеджер подошел к вопросу со всей ответственностью – в магазине косметики долго консультировался с симпатичной продавщицей, какая соль лучше всего успокаивает и расслабляет организм преуспевающего, но немного утомленного предпринимателя. В конце концов, купил самую дорогую.

Решилось и затруднение со временем. Чтобы утром полноценно расслабиться, лежа в горячей ванне, необходимо было проснуться на час раньше. В планы Менеджера это никак не входило. Но к счастью, завтрашний день должен был строиться не по обычному графику.

В половине двенадцатого предстояло встретить на вокзале делегацию из Ижевска и сопроводить ее на переговоры с Самым Высоким Руководством. Далее – сплошной туман. Чего именно хотело от переговоров Самое Высокое Руководство, предсказать заранее было невозможно. Задачу локальную Менеджер поставил себе сам: постараться ни о чем не тревожиться.

До Казанского вокзала ехать недалеко, успел и позавтракать, и в ванне поваляться. Из дома вышел в половине одиннадцатого, с большим запасом.

* * *

Делегация из Ижевска прибыла небольшая, но весьма представительная: главный конструктор и коммерческий директор. Именно в таком порядке их ранжировал Менеджер. В капиталистическом мире умение создать продукт неотделимо от умения его продать, но в глазах Менеджера создатель стоял все же повыше продавца.

Ижевцы занимались производством насосного оборудования, Менеджер поставлял им комплектующие. Знали друг друга давно, не один литр коньяка вместе выпили. В резиденцию начальства ехали весело, атмосфера в машине царила непринужденная, главный конструктор, любивший поговорить, без конца травил байки:

– «У моего хорошего друга – сын, Мишка, удачно женился, на дочери владельца строительной фирмы. Этот самый строитель перед Олимпиадой-2014 получил хороший подряд на возведение объектов в Сочи, да так ему там понравилось, что он через некоторое время после завершения Игр переехал туда жить. Обустроился: участок в горах, домик с видом на море, туда-сюда – все дела. Все свое хозяйство в Ижевске оставил дочери, ну и соответственно, зятю, то есть – Мишке. А хозяйство было неслабое – один дом чего стоит: шестьсот квадратов! Мишка-то поначалу запрыгал от радости. Вот счастье привалило – тесть умотал, оставив его полноправным хозяином имения.

Только радость его была преждевременной. Домина огромный, содержание его стоит недешево. Во-первых, отопление. Попробуй обогреть зимой шестьсот квадратных метров. А еще – вода, канализация, охранная система, телефон, Интернет, мелкий ремонт. Да элементарная уборка дома, наконец. Все это разом обрушилось на голову нового хозяина.

– Я столько не зарабатываю, чтобы прокормить эту махину! – говорит он мне. А тестю признаваться неудобно. Что, не мужик? Жена – красавица с невероятным приданым, и он тут такой нытик: “Можно я Ваше имение продам, а то чего-то на жизнь не хватает...”

Начинает Мишка закрывать комнату за комнатой: консервировать, переводить на режим энергосбережения. Но ведь совсем без отопления даже часть дома не оставишь – он разрушаться начнет, то есть хоть какую-то плюсовую температуру поддерживать надо. Пришлось Мишке на вторую работу устраиваться, чтобы кое-как сводить концы с концами...»

За разговорами доехали до главного офиса. Менеджер, в принципе, был доволен ходом выполнения своей локальной задачи – следил за дорогой, участвовал в беседе, вел себя максимально беззаботно и непринужденно, но одна мысль покоя упорно не давала. Предстоящая встреча лицом к лицу с Самым Высоким Руководством тревожила все сильнее.

Дело в том, что перед переговорами расклад сил получался неудовлетворительный. По разговору Менеджер понял, что ижевская делегация приехала поподробнее рассказать о своей продукции, сделать презентацию производимых изделий, оставить каталоги и так далее. Опыт подсказывал, что ничем из этого Самое Высокое Руководство не заинтересуется. Следовательно, переговорами Оно останется недовольно. А кто будет в этом виноват? – Конечно, Менеджер, кто же еще.

Следовало как-то повернуть разговор в нужное русло. Но в какое? Чего хочет Самое Высокое Руководство? Самим что-то продать? Так мы уже им продаем, и вполне успешно. Чего еще Оно может хотеть?

Самое Высокое Руководство хочет новых идей для развития – это без сомнений. Может быть, существует возможность организовать какое-то совместное производство?

– Петрович, послушайте, – обратился Менеджер к главному конструктору, – все, что вы делаете, очень интересно для моего руководства, да и я еще раз послушаю с радостью. Но не можем ли мы в процессе производства быть вам чем-либо полезны? Возможно, у нас есть что-то такое, чего у вас не хватает. Например, литейка или цинкование?

Александр Петрович задумался:

– Ты знаешь, найдется. Если коротко: насос состоит из четырех частей. Так вот три из них у нас есть. А четвертую, проточную часть, в России нам поставлять отказываются. Боятся конкуренции. Вот если бы вы, используя свои налаженные каналы поставок из Китая, добыли нам ее оттуда – было бы здорово. Давай так: мы начнем с рассказа о нас, а потом упомянем про свою проблему. Я сейчас подумаю еще, как сформулировать. Может, что и получится.

Так и договорились. Пообедав, двинулись в переговорную.

Самое Высокое Руководство появилось в сопровождении целой свиты. С конструктором Валерой Менеджер раньше встречался, и не раз. Второго конструктора он видел впервые. Еще в состав встречающей делегации входила Ирина Федоровна – то ли финансист, то ли главный

аудитор с функциями контроля, представитель «узкого круга доверенных лиц» – с ней у Менеджера были свои давние счеты. «Интересно, она-то, что здесь делает?» – подумал он.

Почти час ушел на вступительный рассказ «ижевцев». Александр Петрович не торопился. обстоятельно начал с 80-х годов, с самых истоков. Подробно остановился на истории своей фирмы, плавно перешел к выпускаемой номенклатуре изделий, показал презентацию на большом экране.

Самое Высокое Руководство слушало на удивление терпеливо, гостя не подгоняло. Более того – поддерживало беседу, задавало уточняющие вопросы, шутило. Кризис, наверное: раньше такого себе не позволяли. Тогда, в погоне за «золотым тельцом», разговор шел коротко и по делу, в распоряжении выступающего было не более пяти минут. А сейчас – прямо душевная такая атмосфера... Или просто так совпало сегодня?

– «...Таким образом, мы вплотную подошли к созданию своего, российского насосного агрегата, не имеющего аналогов в мире, – выступление Александра Петровича подходило к завершению. – Двигатель, рабочее колесо и подшипниковый узел мы имеем. Осталось найти надежного поставщика проточных частей. В России о разумной цене договориться не удалось, но в Китае есть подходящие нам производители. С их помощью можно было бы наладить сборку. Но у нас нет здоровой наглости, решительности. В сущности, мы все здесь – люди от науки. Нам бы добавить хватки настоящего бизнесмена».

Предложение было озвучено предельно ясно, Самое Высокое Руководство отреагировало незамедлительно:

– «Так с этого надо было начинать! Жалко, столько времени впустую потратили... Ну ладно, давайте подумаем, как вам помочь...» – будучи как раз из «настоящих бизнесменов», первоначальный всплеск эмоций Оно постаралось скрыть за перечислением всевозможных препятствий, главным из которых, по его мнению, было «коварство» восточных партнеров.

В итоге, после бурного и бестолкового обсуждения деталей, ответственной за поиск китайского поставщика проточных частей была назначена Ирина Федоровна, что вызвало немалое удивление Менеджера. С коммерческим директором «ижевцев» она обменялась контактами, договорившись в ближайшее время начать работу.

«Как же так?! – Менеджер был в бешенстве от такого выбора начальства. – Я наперед знаю, чем дело закончится: всех потенциальных поставщиков она объявит ненадежными и вообще найдет тысячу причин, чтобы не связываться с этой работой. У нее – совершенно другие задачи, она – бухгалтер, а не менеджер, я не представляю ее, обзванивающей поставщиков. Ну почему нельзя было МНЕ поручить эту задачу? Вот – поле непаханое, тут бы я развернулся, о своем бизнесе и думать бы забыл! Почему она, почему не я???»

Ответ пришел сам собой, когда он немного успокоился: «Потому что я не вхожу в “узкий круг доверенных лиц”».

Несмотря ни на что, прошедшим днем Менеджер остался доволен. Ванна с морской солью, принятая утром, себя оправдала. Удалось сохранить голову ясной, как следствие – был найден потенциально перспективный вариант бизнеса, оказавшийся практически «под ногами», стоило лишь внимательнее присмотреться.

Хотя у Самого Высокого Руководства на этот счет наверняка сложилось другое мнение, но своих партнеров на разговор об организации нового производства вывел именно Менеджер. В голове он уже перебирал варианты, с кем из контрагентов можно «замутить» сборочный конвейер, послав Руководство с верной, но недалекой Ириной Федоровной куда подальше. В конце концов, и среди китайцев поставщики найдутся, не проблема – вон они, толпой стоят на тех же самых выставках: подходи – и договаривайся.

«Оставим пока этот вариант, под первым номером у меня – идеи Профессора, там – интереснее. Продолжим работать в выбранном направлении, раз уж так хорошо пошло. Завтра

утром повторим принятие ванны, попрошу жену еще и чашечку кофе принести. С булочкой. Для полного комфорта», – размышлял Менеджер по дороге домой.

Наутро для терапевтического «заплыва» пришлось подняться без четверти семь, а заодно разбудить и жену.

Поднялся. Разбудил. Кофе был сварен. – Все, вроде, вышло по задуманному: без сучка, без задоринки. Но никакого положительного результата на этот раз не получилось. Рабочий день прошел, как обычно: в бестолковой суете. Спать при этом хотелось еще больше – то ли сказался ранний подъем, то ли аура в офисе неблагоприятная, то ли еще что. Но вчерашняя «птица счастья» на этот раз, махнув крылом, скрылась за горизонтом.

* * *

В воскресенье с утра Менеджер с любопытством оглядывался вокруг. Ему, считавшему, что прекрасно знает Москву, место встречи, на этот раз назначенное Профессором, было абсолютно незнакомо.

Ближайшей станцией метро была «Улица Академика Янгеля». Гигантских размеров высотные дома упирались торцами в такие же гигантские деревья заснеженного Битцевского леса. Выглядело это необычно.

Мартовская погода неустойчива. Ночью повалил снег, зато к утру небо полностью очистилось, яркая синева радовала глаз. В Москве такое случается только в марте. Поздней осенью и зимой, если уж затянет снежно-дождливыми тучами, то это надолго. Серость может длиться неделями – непрерывная, угнетающая. И только в самом начале весны появляется стремительное природное разнообразие, когда снежную пургу и яркое солнце разделяют считанные минуты. На то март – и первый весенний месяц, хотя некоторые скучные люди причисляют его к зиме.

Заглушив мотор, Менеджер вышел из машины. Снег отчетливо хрустел под ногами, скрежет дворницкой лопаты из соседнего двора также был хорошо различим на фоне тишины. Не было привычного гула мегаполиса, и это добавляло новизны ощущениям. А они возникали как-то коротко, «клипово», зарисовками в голове.

Вот дама гуляет с собачкой, поодаль – еще одна. Собственно, и все: пока малоллюдно. Москва не проснулась с похмелья после субботнего вечера.

Ага, еще девушка бежит: яркое пятно обтягивающих спортивных лосин посреди ранне-весеннего пейзажа. Короткая майка, несмотря на сугробы. Ну, так она ж бежит, ей не холодно. Голый плоский живот. Плоский живот на то и нужен, чтоб его демонстрировать, иначе, зачем в воскресенье вставать ни свет ни заря?

Плоский живот для девушки – такой же «капитал», как для парня... (взгляд Менеджера упал на стильную черную «трехдверку» с контрастной наклейкой DOLBYT NORMAL`NO на тонировке заднего стекла) скажем, Audi A5.

Ради плоского живота девушка встает в пять утра по будням, в семь – по выходным. Ради Audi A5 парень снимает однушку на окраине. Они просто созданы друг для друга – плоский живот и эта Audi. Их обладатели поженятся. Парень продаст машину и купит квартиру. А девушка перестанет бегать по утрам. Бытовуха семейной жизни уничтожит яркость лосин и стайлинг тонированной иномарки, уравновесив стрелку весов на среднестатистическом показателе.

«Тьфу ты, как обычно не вовремя улетел со своими фантазиями, – выругался про себя Менеджер, – лучше бы на месте сориентировался, куда идти». Только сейчас он обнаружил, что немного ошибся с домом. Ему нужен был седьмой подъезд корпуса «четыре», а он встал возле корпуса «два». Пошел пешком: не искать же новый пяточок для парковки.

Профессор давно уже был на месте, хотя на этот раз Менеджер не опоздал, даже несмотря на небольшой промах с адресом.

– Доброе утро! Вы же вроде в других краях раньше жили? – Приветствие Менеджера приняло форму вопроса. – Неужели здесь обосновались?

– Да, мое новое место жительства, – Профессор кивнул головой в сторону панельной многоэтажки. – Хотя как новое, уже шесть лет здесь. Нисколько не жалею, что сменил обстановку. Ну, пойдем, об этом позже поговорим.

Менеджеру не терпелось начать рассказывать. Он едва дождался, когда они минуют черную кованую арку на входе в Битцевский парк, и сразу перешел к сути.

Рассказывал как можно обстоятельнее, стараясь не пропустить ни одной сколько-нибудь значимой детали. Упомянул даже про то, что в глубине души все еще рассматривает возможность остаться на прежней работе, если удастся преодолеть к ней отвращение. Подробно описал свой первый эксперимент с принятием успокаивающей ванны и всю последующую поездку. А потом – и два дня на рабочем месте, проведенные в бесплодных попытках обрести душевное равновесие:

– Знаете, Профессор, к какому выводу я пришел? Уж слишком тревожная у меня работа. Нахожусь, знаете ли, между молотом и наковальней. Вот смотрите, что у меня получается: в мою основную задачу входит обеспечение предприятия заказами, и их должно быть, чем больше, тем лучше. Производственники видят, что наша продукция востребована на рынке, и с уверенностью смотрят в будущее. Одновременно проще планировать работу, когда ты видишь перед собой крупный объем. Оптимально распределяешь нагрузку по участкам, чтобы ни один из них не простаивал, все – при деле, производительность растет. Да и мне хорошо: больше заказов – больше продаж – больше зарплата. Вроде бы, все довольны, да?

– Угу, – согласился Профессор.

– Как бы не так! Второй моей наиважнейшей задачей является удовлетворение потребностей заказчика. Будет заказчик доволен – в следующий раз придет ко мне. Не будет доволен – уйдет к конкуренту. Значит, продукция должна быть изготовлена качественно и в срок. А именно этого в условиях полной загрузки производства добиться совершенно невозможно.

Начинаются задержки, срываются сроки поставки, за ними идут штрафные санкции и так далее. Чтобы этого избежать, приходится хитрить, изворачиваться, врать направо и налево. А еще бывает неожиданная поломка оборудования. Или брак на производстве. И как тут быть – признаться, что мы все в брак спустили? Нет, конечно, надо срочно что-то придумать, естественно, под мою ответственность. С угрозой, что обман вскроется и придется отвечать.

Но вот, вроде, поймали нужный ритм, очереди на производстве ликвидировали, продукция сдается в срок. Все довольны? – Нет! Производство вопит: «А что мы дальше делать будем? У нас заготовок максимум на неделю работы!» – Я говорю: «Так вы их используйте, а потом шуметь начинайте». – Нет, не устраивает. Бегут к Самому Высокому Руководству жаловаться, что «отдел сбыта бездельничает, заказов не дает».

Приходится мне садиться на телефон, обзванивать всех своих партнеров: «Выручайте, давайте работу, выполнение гарантирую досрочно!» – Дают работу, на производстве – завал, опять в срок не укладываемся, опять я виноват. И так – до бесконечности.

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.