

КОНСТАНТИН ХАРСКИЙ

Большая перемена

БИЗНЕС-РОМАН



Константин Харский

Большая переменна. Бизнес-роман

«Издательские решения»

Харский К. В.

Большая перемена. Бизнес-роман / К. В. Харский —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-501299-9

Хочу, чтобы продавец, прочитав эту книгу, захотел передать ее другому и сказать: «Вот почему я посвятил себя продажам». Книга основана на реальных событиях. Все герои придуманы автором от имени и внешности до мыслей и поступков. Все совпадения в именах, названиях и местах действия случайны.

ISBN 978-5-00-501299-9

© Харский К. В.
© Издательские решения

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
ГЛАВА 1	7
ГЛАВА 2	22
Конец ознакомительного фрагмента.	68

Большая перемена Бизнес-роман

Константин Викторович Харский

© Константин Викторович Харский, 2019

ISBN 978-5-0050-1299-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРЕДИСЛОВИЕ

Я хотел написать книгу о человеке, который становится Продавцом, сколько сам занимаюсь продажами. Примерно с 1994—95 года. Три раза начинал и три раза выбрасывал написанное. Перед вами – четвертая попытка осилить тему становления продавца. Мой опыт показывает, что продавцом может стать каждый из нас. Должны сложиться условия. Нужны особые обстоятельства жизни. Тот, у кого все есть и кто не хочет больше, продавцом не станет. Однако хотеть недостаточно. Нужно узнать технологию. Как в любой профессии. Кузнец не кует наугад. Водитель не управляет машиной наугад. Бухгалтер не записывает цифры наугад. Так и продавцу надо узнать технологию работы. Хотеть и знать технологию недостаточно. Продавец должен найти наставника, который передаст ему невысказанную суть работы, то, что в учебниках не может быть описано. Нет таких слов.

Я хотел показать профессию продавца в ее красоте и могуществе. Знаю, что сейчас, до прочтения книги, многим в это не просто поверить. Но я горжусь тем, что причисляю себя к продавцам. Мне нравится наблюдать за работой хорошего продавца. Мне стыдно за коллегу, который не любит, стесняется, стыдится продавать и поэтому только портит дело. Хочется посоветовать такому продавцу: отойди, хотя бы не мешай, они сами все купят. Не можешь делать жизнь людей лучше – ну так не делай ее хуже. Не лги, не злоупотребляй доверием.

Хочу, чтобы продавец, прочитав эту книгу, захотел передать ее другому и сказать: «Вот почему я посвятил себя продажам».

Благодарю всех, кто так или иначе способствовал появлению этой книги. Вас много! Очень много! Благодарен каждому.

Книга основана на реальных событиях. Все герои придуманы автором от имени и внешности до мыслей и поступков. Все совпадения в именах, названиях и местах действия случайны.

*Буду рад вашим письмам.
Ваш Константин Харский
kv.harsky@gmail.com*

ГЛАВА 1

Человек не проживает жизнь, к которой готовился.

Человек не проживет жизнь, о которой мечтал.

Человек не проживает жизнь, которой достоин.

Человек проживает жизнь, на которую решился.

Константин Харский.

Ночной город. Спальный район. Редкие прохожие. Матвей родился в этом районе и прожил здесь двадцать пять лет, но чувствовал себя неуютно. Он хотел поскорее очутиться дома, но прежде надо было зайти в магазин и купить что-то на ужин.

Матвей зашел в магазин. В магазине пусто. Девушка за кассой, и никого в зале. Матвей прошелся вдоль полок. Он не знал, чего ему хочется. Еще он хорошо знал, что заснуть голодным будет непросто. Брат, Петр, в командировке, поэтому об ужине ему приходится беспокоиться самому. Петр вернется через неделю.

«Одних фруктов будет недостаточно, – думал Матвей. – Почему бы им просто не сделать такие наборы: „Еда на ужин“, „Еда на завтрак“, „Ужин для одинокого“, „Ужин для верстальщика“...»

– Молодой человек, вы будете покупать или так смотрите? – спросила кассир. – У нас рабочий день заканчивается.

Матвей посмотрел на часы. Без двенадцати минут десять.

– Сейчас куплю. У меня еще двенадцать минут есть.

Кассир взяла свой мобильный, набрала номер и сказала в трубку: «Сашик, тут какой-то хам грубит и угрожает. Ага, подойди с ребятами».

Матвей не сразу понял, что хамом кассир признала его. Он еще подумал: «О ком она говорит, если мы в магазине вдвоем?» И когда из подсобки вышли трое и, нагло улыбаясь, направились к нему, Матвей испугался. Он повернулся к полке и взял печенье, которое оказалось напротив его глаз.

– Поклади на место. Ты чего тут свои правила решил утвердить? – один из парней стоял рядом с Матвеем, дерзко смотрел на него и ждал любого ответа, чтобы придрататься к сказанным словам. Матвей знал такое поведение. Он не любил драться. Он избегал драк и, как любой, кто не умеет и не любит, считал, что любую проблему можно решить словами.

Матвей положил печенье на полку и направился к выходу.

– А ну стоямба! Кто дал команду уходить? Как ты печенье положил, урод!

Матвей посмотрел на печенье. Оно лежало в точности так, как и раньше. Матвей молча пошел на выход.

– Стоять, на. Ты че так себя ведешь? Нагрубил нашей Гале и в кусты. Кто отвечать будет за ошибки? Стоять, я сказал!

– Я разве грубил вам? – Матвей обратился к кассиру.

– Ты теперь не с ней, ты теперь со мной дело имеешь. Сюда говори. Здесь твоя судьба решается.

Матвей смотрел на кассира в ожидании, что она скажет своим защитникам, что она погорячилась, и что не было ничего, и что все это шутка, и уже достаточно. Но Галя, похоже, сама с любопытством ждала продолжения. Скучный день. Монотонная работа. И ее можно понять. Но Матвей не хотел развлекать эту компанию. Ему оставалось пройти мимо кассы. Еще несколько метров до двери и там, на улице, направо метров сто пятьдесят, его дом. Но один из подручных Сашика опередил его, забежал вперед, закрыл дверь на замок и повернул табличку. Закрыто.

– Прости у Гали, – Сашик разминал кисти рук, похрустывая пальцами.

– Извините. Я не хотел вас обидеть и не знаю, что я сделал не так.

– Ты напрасно родился. Не надо было рождаться, понимаешь? – впервые один из подручных Сашика подал голос.

– Видишь, Галя не прощает тебя. Ведь не прощаешь, Галя? – Сашик улыбался во весь рот. Он чувствовал себя главным. И ему, и Гале это нравилось. Даже друзьям Сашика нравилось видеть его главным. Матвей понял, что без драки ему не уйти от этой компании. Мозг напряженно работал в поисках выхода. Попросить прощения у всей компании? Это ничего не даст. Один против трех хулиганов? Секция плавания, на которую его с таким энтузиазмом водила мама, сейчас не поможет. Не уплыть!

– Что вам надо? – Матвей обратился к Сашу.

– Ты задержал нас. Магазин закрылся. Из-за тебя мы работаем сверхурочно. Хозяин нам за это не заплатит, на. Может быть, ты оплатишь сверхурочную работу?

– Я не оставлял вас сверхурочно и не делал ничего такого.

– Какого? Какого ты тут мямлишь? Говори, как человек. Виноват – отвечай. Давай нам по тыще, получи в бубен, чтобы не забыть урок, и двигай к маме.

– Я не собираюсь давать вам деньги, – в горле предательски пересохло. Матвею приходилось говорить через силу. – Я не сделал ничего такого. Я просто хотел купить фрукты. На ужин.

Парни засмеялись, складываясь пополам и показывая друг на друга.

– Фрукты? У тебя чего, баба есть, нет?

– Резиновая!

Снова раскаты смеха. Матвей видел, что обстановка разряжается. Вздохнул с облегчением. И двинулся к двери с намерением открыть ее и выйти на улицу.

– Ты куда, петушок? Мы не кончили. Мы даже еще не начинали. Деньги ты не дашь. Это понятно. Мужик сказал... – Сашик многозначительно посмотрел на Гаю, – мужик сделал. Черт с ними, с твоими деньгами. Дай нам хоть побить тебя. Чутка. Для удовольствия. Если ты тряпка, то ложись на пол. Буду бить ногами. Если мужик – стой, пока можешь. Ну правда все равно потом – ногами. Без этого никак нельзя. Голову не закрывай, тогда по голове бить не буду.

Матвей попятился к стоящим корзинам и взял одну из них.

– Хочешь с оружием драться? Не засышь меня убить этой корзиной? Не? Тогда я тоже свой ножичек достану? Начнем?

– Сашик, не хватало еще в магазине кровью все перепачкать! Идите на улицу, там деритесь. Мне надоело, – в голосе Гали появились нотки страха. Если что-то серьезное произойдет в магазине, ей несдобровать. А если на улице – знать ничего не знаю.

Подручный, который стоял у двери, по кивку Сашика открыл дверь и пригласил Матвея на выход. Матвей поставил корзинку на пол, сделал два шага к двери и побежал. Он выскочил на улицу, круто повернул направо, чтобы его не мог схватить сообщник Сашика, прикуривавший сигарету, и побежал к дому. Из-за шума своих шагов, из-за громкого дыхания, из-за колотящегося сердца Матвей не мог понять, есть ли за ним погоня. Он решил, что когда выбежит на свет возле дома, оглянется и, если есть погоня, побежит дальше, пока не встретит хоть кого-нибудь. Выбегав на освещенное место, Матвей оглянулся. Погони не было. Хулиганам и этого было достаточно. У них теперь на неделю есть темы для разговоров. Как она позвонила. Как они вышли. Как он мямлил. И, конечно, как он убежал.

Закрыв за собой дверь, Матвей еще некоторое время сидел на тесной кухоньке в темноте. Дыхание восстановилось. Сердце успокоилось, и только мысли бушевали. Не надо было с ними разговаривать! Надо было сразу выйти из магазина. Надо было ему сказать, что нормальные

люди сначала все выясняют, а потом за нож хватаются! Надо было дать ему в морду, и будь что будет!

Матвей знал, что теперь несколько дней он будет изводить себя мыслями о том, как он мог бы повести себя. О том, как повел бы себя Сашик, если бы Матвей был не один, а, например, с парнями из группы, из института. Или о том, что было бы, если бы Матвей мог драться. Он бы при этой Гале уделал ее любовничка так, что ему точно потребовалась бы скорая помощь.

Матвей заварил чай. Была еще крупа. Но каши Матвей не хотел.

Матвей задумался, почему он такой, почему его жизнь складывается именно так? Почему какой-то гопник имеет над ним такую власть? Что, он больше других боится боли? Нет. Он боится унижения? А это разве не было унижением? Матвей сам не заметил, как погрузился в дремотное состояние, и вспомнил, как он учился ездить на велосипеде. Упал. Плакал. Как кто-то потом говорит: «Нет, Матвеюшка не любит велосипеды. Он с них падает и разбивается». Чей это был голос? Матвей не мог вспомнить. Наверное, это женский голос. Это или бабушка, у которой он гостил, или мама. Наверное, бабушка. Та была боязливой, опасливой. Все, по ее мнению, было страшно, опасно, вредно. И бо-бо!

Слишком просто представить, что у Сашика не было бабушки, которая бы заботилась и говорила: «Больно будет, страшно там, не ходи». Если бабушки не было – тогда понятно. А если была и тоже страшила? Что Сашик ей отвечал? «Наверняка, – думал Матвей, – Сашик может кататься на велосипеде. Пусть лет двадцать не катался – главное, что может. А я – нет. Страшно падать! Страшно падать, а не могу кататься. Какая-то несправедливость. Ну, если тебе страшно падать – учись не падать, при чем тут катание? Это все равно, что бояться чайника и не завтракать. Боишься чайника, ладно, можно понять. Он опасный, горячий и норовит опрокинуться. Боишься чайника, ладно, бойся. Тогда завтракай соком. Зачем так обобщать? Велосипедисты катаются и не падают. Научились кататься и не падают».

Матвей знал, сейчас ему придет в голову свежая мысль записаться в секцию бокса. Или карате. Или что там еще есть? Он закончит ее и будет, как Стив Сигал, всех раскидывать. Сигал, наверное, ходит по своей Америке и ждет, что кто-то его заденет. Обидно уметь сделать болевой прием, а показать не на ком, все от тебя убегают. Матвей улыбнулся своим мыслям. Он знал, что никуда не пойдет. Он знал, что ничего не изменится. Он знал, что будет обходить этот магазин стороной. Стороной. Стороной.

«То есть сейчас эти хулиганы, даже не избив меня, не нанеся никаких увечий, отняли у меня право ходить той дорогой, которой я хочу ходить?! Это они решили, где мне ходить, а где нет?! Я согласен, что покупать в этом магазине я ничего не буду. Это понятно. Как говорит Дрон, пока этот магазин не мой, я туда ни ногой! Дрон, Андрей, коллега по работе, вообще-то так говорит про алкогольный магазин. Купить бы этот магазин и выгнать и Галю, и всю ее шайку. Это ведь с нее все началось! Она там заводила». Матвей понял, что отвлекся от какой-то важной мысли. Он не хотел мириться с тем, что эти хулиганы без боя отняли у него часть территории, по которой он имел полное право ходить. Это казалось Матвею сейчас самым важным. «Нельзя уступать территорию! Так дело может дойти до того, что только квартира будет островком безопасности. Даже не безопасности, а присутствия. А чтобы присутствовать на другой территории, надо будет у кого-то спрашивать разрешения. У Гали и Сашика!»

Матвей чувствовал протест внутри. Он не смог бы его описать или объяснить. Почему для него вдруг стала настолько нестерпимой мысль, что по этой конкретной тропинке от остановки автобуса до дома он теперь не сможет ходить? Ну ладно, будет ходить другой дорогой, вокруг пятнадцатого дома, не намного дальше. Матвей удивлялся, откуда взялась такая решимость. Он понял, что не хочет откладывать до завтра. Он хочет сейчас пройти по этой дорожке и оставить за собой право определять, что ему можно, а что нет. А что, если эти трое еще там? Пускай, он все равно пройдет по тропинке мимо магазина!

Странная смесь страха и решимости. Матвей понял. Если он сейчас не сделает этого, если он не пройдет по дорожке, то что-то внутри него сломается и этого не починить. Даже если будет драка. Даже если его ударят ножом! Нельзя сделать вид, что ничего не произошло, и просто лечь спать. Он пойдет туда! Он не будет провоцировать драку. Ему нужно пройти до остановки и обратно. Он победит свой страх и проживет свою жизнь, а не жизнь, которую ему позволит Сашик. На территории, которую ему оставит Сашик.

«Я сделаю это, чего бы мне это ни стоило. Я не буду бояться! Хватит! Я пойду и сделаю это». Матвей не знал, что такое «это», но был готов сделать все, что потребуется, чтобы вернуть себе территорию, которую отдал без боя. Он осмотрел себя. Надо переодеться. Надо одеть чистую одежду. Надо снять часы. Крестик. Матвей вспомнил какое-то произведение из школьной программы. Там у кого-то во время кулачного боя крестик то ли повредил грудь бойца, то ли защитил... Матвей не вспомнил.

«Если вернусь – погуглю», – подумал Матвей, улыбаясь и ликуя от своей решимости. Крестик решил оставить. Переоделся. Зашел на кухню. Посмотрел на ножи. Брат, каждый раз, когда отрезает хлеб, говорит, что надо их поточить. Матвей взял с полки скалку. Смешной, со скалкой. «Нет. Враги помрут от смеха, я буду виновен, и ничего смягчающего мою вину. Пойду так. А что я им скажу? Скажу, что мне на автобус? В это время ходят автобусы? Я не обязан им ничего объяснять! Это мой город! Хочу и хожу. Собачку выгуливаю», – и побежал, потому что время выгуливать собачку пришло.

Матвей выложил из кармана куртки телефон. Посмотрел на себя в зеркало. Рембо. Первая кровь. Снял куртку. Середина мая. «Не замерзну. А замерзну, так побегаю», – взяв с собой только ключи от квартиры, Матвей вышел.

Бегом спустился с третьего этажа и быстрым шагом, вприпрыжку, как он это делал, когда в младших классах спешил в школу, направился к остановке. Дорожка проходила в непосредственной близости от входа в злополучный магазин, и Матвей знал, что он подойдет к дверям. Остановится. Заглянет. Дальше будь что будет. Прежнего Матвея, который испугался драки, больше нет. «Бей в кость!», – Матвей не знал, что это значит, но в каком-то фильме один боксер советовал другому именно это. Кажется. Матвей летел к месту, где, возможно, пройдет его первая настоящая драка, как будто на свидание. И настроение было такое же. Ликование. Наверное, викинги, поев мухоморов... или что они там с ними делали... так же шли на смерть. С ликованием! «Сейчас я сделаю все, что должен сделать. Они подумают, что брат-близнец пришел мстить за нанесенную обиду. Пусть думают, что хотят». Магазин в пяти шагах. Витрина светится. «Сейчас я найду и скажу: я забыл купить фрукты на ужин...» Магазин. Дверь. Закрыто.

Табличка «Закрыто». С 8:00 до 22:00. А сколько сейчас времени? Да, я же был тут за несколько минут до закрытия.

– Че, не хватило?

Матвей мгновенно повернулся на голос. В тени стоял мужчина.

– Чего не хватило? – спросил Матвей.

– Ну, тебе виднее. Может, водяры. Может, еще чего.

Матвей понял, что это другой мужчина, гораздо старше тех парней, с которыми ему теперь уже хотелось встретиться.

– Нет. Так просто.

– Видел, как ты мчался. Как в галльон, кипятком поссать. Хочешь анекдот на эту тему?

– В другой раз.

Матвей решил дойти до остановки и вернуться домой. На обратном пути знатока анекдотов уже не было. Да Матвей и не вспомнил о нем. Сейчас ему было интересно, а что все-таки

произошло? Этот наезд парней в магазине был комичным, не страшным, если разобраться. Ну не стали бы они драться в магазине. Там камеры везде. Он видел всех. Хорошо запомнил. Ну не станут же они убивать его и прятать труп. Они были трезвые. Или почти трезвые. Дело в другом. Не в том, что реальной угрозы не было. В чем-то гораздо более значительным. Матвей чувствовал себя другим человеком. У него не хватало слов, чтобы выразить свои чувства.

Детство кончилось. Вот. Это правильные слова. Матвей так это и чувствовал. Может быть, завтра. Или лучше с полочки он купит велосипед и научится кататься. Он больше не боится падать. Не боится. Вообще-то, боится. И Матвей почти осознал страх, который затмил все предыдущие. Страх прожить жизнь так, как разрешит Сашик, если Сашик разрешит.

Матвей пришел на работу не выспавшийся. Он прекрасно помнил вчерашний вечер, но у него оставалось впечатление нереальности произошедшего. Как будто все случилось во сне или с кем-то другим. Все, кроме одного, казалось полной иллюзией. И только решение прожить свою жизнь стало непреклонным. Матвей знал за собой такую черту. Он до последней возможности откладывал принятие важных решений. Потому что приняв решение, уже не мог отказаться от него. Теперь было ясно. Решение принято. Матвей сформулировал правило, от которого решил не отказываться, чего бы это ему ни стоило: «Не бойся!»

Поглощенный своими мыслями, Матвей сел за рабочий стол. Запустил программу верстки и продолжил работу, за которой он вчера задержался до позднего вечера. Это была совершенно скучная реклама курсов по продажам. Мужчина с улыбкой старшего Траволты. Пустые слова о возможностях, которые откроются, если бла-бла-бла. Матвей проверил точность введенной информации. Убедился, что установлены верные границы модуля. Вроде, все в порядке. Он отправил рекламный модуль в печать и открыл следующий проект. Матвей мог работать на автомате. Руки и глаза делали свое дело, а мозг был предоставлен себе. И Матвей размышлял. Порой он так погружался в свои мысли, что не замечал происходящего вокруг. Вот и сейчас весь отдел гудел о срочном проекте, который передали из управления. Обычно это означало следующее: начальник сейчас вызовет кого-то из них, долго будет говорить о лояльности и прочей корпоративной чепухе и потом предложит доказать свою лояльность, согласившись поработав по вечерам. Потом наступит время переговоров о вознаграждении. Цифру, которую назовет начальник, можно будет смело удвоить и потом еще поднять процентов на 20—30. Переговоры будут долгими. Но закончатся в пользу сотрудника. Начальник такой предсказуемый! Сначала он тщательно выбирает исполнителя, исходя из специфики задачи, а потом говорит, что эту работу можно поручить любому более сговорчивому. Тут главное держаться своей линии, и он сдастся. Обычно хватает десяти минут.

Коллектив, имея смутные представления о задаче, которую получил начальник, обсуждал, сколько можно заработать на этой халтуре и кто получит заказ. Матвей не знал, что, по мнению коллег, он в лидерах. К его столу подошла Ольга, верстальщица, работавшая в компании со дня ее основания. Она наклонилась, облокотилась на стол, приняла, по ее мнению, выигрышную позу и, приблизив губы к уху Матвея, спросила: «Малыш, знаешь, что я думаю?» Матвей очнулся от своих размышлений и увидел, что все смотрят на них с интересом. Ольга была на десяток лет старше. Симпатичная и бодрая. Всегда в тонусе и на позитиве. Матвей не слишком ей доверял. Она стремилась найти подход к каждому сотруднику отдела и сделать его своим сторонником. Матвей был одним из них.

– Нет, я тут увлекся. Что произошло?

– Ты знаешь, что должен мне?

– Мы же договорились. С зарплаты отдам. Можешь неделю подождать?

– Малыш, не плачь. Вернешь с зарплаты. Я о другом. Начальнику принесли срочный заказ. Сейчас он пригласит или меня, или тебя, или Степана. Степан откажется от этой работы в мою пользу. Степан – молодец. А ты, малыш? Сделаешь мне приятно?

В другой момент, еще вчера, Матвей сказал бы: «Да». Он отчетливо понимал, что его слабостью снова воспользовались, но был бы не в силах противостоять манипуляциям. Матвей по опыту знал, что Ольга способна на многое: может распушить слухи, настроить против Матвея весь коллектив, придумать еще миллионы разных вариантов. И дело даже не в деньгах, которых она не заработает, если не получит этот проект. Дело в бунте, на который решился тот, кого она считала своим сторонником. Матвей видел, что она делала с бунтарями прежде, и не хотел этого для себя. Боялся встать на ее пути. Боялся Ольгу. Еще вчера он боялся Ольгу. Но не сегодня.

– Нет. Если работу предложат мне, я соглашусь.

– Почему, малыш, ты так сделаешь?

– Мне нужна эта работа.

– Что ты скажешь моим детям? Ты купишь им одежду? Ты оплатишь их летний отдых? Ты меня разыгрываешь? Я поняла! Это шутка такая несмешная. Скажи, что это шутка, и я тебя поцелую.

– Нет.

– Что «нет»? Тебе даже не предложили эту работу, а ты уже могилку себе выкопал. Ты это-то понимаешь? Понимаешь, что теперь уже даже не важно, чья это будет работа? Ты уволишься отсюда до конца месяца. Я тебе обещаю. Верни долг, кстати, сопляк!

Матвей, к своему удивлению, даже не подумал пугаться или волноваться. Ольга из большой и страшной превратилась в маленькую и злую. Она и ее угрозы больше не волновали его. Матвею надо было разобраться в себе.

– Круглов, как там тебя... Матвей! Зайди, – начальник выглянул из кабинета и снова закрыл дверь.

– Ты труп, Круглов, – сказала Ольга в наступившей тишине.

– Сам ты Круглов, – сказал Матвей Ольге и направился в кабинет начальника. Фамилия Матвея была Углов. Начальнику шутка «Углов – Круглов» казалась невероятно забавной. Матвей был уверен, что его взяли на работу, чтобы вот так время от времени шутить. Начальник любил рассказывать, что в молодости он работал пиарщиком у одного видного политика. И там еще и не такое выдумывал. В целом Сергей Сергеевич был нормальный мужик. Время от времени. И не тогда, когда дело касалось работы, денег, отношений в коллективе, дисциплины, учтивости, алкоголя, обязательств. Список можете продолжить сами. Не ошибетесь.

– Добрый день, Сергей Сергеевич.

– Садись.

Начальник любил нагнать важности. Жалко, что делал он это каждый раз одинаково. Он вызывал сотрудника в кабинет, усаживал и начинал рыться в бумагах на столе, читать целые страницы или что-то чертить. Черчение сопровождалось шевелением губами и густыми усами над верхней губой. Интересно, он знает, насколько смешно он выглядит? Кажется, он был единственный, кто не понял шутки на прошлом новогоднем корпоративе, где один из сотрудников отдела что-то бубнил себе под нос и шевелил бутафорскими усами. В этот раз начальник использовал самый редкий способ показать важность.

– Один момент, тут письмо важное от акционера. Это, как ты понимаешь, игнорить нельзя. Илья Викторович ждет.

Сейчас начнет спектакль. Скажет: «Так. Ну это понятно. Вот это задачка! Замечательно. Угу. Угу. Что ты на это скажешь, Матвей? Это не макетики верстать. Это – политика!» Потом

он скажет: «Ты в курсе, что все, что прозвучит в этом кабинете, должно остаться между нами? Ты слово дал». Вообще-то Матвей не давал слова. Однако фраза о каком-то обете молчания звучала часто. Очень часто. Последний миллион раз Матвей уже устал и прекратил отрицать якобы данное обещание. Так что получается, он смирился с обещанием молчать. Означает ли это, что он дал слово молчать?

– Так. Все должно остаться между нами. Многие хотели бы получать письма от акционера, в которых он что-то просит. Знаешь, что это значит?

– Вообще-то, нет.

– Это потому, что молодой. Сколько тебе?

– Двадцать пять.

– Это не важно. Важно, что когда кто-то к тебе обращается с просьбой, то в этот момент у тебя появляется власть над этим человеком. Понимаешь, власть! Ты можешь выполнить его просьбу, а можешь не выполнить. Всегда ведь можно найти убедительную причину. В твоей власти выполнить просьбу наилучшим образом. А можно кое-как. Вот если бы к тебе напрямую обратился бы Илья Викторович, ты бы выполнил его просьбу?

– Конечно.

– Вот. А ты бы понял, что у тебя есть власть над акционером?

– Я не думал об этом.

– Вот. Это потому, что молодой. И пока ты молод, акционер с просьбами обращается ко мне, к твоему начальнику. А к моим просьбам ты как относишься?

– Нормально.

– А ты чувствуешь, что имеешь власть надо мной, когда я обращаюсь к тебе с просьбой?

– Не особо, если честно.

– Ну и хорошо. У меня для тебя задание. Запиши. В папке «Проекты Углов» лежит архив. С сегодняшней датой создания. Пароль «Круглов» маленькими латинскими буквами. Перенеси архив на свой компьютер. Посмотри техническое задание. Если будут вопросы – напиши мне письмо. Я сам перешлю. Потом получишь ответы. От меня. Работу надо сделать до конца месяца. Оставайся на работе, бери помощников. Делай что хочешь. Приоритет чувствуешь?

– Я понял.

– Ну, это навряд ли. Я буду контролировать каждый этап. В конце дня пишешь мне на почту краткую справку. Что сделано. Процент готовности. Вопросы?

– Нет.

– Свободен. В смысле, начинай.

– А оплата?

– Какая еще оплата?! Ты зарплату не получаешь? Иди работай, не теряй время понапрасну.

– Рабочий день у меня с 9 до 17. Мне уйти с работы в 17:00?

– Не хами, Круглов. Тебе кто доверие оказал? Иди, оправдывай.

– Отдайте этот проект Ольге. Она сильно хотела им заняться. Я не могу по вечерам оставаться в ближайшее время.

Сергей Сергеевич скривился при упоминании Ольги.

– Ладно, я тебе премию выпишу в этом месяце.

– Само собой, – сказал Матвей, оставаясь сидеть, где сидел.

– Чего ты хочешь еще?

– Оплату за проект. Скажите условия, я посмотрю на объем работы и скажу, сколько добавить к той сумме, которую вы сейчас назовете.

– Иди, посмотри проект и скажи свою сумму. И не зли меня, Круглов.

– Вы знаете, я решил, что каждый раз, когда вы ошибетесь в моей фамилии, это будет стоить акционеру пять тысяч рублей. За сегодня Илья Викторович потерял пятнадцать тысяч. Продолжим?

– Это же шутка, Круглов! Чего ты? Обиделся, что ли?

– Сергей Сергеевич, вы не моя женщина, поэтому обидеть меня не можете. Сумма увеличилась до двадцати тысяч. Желаете продолжить?

– Так, ладно. Тормози. Давай начнем сначала.

– Мне выйти и зайти снова?

– Тормози, Матвей. А то мы ни о чем не договоримся. Давай так, за проект я тебе плачу тридцать тысяч. Плюс премия в размере двадцати процентов. Договорились?

– Сергей Сергеевич, я услышал вас. Подведем итог по договоренностям. Двадцать тысяч штраф. Тридцать за работу. Двадцать процентов премия за этот месяц. Ничего не забыл?

– Иди работай, – сказал Сергей Сергеевич, захлопывая книгу на столе.

– Илья Викторович, беседа с вами – истинное наслаждение. И умеете вы так вопрос повернуть, что вроде я был против, а все мои аргументы вроде как бы и «за». Как вы это делаете? – мужчина, сидящий в глубоком кресле, потянулся к журнальному столику и взял бокал. – Прекрасный коньяк. Когда вы уже бутылку покажете, скажите, друг мой?

– Это игра такая. Делать жизнь окружающих.

– Делать жизнь. Какая чудесная форма проведения времени.

– Вы берете жизнь и меняете ее. В меру сил, конечно. И в меру своей совести. Делать жизнь сложнее не составляет труда. Просто поставь задачу подчиненному. Поставь ее противоречиво. Потом скажи, что он негодяй. И если хочешь совсем сорвать ему резьбу – выдай хорошую премию.

– Какая интересная игра.

– В любой игре есть правила. И пока ты играешь по правилам, ты можешь выиграть. Как только ты нарушаешь правила – тебя выкидывают из-за стола. Ты даже не поймешь, что произошло. Просто видишь, как жизнь проходит мимо, а ты на обочине. Есть, правда, еще один уровень в этой игре. Это определять правила, по которым играют все. Но этот уровень не для меня, и там может быть кто-то один.

– Кто же?

– Никто не знает. Это часть правил. Может быть, это вы. Или я. Или тот, кто следующим зайдет в этот кабинет.

– Я хотел бы сесть за стол и поиграть.

– Дорогой мой, вы давно в игре. В тот день, когда вы впервые вошли в этот кабинет, вы оказались за столом.

– И я, судя по всему, пока играю по правилам... Даже не зная их.

– Так проверяется ваша способность к выживанию, мой друг. Но давайте сменим тему. О правилах не следует говорить открыто и вообще. Они любят проявляться, но не быть выявленными.

– Илья Викторович, скажите, вы можете взять человека и сделать его успешным политиком?

– Вы хотите похлопотать о ком-то конкретном?

– Нет, что вы, я бы не осмелился. Меня интересует скорее сама возможность. Знаете, граф Калиостро, любовь на седьмой день и все такое.

– Покажите мне человека. Он должен обладать задатками. Но это вторично. Есть два главных обстоятельства. У него должна быть страсть, и, второе, я должен захотеть изменить его жизнь. Без его страсти мне нечего будет зажигать. Без моего желания мне нечем будет зажигать.

– А бывает ли так, что человек приходит и вы видите, что он уже готовый политик?

– Да, такое случается часто. Возьмет человек да и разглядит сквозь туман будущего, как надо жить. И уверует в свое видение, и поймет свою роль в реализации этого будущего, и откажется от своей персональной судьбы, и свяжет свою жизнь с исполнением мечты. Вот тебе и политик.

– Так просто?

– Сказать просто, а увидеть будущее, ради которого можно забыть самого себя, не просто. Очень непросто. Вот вы бы взяли и попробовали. Знаете, как было бы для вашего министерства полезно? И министра бы своего вовлекли в реализацию этого будущего. Только помните, по условиям игры алтарь из себя надо будет сделать.

– Жуть какая. Я лучше пока в замах похожу.

– Походите. Пока ходите, надежда у нас остается.

Когда Матвей зашел в кабинет начальника отдела, Ольга позвала коллег выпить кофе, и почти все пошли с ней. В кафе Ольга сказала: «Угощаю».

– Кофе за мой счет, – добавила она, обращаясь к бармену.

– Что вы об этом думаете? – Ольга окинула взглядом своих сторонников.

– Ты про Матвея? Да не обращай внимания. Он психанул. С кем не бывает, – Степан, приятель Матвея, попробовал встать на его защиту.

– Заткнись, ты ничего не знаешь. Ты думаешь, почему Матвей так себя ведет? – Ольга начала готовить фундамент для будущей интриги.

– А что такое? – спросила Анечка.

– Маленькая про такие вещи слушать. Ладно, не обижайся, видишь, как он меня достал, на друзей бросаюсь, – Ольга вовремя заметила, что чуть не перегнула палку с Анечкой. Анечка работает недавно и еще не полностью под контролем. Не настолько, как Степан, Матвей и прочие. Правда, с Матвеем система дала сбой. Так бывает время от времени, и надо или исправить ошибку, или удалить дефект системы. Из этого удаления Ольга еще и поучительную историю сочинит. Это она может. Основа будет взята из реальной жизни. Мотивация Матвея будет очернена. Себе Ольга отводила роль освободительницы от скверны. Вроде, все просто. Должно сработать.

– Так чего ты хочешь? – спросил Стас, верстальщик из их отдела.

– Я хочу, чтобы все правильно было. Чтобы все по справедливости. Если мне эта работа достанется, то я и вам дам заработать. Не в одну харю, как Матвей сделает.

– В прошлый раз в одну харю и сделала, ни с кем не поделилась, – сказал Степан, опустив голову и не желая стать объектом агрессии. А в том, что ответ не заставит себя ждать, можно было не сомневаться.

– А ты все о деньгах беспокоишься?! Отношения для тебя ничего не стоят? Ну так и иди отсюда! Иди к своему Матвею. Поженитесь, два холостых голубка. Матвей говорил, как вы отпуск провели. Хочешь, всем расскажу?

Рассказывать было нечего. Неделя на море. Купались, загорали. Знакомились с девчонками. Тусили. Рассказывать было нечего. Но то, как возможный рассказ был подан публике, оживило ситуацию, и Степан понимал, что в ловушке. Чтобы он сейчас ни сказал, все будет обращено против него. Ну и зараза эта Ольга. Зачем с ней связался? Степан встал и направился к выходу из кафе.

– Я ухожу. Знаю, что вы сейчас тут будете меня обсуждать. Мне плевать. Все, что скажет теперь Ольга, – ложь. И каждый из вас должен понять: когда вы уйдете, с вами произойдет то же самое. Ольга не может расставаться с людьми по-человечески. Она будет говорить обо мне и Матвее, а вы представляйте на этом месте себя. Те же истории она будет рассказывать через

год или меньше другим зависимым. Я готов общаться с каждым из вас. Ольга, и с тобой тоже. Но ты должна будешь сначала извиниться. И поскольку для тебя это немислимо – прощай, не здоровайся со мной больше, я не отвечу. Не спрашивай меня ни о чем – я не знаю ответов ни на один из твоих вопросов.

Степан вышел в полной тишине.

– Ничего не понял, взял и все испортил. Смотрите, я хотела только показать Матвею, что неправильно противопоставлять себя коллективу. Мы должны жить дружно, разве я не права? Если каждый будет ставить свои условия, что за атмосфера у нас сложится? Я нормально отношусь и к Матвею, и к Степану, что бы он там себе ни напридумывал, – Ольга была вынуждена на ходу менять план действий. – Ладно, хватит отдыхать. Пошли работать.

Матвей вышел из кабинета начальника отдела. Все за рабочими столами. Заняты делами. Кто-то поднял голову, кто-то не отрывался от работы. Степан крикнул через весь кабинет: «Как поговорили, Матвей?»

– Нормально.

– Про проект говорили? – спросила Ольга.

– Да.

– Согласился?

– Да.

– Правильно. Если так посмотреть, то ты лучше всех справишься с этим.

– Я еще не знаю, в чем там задача.

– Да какая разница? Мы тут пообщались и пришли к выводу, что эта работа – твоя, а мы все, если ты захочешь, сможем тебе помочь. Только скажи.

– Хорошо, спасибо.

Все вернулись к своим делам, и только Степан сидел ошарашенный таким поворотом событий.

Матвей не пошел на обеденный перерыв. Работы было действительно много, и нужно было определиться до конца дня, сколько времени займет проект. После этого Матвей решит, нужна ли ему помощь, и следует ли ему попросить дополнительных денег за работу. Ближе к концу обеденного перерыва в кабинет вернулся начальник. Вернулся с миловидной девушкой лет 22—23. Сергей Сергеевич что-то рассказывал спутнице и сопровождал свои слова активной жестикуляцией. Если убрать его слова и добавить мелодию лезгинки, то получился бы неплохой клип. Особенно хороша была спутница. Как и положено в этом танце, девушка была холодна, неприступна и далека от прозы жизни.

– Это наш лучший сотрудник, Матвей Кр... Матвей Углов. А это Калина. Наша новая сотрудница. Будет проходить стажировку. Знакомьтесь.

– Матвей.

Калина кивнула и снова посмотрела на начальника.

– Вот твой стол. Располагайся. Сейчас придут айтишники, сделают тебе профиль, и начнешь знакомиться с работой. Если по работе какие вопросы, вот к Матвею можешь обращаться. Матвей, поможешь войти в курс дел?

– Без вопросов.

Калина подняла бровь, посмотрела на Матвея. Улыбнулась, как ему показалось, из вежливости.

– Ты верстальщица? Имеешь опыт? На чем работала?

– Опыт небольшой. В институте кое-что делала.

– К нам по благу? Тут зеленых не берут.

– Я на практику. Неделю или чуть больше.

– Хорошо, обращайся по любым вопросам.

В комнату стали заходить сотрудники, и так получилось, что по мере того как они заходили, Матвей знакомил всех с Калиной. Подошла к ее столу и Ольга.

– Ольга. Я тут типа профсоюзного лидера. Так, Матвей? Если какие вопросы, если какие сложности, если кто обижают или не обижают, а должен был бы... Да, Матвей? Это – сразу ко мне. Мы тут все дружно живем. Ты к нам надолго?

– На неделю.

– Как, говоришь, тебя зовут?

– Калина.

– Калина? Странное имя. Давай мы тебя Галя, Галина, звать будем.

– Устанете.

– В смысле «устанем»?

– Устанете звать, я только на свое имя отзываюсь. А вы Ольга?

– Непросто тебе будет, если иголки прятать не научишься. Верно, Матвей?

– Нормально все будет.

Калина заходила в кабинет начальника и выходила оттуда. Общалась с айтишниками. И за полчаса до окончания рабочего дня сказала: «Коллеги, прошу вашего внимания!» Народ встрепенулся, все выжидающе посмотрели на новенькую.

– Сегодня у меня первый рабочий день в вашем коллективе. Я не успела ни с кем пообщаться. Пока компьютер настроили, пока формальности разные уладила. Мне бы очень хотелось познакомиться, подружиться. Есть тут рядом какое-нибудь заведение, где можно было бы посидеть, чего-нибудь выпить, поговорить, а?

Все сотрудники посмотрели на Ольгу. Почти все. Матвей смотрел на Калину. И выглядел задумчиво: напрасно она не посоветовалась с ним. Он сказал бы ей, что нужно сделать, если она действительно хочет выстроить отношения.

– Ну, у нас так-то свои планы. Надо бы заранее предупредить. Да и не пьем мы посреди недели, – начала Ольга, и народ, поняв, что команды «отдыхать» не будет, вернулся к своим делам.

– А у меня есть время. Я готов, – сказал Матвей. Ему хотелось поддержать хрупкую девушку, которая выглядела так, словно была готова расплакаться. – Степан, ты как?

– У меня планы, я бы стопроцентно пошел.

Ольга улыбнулась.

– Вы вдвоем будете? – спросила девушка на входе в кафе «И так?..»

– Вам какое дело? – поинтересовался Матвей. Он часто не понимал этот навязчивый сервис.

– Ну, я должна знать, куда вас посадить...

– Мы сами выберем столик.

– Но некоторые из них забронированы.

– На них стоит табличка?

– Да.

– А мы читать умеем, смотрите, как вам с нами повезло.

Матвей показал на столик в углу. Калина направилась туда.

– Ты правда не будешь против, если я позову своих друзей? А то вдвоем как-то грустно праздновать первый рабочий день.

– Конечно, зови. Зато ты сразу поняла, в каком коллективе тебе придется работать.

Калина сделала пару звонков, убрала телефон в сумочку и взяла меню.

– Что ты здесь берешь?

– Обычно кофе. Но сегодня, по случаю праздника, можно и пива выпить, я думаю.

– Согласна.

Они сделали заказ.

– Расскажи про себя. Кто ты? Где ты? Что за имя у тебя такое интересное?

– Мне нужно время. Я разговариваю. Спасибо, что ты поддержал меня, если бы не ты, я бы изгоем себя почувствовала. Сложно вы живете.

– Ты в сложный момент попала. Сегодня у меня конфликт с Ольгой произошел. А она, видишь, лидер у нас. И большинство ей в рот смотрят. Несколько человек сами по себе.

– А ты?

– Так вышло, что сегодня я вышел из-под ее влияния. За несколько часов до твоего прихода. Если бы не это, то сейчас здесь сидел бы весь отдел, и я тоже. Но мы сегодня поскандалили. И вот видишь, тебе досталось тоже.

– По поводу чего был скандал?

– Да, понимаешь, там проект один дали в отдел. Работа по этому проекту дополнительно оплачивается. Ольга хотела проект забрать себе. Подошла подговорить меня, чтобы я отказался, если Сергеич предложит мне. А я решил – хватит моей жизнью ей распоряжаться. Мамочка нашлась! Все хочет решать и контролировать.

– Может, тебе извиниться и все? Зачем тебе такие проблемы? Мне кажется, Ольга тебя не простит. Мне-то что. Я пройду практику и вернусь к своему бизнесу.

– У тебя свой бизнес?!

– Мы вдвоем. У нас антикафе. Слышал? У стадиона.

– Не, не слышал. Зайду обязательно. А чего ты к себе не позвала?

– Чтобы я в такой обстановке еще и про собственный бизнес сказала? Шутишь? Я молодая или глупая?

– Согласен.

– Да там особо хвалиться нечем. Пока научились в ноль выходить. Потом расскажу, вот и друзья мои.

К столику подошла шумная компания молодых людей и девушек. Матвей отметил, что он тут самый старый и, вероятно, самый бедный. Все быстро перезнакомились, и Матвей мгновенно забыл все имена, кроме одного. Влад. Он подошел, кивнул Матвею, обнял и поцеловал Калину. Поцеловал, как целуются любовники. Все быстро заказали себе пива, и пошли разговоры. О том, кто что видел, читал, слышал. Из разговора Матвей понял, что у Влада есть стартап, для которого он сейчас ищет инвестора. И сегодня, вот прямо сейчас, встречался с лохом, который вот-вот раскошелится и вольет в дело миллиона два рубля. Тогда Влад сможет поднять канал и сделает что-то еще, и его программа заработает на все сто. Как-то так вышло, что Матвей оказался оттеснен в самый темный угол, и про него забыли. Довольно быстро, быстрее, чем на поминках. Собравшиеся забыли и повод, по которому они собрались, стали планировать ближайшие выходные и наперебой предлагать места, куда можно было бы съездить отдохнуть.

– В Дурникино надо на пару дней смотаться, – неожиданно для себя сказал Матвей и привлек, на свою беду, внимание тусовки.

– В Дурникино? – Колян пытался понять, что это: розыгрыш, новый мем или что-то еще.

– Что такое Дурникино, Матвей, там у тебя дача? – Калина пыталась дать Матвею шанс отшутиться.

– Нет, деревня одна. В глуши. Там теперь тихо, спокойно, сады цветут.

– Нет, в глушь мы не поедим, – Калина звонко засмеялась. И тема перестала быть взрывоопасной.

Матвей был благодарен Калине за поддержку и ругал себя за то, что пришел сюда, что остался в этой компании, что страдает от того, что лишен внимания и возможности говорить с Калиной. Но больше всего Матвея злил Влад. Это был серьезный соперник: дорогие часы,

модные джинсы, стрижка, хипстерская бородка, смартфон... Наверное, и машина есть. Ведет свой бизнес. Говорит про Париж и Лондон, как будто жил там. Калина не сводит с него глаз, смеется над его шутками, касается его руки... Матвей собрался уходить, встал.

– Матвей, ты уже собрался домой? Рано еще, – сказала Калина, вероятно, из вежливости.

– Давай, старик, увидимся! – Влад протянул руку. – Если есть кто у тебя с миллионом рупчиков – дай мне контактик. Дело сделаем, всем хорошо будет. Понимаешь, бро? Хорошее дело!

У Влада был покровительственный вид и тон. Если Матвей стоял бы к нему чуть ближе, то, вероятно, Влад потрепал бы его по плечу, а может и по щеке. Матвей сжал зубы, чтобы не сказать какую-нибудь гадость и не потерять саму возможность видаться с Калиной и говорить с ней. Достаточно на сегодня конфликтов.

– Может, проще самому заработать? – спросил Матвей. Хотел пошутить, но вышло все равно дерзко.

– Можешь заработать миллион? – улыбнулся Влад.

– Мне кажется, любой, у кого есть голова, может заработать такие деньги.

– За всю жизнь?

– Да и за год можно, – Матвей понял, что «Остапа все-таки понесло», и беды теперь уже не миновать. До этого он стоял на одной ноге, чтобы пожать руки тем, кто сидел на противоположном конце стола, но теперь крепко встал на обе ноги. Он не боялся и не собирался отступать.

– Ну заработай, – Влад улыбался все шире и ждал, когда Матвей с позором возьмет свои слова назад.

– Ладно вам, парни, пиво, что ли, крепкое было, – Калина встала, чтобы вмешаться в разгоравшийся конфликт.

– Так давай вместе, забьемся, и кто первый заработает, тот и победил. Тому принцесса и полцарства в придачу, – Матвей красноречиво взглянул на Калину.

– А что с проигравшим? – спросил кто-то из компании.

– Тот на пять лет уезжает в добровольную ссылку в деревню Дурникино Саратовской области и живет там без интернета и сотовой связи, даже если это все там уже есть.

– А что, правда, давайте пари! А мы все – свидетели. Ровно через год. В зачет можно предъявить движимое и недвижимое имущество, купленное начиная с завтрашнего дня, только так, чтобы оно было в личной собственности. Согласны?

Компания оживилась. Матвея и Влада все стали ободрять. Призывать к противостоянию, пусть даже и в пари. Собравшиеся видели, что Матвею нравится Калина, а она с интересом наблюдала за обоими парнями. Ей тоже нравилось происходящее.

– Я не знаю, чем занимается Матвей. Может быть, у него есть время на споры. У меня серьезный проект, который в перспективе принесет десятки и сотни миллионов. Мне вот совсем нет смысла вписываться в этот глупый спор. Так что увы, Матвей, при всем моем желании не могу составить тебе компанию. Может, кого из ребят сагитируешь, – Влад сел на свое место, показывая всем видом, что и с Матвеем он простился, и сказать ему больше нечего.

Матвей понял, что броненосец дал течь и надо добивать его на месте.

– Я так и знал. Кто-нибудь готов заключить пари? Или удовлетворимся только разговорами о возможностях, которыми обладаем? – Матвею надо было во что бы то ни стало зафиксировать победу. Чтобы никто и никогда не смог сказать, что он отступил, струсил, испугался. Желаящих ввязаться в пари с риском отправиться в ссылку в глухую деревню не нашлось. Час торжества настал. Матвей с улыбкой превосходства окинул взглядом присутствующих, прежде чем развернуться и уйти победителем. Влад спрятал глаза в мобильный телефон. Калина улыбалась и, кажется, была рада тому, как все закончилось.

– Сыграй с судьбой, – неожиданно предложила она, глядя прямо в глаза Матвею.

От этих слов и ее взгляда у него мороз пробежал по коже.

– В смысле? – чужим голосом спросил Матвей.

Влад и другие участники вечеринки вновь оживились. Они думали, представление завершилось, а тут, оказывается, еще целый акт.

– Возьмем два листка. На одном напишем «да», на другом – «нет». Ты вытянешь один, и судьба сама распорядится, участвовать тебе в пари, от которого позорно отказался Влад, или нет, – Калина не улыбалась. Она ждала согласия. Ничего другого она не готова была принять. И Матвей это прекрасно понял.

– Согласен!

– Молодец, – одними губами сказала Калина. И Матвей услышал ее.

Компания зашумела и одобрительно захлопала так, что привлекла внимание всех посетителей кафе. Люди обернулись, некоторые подошли ближе, спросили, в чем дело, и вскоре возле столика, за которым сидели Матвей и компания, стояли все. У кого-то нашлись листки, кто-то протянул ручку, кто-то написал «да» и «нет». Листки, чтобы все было честно, показали всем. Свернули в трубочки, перемешали на столе так, что нельзя было определить, где какой, и подтолкнули их к Матвею. У него пересохло во рту. Что, если сейчас он вытянет не тот листок? Он просто загубит свою жизнь на корню. Как ему заработать этот миллион за год? Какие у него возможности? С его профессией. Даже если он не будет платить за квартиру и еду, не будет покупать одежду и обувь, будет брать все проекты отдела и работать по две смены... Ему и за пять лет не заработать миллион долларов. Черт дернул его за язык. Лоб покрылся каплями пота, дыхание стало хриплым, в глазах помутилось. Матвею показалось, что он падает, но упасть ему не дали. Ему дали бутылку пива.

– На, хлебни для смелости.

Ему не нужна была смелость. Он не боялся. Но ему не хотелось тех перемен в жизни, на которые он себя обрекает. Может быть, еще можно что-то переиграть? Вот Влад соскочил с темы и сидит довольный.

– Ну же, парень, тяни бумажку. Не ссы, тебе повезет.

– Давай, Матвей. Если что, мы к тебе будем в деревню приезжать и новости рассказывать. Матвей встретился глазами с Калиной. Она ждала.

– Давай ты, тебе судьбу вручаю, – еле выговорил Матвей. Его голос прозвучал не так бодро, как ему хотелось. Сказать по правде, голос Матвея дрожал, но этого почти никто заметил из-за общего напряжения.

Калина протянула руку к листку, который лежал справа от нее. Помедлив секунду, она резко развернулась, взяла листок слева, развернула и положила его надписью вверх. Кафе взорвалось криками восторга. Там было написано «да».

– Илья Викторович, а вот скажите, могли бы вы из меня продавца сделать?

– Господи, вам-то, Алексей Алексеевич, это зачем? С вашим чином? С вашей должностью? Отдайте команду, и подчиненные вмиг все продадут. А если кто не захочет покупать, так вы туда бомбардировщики стратегические направьте.

– Так-то оно так. И бомбардировщики есть, и на запасном пути они стоят, под всеми парами. И все хорошо, да вот учиться продажам велено. Нужны новые методы и подходы. Надо наших условных и безусловных противников на переговорах побеждать. А откуда нам знать про эти продажи? Нам бы шашку, да на линию огня. Как там у классика?

– Продажи – это ж искусство и даже немного магия. Давайте, я вас лучше политиком сделаю?

– Нет, нужно продажам учиться... Куда податься? Ума не приложу.

– Вот вам телефончик. Спросите дядю Сашу. Он пока вами позанимается. А потом и я подключусь. Только дорого вам это обойдется.

– Да я уж понял.

ГЛАВА 2

Матвей проснулся за час до будильника. Он до сих пор не мог поверить, что вчера сделал со своей жизнью. Еще сутки назад его будущее было предсказуемо. Год-два на этом месте, потом можно или попросить добавки к зарплате, или поискать место в издательстве повыше классом. Уже сейчас со всеми премиями, подработками и халтурами у него выходила вполне приемлемая сумма. Он платил за квартиру пополам с братом. Он мог себе позволить обычную жизнь нормального человека. Через год-два можно было бы начать думать о семейной жизни. Калина!

«Зачем мы встретились! И именно сейчас. Все один к одному. Несчастный случай. Может быть, сделать вид, что все это шутка? Ну пошутили, с кем не бывает? Вернусь на работу как ни в чем не бывало. Сяду и буду работать. Что мне Калина? У нее есть Влад. У Влада есть стартап. А у них есть любовь. Что мне скажет Калина? Что я сдрейфил? А ведь я действительно испугался таких перемен. Чего мне себя-то обманывать? Не ожидал я от себя. Хотел произвести впечатление на Калину? Произвел!

Какой у нее был странный взгляд, когда она развернула лист бумаги. Хотела она такого исхода или нет? Как теперь разобрать...

Может у нас с ней что-то быть? В принципе. Ну допустим, Влад погибнет. Не факт. Далеко не факт. У Калины будущее. У нее кафе, планы. Она целеустремленная. А я? Чего я хочу от этой жизни? И хочу ли чего-то вообще? Кроме того, чтобы она просто продолжалась?»

От всех этих вопросов голова у Матвея шла кругом. Идти на работу? Увольняться? Воспользоваться случаем и поменять свою жизнь? «Если решусь, – думал он, – то у меня появится цель. Недостижимая, конечно, но цель. У Калины цель. У меня цель. Мы оба целеустремленные. У нас уже что-то общее появляется? А если я не заработаю миллион баксов за год, что тогда? Хорошо сказал: «Если не заработаю». Как будто есть варианты. А если решу: или заработаю миллион баксов за год и женюсь на Калине, или не жить мне? При таком раскладе сейчас можно пойти и в ванной утопиться.

Что делать?

Позвонить брату и выслушать, какой я debil, что должен все забыть и идти на работу, пока не опоздал... Все это я и без него знаю.

Что делать? Страшно. Очень страшно.

Закадыке позвонить? Так и Дрон сейчас в командировке. Оставили меня одного, и вот чем все кончилось. Да я знаю, что Андрюха скажет. Он скажет: «Давай, дружище, я в тебя верю. Ты сможешь. Я же смог!»

На такой работе, как у Андрея, любой станет миллионером. Продавать алкоголь ума не надо. Тем более с его прошлым. Начинать Андрей в казино. Работал сначала крупье, потом каким-то начальником. Потом, после закрытия казино, вместе с коллегами пошел в алкогольный, как он сам говорит, бизнес. Вот Дрон в продажах приличные деньги делает. Помню, как он говорил, что там вообще нет потолка. Сколько хочешь – столько и зарабатывай. Каждый определяет, сколько ему денег надо, и молотит. А как намолотил нужную сумму, так стоп. Перерабатывать они не любят. Дрон поддержит! Без вопросов. Вот только к себе не возьмет. У них там с опытом берут, так и тех очередь до горизонта.

Что если поработать где-нибудь пару месяцев, набраться опыта? Не дурак же я все-таки. Общаться могу. Научусь продавать и к Дрону в контору. Посодействует. А там, глядишь, и заработаю сколько-нибудь.

Сколько-нибудь не поможет. Если не выполню план, если не заработаю миллион долларов, то придется ехать в ссылку. Да ну, это вообще бред. Какая ссылка, какое Дурникино. Черт дернул вспомнить эту глушь. Что там кроме садов и огородов? Козы и коровы. А может, уже

и этого нет. Нет, надо как-то эту часть сделки замять. Я не против заработать миллион или сколько там получится, но рисковать пятью годами жизни! Это как сам себя в тюрьму определил. Я еще сказал, что без интернета и сотовой связи? Блин, все, что я хотел, – Влада выставить дураком. Удачно вышло. Кто теперь дурак?

Ну что решил, Мот? Хватит по течению плыть? Выберем цель и двинемся к ней?»

Матвей задумался. Его взгляд остановился. В его воображении пронеслись картинки, где он видел себя успешным, где рядом с ним была Калина и она улыбалась ему. По рукам, груди и спине побежали мурашки, и Матвея тряхнуло. Тряхнуло так, что волосы встали дыбом. «Сделаю, чего там!» – сказал он почему-то вслух и понял, что так и будет.

Теперь ему нужен был план. У него нет времени на раскачку. Сегодня он увольняется. Наверное, придется писать заявление и отрабатывать. Несколько дней, может даже пару недель. Значит, он сразу начинает искать работу. Первая работа ему нужна только для того, чтобы научиться продавать. Матвей сейчас понял, что ему и в голову не пришла никакая другая профессия. Продажи, конечно продажи. Где еще можно заработать столько денег? Сейчас Матвей был уверен: он сделает это. Заработает миллион баксов, получит полцарства и Калину в придачу.

Звучит странно, но Матвей летел на работу. От его утренней нерешительности не осталось и следа. У него есть цель, и он во что бы то ни стало ее достигнет. Решение следовать данному слову принималось сложно, но теперь, когда Матвей понял, что назад дороги нет, ему было легко и весело. Он ликовал от своей готовности взять и переписать свою жизнь заново. Мать, отец, брат – все будут против. Это болото считает, что прежде всего – надежность. «Я даже не буду им ничего объяснять, – думал Матвей. – Если повезет, то про мое сегодняшнее решение они узнают только через год. Да они не особо и интересуются. Как дела? Все в порядке. Я даже не буду менять текст ответа на их вопрос».

– Как дела?

– В порядке, – Матвею было весело.

На работе Матвей поздоровался с теми, кто уже пришел. Калины за рабочим столом еще не было. Матвей увидел, что начальник отдела уже в кабинете, и сразу пошел к нему.

– Сергей Сергеевич, можно?

– Да, Матвей, какие у тебя мысли, вопросы по проекту появились?

– Я по другому поводу. Я увольняюсь. Если можно, без отработки. Я уже составил план передачи дел. Ольга будет рада забрать себе этот проект. А остальное я за два дня сделаю.

– Что случилось, Матвей? Слышал, у тебя проблемы в коллективе появились? Все это полная ерунда, работай, не обращай внимания.

– Нет. Я меняю профессию. Иду в продажи.

– Ты? В продажи? Не смехи.

– Меня не сильно интересует ваше мнение, Сергей Сергеевич. Давайте обсудим передачу дел. И мне надо понимать, сколько дней вы заставите меня отрабатывать, – Матвей шестым или седьмым чувством понял, что надо использовать слово «заставите». Начальник не захочет заставлять его отрабатывать.

– Ну, а куда ты? У тебя уже есть предложение?

– Нет, уволюсь и начну искать работу.

– Так не делают. А что ты хочешь продавать? Есть мысли?

– Мне все равно. На первом месте мне надо только научиться продажам. А вот потом, с опытом, я знаю, куда идти.

– За длинным рублем пошел? Случилось что, деньги срочно потребовались? Сколько?

– Не гадайте. Давайте обсудим детали увольнения.

– Не торопись. У нас в издательстве есть вакансии. На совещании обсуждали ситуацию. Не могут найти толкового человека. Уже готовы без опыта рассматривать. Готовы обучать.

– Вот это мне и надо. Порекомендуете меня им? И я в издательстве останусь, буду вас консультировать, если что. Сможете время от времени свою шутку шутить, когда в коридоре встретимся.

– Да, думаю, что это возможно. Так что случилось, Круглов? – начальник широко улыбался.

Третий этаж. Холл. Стол секретаря. Матвей уже направился к нему, когда у него за спиной прозвучало:

– Матвей, вы по поводу работы? От Сергея Сергеевича? Сюда проходите.

– Здравствуйте, Валентин Павлович. Меня...

– Я знаю, как вас зовут, вы знаете, как зовут меня, но это не важно. Потому что важно, что вы принесли.

– ...

– Что ты принес в нашу компанию? Знания, опыт, клиентскую базу, идею на миллион? Про идею забудь.

– Не знаю. Я работал верстальщиком, дизайнером. Опыта в продажах нет. Клиентской базы тоже нет.

– Ты тосты знаешь?

– Я не пью.

– Ты принес нам способность отвечать на вопросы, которые еще не прозвучали? Как нам ее использовать?

– Я не знаю.

– Матвей, посмотри на себя. Ты – никакой. И беда в том, что теперь ты и сам это знаешь. Ты сможешь с этим жить?

– Не знаю.

Матвей оказался в той части пространства, в которой много входов. А выхода нет ни одного. Он перебирал варианты дальнейших действий и тут же знал, что это не выход. Матвей подумал: «Может, встать и уйти? Куда? Туда, где тебя будут жалеть и выполнять твои желания? Никто не говорил, что будет легко. Встать и уйти – не выход. Сказать, что я справлюсь. С чем?»

– Хочешь увидеть мир в другом свете?

– Да.

– Зачем тебе это?

– Мне нужно научиться продавать.

– Зачем?

– Хочу много зарабатывать, – Матвей не решился называть истинную причину и подумал, что не дальновидно говорить, что, научившись продавать, он уйдет в другую компанию.

– Так себе мотивация. Но у тебя хорошие рекомендации. Дам тебе шанс.

– Не знаю, как сказать... Я сделаю все.

– Так. Камера, стоп! Снято. Иди в кабинет напротив, скажи Петровичу, что ты поступаешь к нему. Свободен.

– Я принят на работу?

– Человек, с которым ты будешь теперь общаться, в кабинете напротив.

– До свидания.

Но Валентин Павлович уже не слышал, он говорил с кем-то по телефону.

Все еще ничего не понимая, шалея от скоростей происходящих перемен, не вполне ориентируясь во времени и пространстве, Матвей зашел в кабинет напротив.

– Меня направили к Петровичу... Валентин Павлович направил...

– Да мы все тут знаем Валентина Павловича, он всех, кто ему не нравится, направляет к Петровичу. Я бы на твоём месте не радовалась так демонстративно. Много лет без работы сидел? – бойкая светленькая девчонка лет двадцати строчила как из пулемета.

– Да я вроде не радуюсь.

– Тогда перестань улыбаться как придурок. Все твою историю уже знают. Супер-дизайнер и бог верстки решил стать супер-продавцом. Мама сказала «иди продавай»? – не унималась мелкая. Матвей вспомнил, что видел ее на корпоративе. Зажигала за столом отдела продаж. Танцевала еще потом.

– Мне бы с Петровичем пообщаться.

– Вот тот, в конце комнаты, в наушниках. Зовут Сергей.

Матвей шел по кабинету, в котором стоял вокзальный гул. Человек двадцать говорили одновременно. Все они разговаривали по телефону: некоторые по мобильному, некоторые по стационарному, а некоторые, как Сергей Петрович, – по гарнитуре. Понять, о чем они говорят, было невозможно. Только отдельные слова.

Матвей добрался до стола, за которым работал Сергей Петрович, и наклонился, желая попасть в его поле зрения.

– Сергей Петрович?

– Нет, – сказал Сергей Петрович, прикрывая микрофон гарнитуры рукой.

– Как нет?

– Завтра, ровно в девять, не опаздывай. Приди на двадцать минут раньше.

– То есть ровно в восемь сорок?

– Туповат, что ли? До завтра.

Матвей вернулся в свой, теперь уже бывший, отдел. Когда он вошел, наступила тишина. Все смотрели на него.

«Так. Что-то они уже знают. Про увольнение им сказал Сергей Сергеевич. Это понятно, – подумал Матвей. – Но сказала ли им Калина про пари?»

Матвей посмотрел на Калину, и она спрятала свой взгляд за монитором. «Сказала! Значит, они теперь все знают, и отдел продаж тоже в курсе. Ну, спасибо, Калина! Могла бы мне такое счастье предоставить. Ладно, чего уж там. А она сегодня особенно хороша. Свежа. Вот только глаза отводит. Что-то беспокоит ее. Или ей неловко за вчерашний вечер и то, что там произошло? Интересно, она понимает, что фактически все произошло из-за нее? Я хотел порисоваться перед ней, хотел заткнуть хвастливого Влада. Что у них с Владом?» – Матвей вспомнил их вчерашний поцелуй, и ему стало не по себе. Он злился, что Калина внезапно получила над ним такую власть. Ведь между ними ничего не было. Просто пообщались. В общей сложности меньше часа. Что может произойти за час?

– Расскажи, малыш, как провел вечер? – Ольга улыбалась своей самой доброй улыбкой.

– Пообщались. Познакомился с новыми друзьями. И вот, решил изменить свою жизнь, – сказал Матвей.

– Так сразу? Мы много пропустили, верно? – Ольга не унималась.

– Да, сразу. Чего тянуть? Мне еще миллион надо заработать.

– Миллион? – глаза Ольги расширились от удивления.

Матвей бросил взгляд на Калину. Та отрицательно помотала головой. В ее глазах стояли слезы. Слезы? В чем дело? Матвей уже понял, что Калина ничего не говорила о вчераш-

нем пари. Он сам выдал себя. Матвей смотрел на Калину, видел, что она готова расплакаться, и не знал, как себя вести и что надо делать.

– Миллион? – повторила Ольга, глядя теперь на Калину.

Калина вскочила и, вытирая слезы с красивого лица, выбежала из кабинета.

– Матвей! Мы требуем подробностей, – Ольга подошла к нему вплотную, перегородив выход из кабинета.

Матвей понял, что если он сейчас не расскажет всю правду и не возьмет вину на себя, то Ольга сживет Калину со свету.

– Да так, вчера на вечеринке забились с одним, что смогу за год заработать миллион долларов. Вот решил в продажи податься.

– С кем это ты забился?

– Со своим новым знакомым. Ты не знаешь.

– Да ладно, Матвей, хватит меня разыгрывать! Я тебе девочка, что ли, бестолковая? Поругались вчера с Калиной? Ты приставал, а она не дала? Так не расстраивайся, мы ее выгоним. Ты нам дороже этой новенькой.

Матвей понял, что Ольга не поверила в реальность истории и поняла все по-своему. И его спешное увольнение, и слезы Калины. Ну что ж, так даже лучше.

– Ладно, спалила. Мне вчера Валентин Павлович сделал предложение, от которого я не смог отказаться. Все остальное – совпадения.

– Какой Валентин Павлович? Наш генеральный? Вы так близко знакомы, что он делает тебе персональные предложения? Что за чушь? Чего тогда курица расплакалась?

– Влюбилась. Молодая еще, сама видишь.

– Ну вы живете! За один день событий больше, чем у меня за год. А что с проектом?

– Он твой. Я сегодня закончу всю остальную работу и освобождаю рабочее место, пока никто не сообразил – поговори с Сергеичем, пусть тебя за мой стол пересаживает.

– Точно. Ты никому больше про стол не говорил?

Матвей вышел из кабинета. Калина стояла у окна. Он подошел.

– Извини, я расстроил тебя, – сказал Матвей. – Наверное, надо было утром дождаться тебя и все обсудить.

– Ты решился? Как ты решился? – в глазах Калины вновь появились слезы.

– Да ладно тебе, ерунда. Все равно я хотел перемен. Эта перемена, конечно, слишком радикальная, но может так и надо, – Матвею хотелось прикоснуться к этому милому лицу, вытереть слезы. А у него нет даже платка. Чем же вытирают слезы в таких случаях? – Хочешь, я оторву рукав, чтобы тебе было чем вытереть слезы?

Калина улыбнулась, но вдруг зарыдала сильнее прежнего. Матвей понял, что имеет полное право обнять Калину и прижать ее к себе, чтобы скрыть от проходящих мимо и дать поплакать. Он не знал, как успокаивать беспричинно плачущих девушек. Как он должен был понять причину этих слез? Как он должен был понять то чувство вины, которое сейчас испытывала Калина? Откуда ему было знать, что она знала, на каком листке написано «да», и выбрала его специально, чтобы посмотреть, как поведет себя Матвей? Откуда ему было знать, что в тот миг, когда Калина увидела Матвея, он ей понравился, и она была рада, что он заговорил с ней? Ради него она предложила эту вечеринку и была рада, что он согласился. Она была счастлива, когда они остались одни, но подумав, что их отношения разворачиваются слишком быстро, позвала друзей. Как она могла предположить, что Матвей станет соперничать с Владом? И это соперничество могло означать только одно – она ему нравится. И вот, желая посмотреть, что он за человек, она взяла листок со словом «да». Хитрый и изворотливый Влад посмеялся бы и тут же перевел разговор на другую тему. Откуда все это мог бы узнать Матвей?

Калина успокоилась. Уткнулась в грудь Матвея. Вытерла слезы, прижимаясь к его плечу сначала одним, а потом другим глазом.

Какое счастье!

– Я Ольге сначала сказал правду, но она не поверила. Тогда я сказал, что генеральный директор вчера сделал мне предложение перейти в отдел продаж и я согласился. Так что можешь на вопросы Ольги ничего не отвечать.

– Так ты будешь работать в этой компании? Это очень хорошо.

– Конечно, мы сможем видеться хоть каждый день.

– А обратно нельзя отыграть ситуацию?

– Не понял. Зачем?

– Извини меня.

– Да ладно. Все в норме. Пробьемся. Миллион не десять.

– Это я виновата во всем.

– Да о чем ты говоришь! Я же сказал, я давно хотел поменять свою жизнь. Что я тут заработаю? Если и куплю автомобиль, то самый убогий и в кредит. Ты ведь не захочешь встречаться с молодым человеком в дешевом автомобиле? – Матвей хотел хитрым способом узнать, можно ли рассчитывать на свидания. Все-таки там Влад со своим стартапом.

– Ты не будешь сердиться на меня? – Калина коснулась лица Матвея.

– Нет, конечно. Я даже благодарен тебе, – Матвею было тяжело говорить, у него путались мысли и слова. Ему казалось, что сейчас удобный момент, чтобы впервые поцеловать Калину. Ее милое лицо и заплаканные голубые глаза были так близко.

– Я знала, на каком листке написано «да», и специально взяла его.

– Что... Что ты сделала! – Матвею казалось, что земля уходит у него из-под ног. Он отпустил, нет, пожалуй все-таки оттолкнул Калину. Сильно оттолкнул. Калина сделала несколько шагов прежде, чем смогла остановиться. Она видела ярость на лице Матвея. Никто не смотрел на нее с такой яростью. Калина испугалась. Испугалась и пожалела. Все кончено. Прощения ей нет. Ну и правильно. Если бы она вчера вместо того, чтобы смотреть в окно всю ночь и вспоминать снова и снова события произошедшей вечеринки, взяла и позвонила Матвею, если бы она сказала ему о своем жульничестве, то все могло бы быть по-другому. Матвей имел бы полное право отказаться исполнять жребий, не потеряв своего лица. Но ей так хотелось узнать, как он поступит! Он поступил правильно, и она не могла жить, обманывая его. Все молодцы, все поступили правильно. Только вот теперь все испорчено. Разом и навсегда.

– Что ты наделала?! Зачем? Уходи, – Матвей не мог прийти в себя от такой новости. Хороши же правила в ее кругу, если можно так людей разыгрывать! Что же это за человек, когда она такие опыты ставит над людьми? Матвей не мог даже смотреть в сторону Калины. Теперь ее лицо казалось ему холодным, расчетливым. Он – лабораторная лягушка, над ним был поставлен опыт. – Пять баллов тебе за эксперимент!

Калина не могла найти слов для того, чтобы объяснить свое поведение. Она не видела, как можно продолжить этот разговор. Она быстро развернулась, зашла в кабинет. И вскоре вышла из него, забрав все свои личные вещи. Она написала заявление и положила его на стол в пустом кабинете начальника отдела. А своим коллегам не стала ничего объяснять. И что она могла бы им сказать? Что была влюблена ровно сутки. Вчера в это время она пришла в отдел, увидела Матвея и влюбилась как дура, потеряв голову. А сегодня, почти в тот же час, они простились навсегда. Она надеялась, что теперь, когда ее обман вскрылся, Матвей вернется в свой отдел и его жизнь продолжится привычным образом.

В половине девятого Матвей был на работе. Он пришел первым. Кабинет, в котором ему предстояло работать, был закрыт. Матвей, облокотившись о стену, ждал.

Да, несмотря на обман и предательство Калины, Матвей решил, что он пройдет этот путь. Не для нее. Не для кого-то другого. Он пройдет этот путь для себя. Через десять минут, в восемь часов сорок минут, пришел сотрудник, открыл дверь кабинета и жестом пригласил Матвея войти.

– Добрый день. Матвей, – сказал Матвей и протянул руку для знакомства с коллегой.

– Ок. Не жди любезностей. До конца испытательного срока никто не будет запоминать твоего имени, вы тут меняетесь как из пулемета. Присядь пока здесь, Петрович сам покажет твое место, – сказал коллега и, не оборачиваясь, пошел к своему столу и включил компьютер.

– Ага, пришел, молодец. Ты вчера какой-то потерянный был, – сказал Петрович. Он шел по другому проходу между столами. Матвей хотел поздороваться рукопожатием с Петровичем, но тот был слишком далеко.

– Добрый день, – сказал Матвей.

– Ты не ходишь на работу как на праздник? – спросил Петрович.

– Как правило, нет. Не думаю, что работа – это праздник.

– Ладно, дело твое. Можешь ходить как на каторгу. Зря, что ли, Бог тебе дал свободу выбора, – сказал Петрович и, повернувшись к своему столу, включил компьютер и стал готовиться к рабочему дню.

Ровно в восемь сорок (в офисе на стене висели крупные часы) Петрович встал из-за стола, подошел к Матвею и жестом пригласил его следовать за ним.

– Вот твой стол и твой телефон. Вот тетрадь для записей и календарь рабочего времени. Умеешь пользоваться?

– Нет, не приходилось.

– А ты вообще продавал когда-нибудь?

– Нет.

– Так, время! Строиться! – скомандовал Петрович, и сотрудники отдела пришли в движение и собрались у свободной от рабочих столов стены.

Матвей встал в строй.

– Так, головорезы, сегодня мы должны закончить с «Зарей», текущее выполнение плана – 80%. Вы хотите, чтобы дети показывали на меня своим сопливым пальцем и говорили: «Вот он, неудачник, который не может выполнить план по „Заре“»?

– Петрович, там больше, чем 80%!

– Да?!

– Петрович, нос у детей сопливый, а не палец.

– Умник, если палец сунуть в сопливый нос, то нос прочистится или палец испачкается? – сказал Петрович и вплотную подошел к сотруднице с рыжими волосами.

Матвею было плохо видно, но с того места, где он стоял, казалось, что Петрович и сотрудница касаются друг друга грудью. Если между их телами и был зазор, то Матвею этого не было видно.

– Ну что, мамочка всех сопляков этой страны, дух перевела, слезы высохли?

– Вообще-то...

– Слово. Когда слово дам, тогда будешь оправдываться. Это легко понять?!

– Да.

– Я тебе говорил, гони его в шею, он только тратит твое время. Говорил?

– Да.

– Ты поняла хоть что-то?

– Да.

– Вот тебе новый объект, – Петрович неожиданно показал на Матвея, – будешь и с ним мямлить, уйдешь на рынок труда еще раньше, чем он. Понятно?

– Да.

– Я сейчас был добр с тобой, не давил?!

– Нет.

– Бери мальчика и вперед. Знаешь, что наличие подопечного не уменьшает личный план, а увеличивает?

– Да.

– Малец вообще никакой. Два дня твой план будет таким, будто парня вовсе нет, потом как обычно. Понятно?

– Да.

– Тебе понятно? – теперь вопрос был обращен к Матвею.

– Да, – Матвей хотел показать, что ему не нравится происходящее, он хотел, чтобы все увидели, что у него есть что сказать. Он хотел задать много вопросов. Он хотел поставить Петровича на место на глазах у всех. Но получилось то, что получилось. – Да, понятно.

Петрович наконец сделал шаг назад от рыжей сотрудницы, встал перед строем и, казалось, посмотрел каждому в глаза.

– Вы – единственная надежда бизнеса в этой стране. Если вы не дадите бизнесу возможность заявить о себе публично, через наши газеты и журналы, то бизнес закроется и многие люди останутся без средств к существованию. Вы будете виновны в голодной смерти многих сотен людей. Идите, позвоните им и скажите: да, да, мы сделаем так, что ваша реклама будет напечатана в нашей газете. Никому не отказывайте в праве дать рекламу. Найдите слова, найдите образы. Все имеют право на жизнь. Вперед!

Сотрудники стали шумно расходиться. Матвей не успел ничего предпринять, а перед ним уже стояла его рыжая наставница.

– Алена.

– Матвей.

– Пошли.

Они вышли из кабинета, повернули пару раз по коридору, спустились на первый этаж и оказались в кафе бизнес-центра. Позавчера в этом кафе Матвей чудесно и незабываемо провел вечер.

– Два года назад я была такой же новенькой, как ты.

– Только девочкой...

– Заслужи право на юмор, – оборвала она его и серьезно продолжила. – Первый месяц я и сейчас вспоминаю с ужасом. Пожалуй, второй раз я такое не переживу. Но когда не знаешь, что тебя ждет, – легче.

– Спасибо.

– Просто заткнись и жди вопроса. Не нравится – иди. Если уйдешь сейчас, я точно буду тебе благодарна. Ты сэкономишь мое время и силы. Если останешься, то благодарность будет под вопросом.

Матвей счел за лучшее промолчать.

– Через месяц я начала понимать, что тут происходит. Через полгода я зарабатывала больше, чем мои родители вместе взятые. Сейчас я работаю четыре дня в неделю и получаю в худший месяц три тысячи долларов. На руки. На этом можно было бы остановиться. Но есть еще ступенька вверх. Между моим сегодняшним доходом и Петровичем есть промежуток, куда я могу встать. Для этого я должна сколотить бригаду продавцов. Из таких, как ты, новобранцев. Когда у меня это получится, то я сама определю длительность своей рабочей недели, а зарплата в худший месяц будет составлять пять тысяч. Теперь ты понимаешь, что стоит на кону?

– Думаю, да.

– Тратил пять тысяч долларов?

– Нет.

– Видел пять тысяч?

– Нет.

– Значит, понимаешь не точно. Смотри. Ты мой пропуск. Петрович дает новичков по очереди всем желающим. Ты мне достался без очереди. Не думай об этом много. Так вышло. Как ты понял, я потеряла предыдущего новобранца. Уволился. Чем раньше вы увольняетесь, тем лучше. Меньше затрачено усилий, которые в случае увольнения, очевидно, затрачены впустую, – Алена встала, купила себе чашку кофе.

– Я могу научить тебя продажам, но сначала скажи мне, Матвей, зачем тебе эта работа?

– Деньги нужны.

– Да, мотивация у тебя отстойная. Может, у тебя кто из родных при смерти?

– Вроде, нет.

– Жаль. Может, у тебя девушка есть, и ей хочется дорогих подарков?

– Нет... Нет, девушки нет.

– И я знаю, почему. Может, ты хочешь машину или дом?

– Я ж тебе говорю – деньги нужны.

– Послушай меня, «деньги нужны» – не мотивация. Деньги должны быть нужны для чего-то конкретного. Конкретная сумма. К конкретной дате. Понимаешь? Просто «деньги» – не годится. Вот тебе сто рублей. Это – деньги. Они были тебе нужны, ты сам сказал. Все, на сегодня план выполнил?

– Я знаю свою мотивацию. Поверь, мне нужны деньги.

– Полный отстой. Ты зачем живешь?

– Не знаю пока. Может, ты мне объяснишь?

– Уйди, прошу тебя, – серьезно сказала Алена.

– Не могу. Пошли работать.

Алена встала и, не оборачиваясь, пошла в кабинет. Матвей шел следом. Когда они вошли, по кабинету прокатился вздох. Коллеги делали ставки: вернется одна или вернутся вдвоем. «Кто-то проиграл, – подумал Матвей. – Кто-то всегда проигрывает».

– Мы издаем книги, четыре журнала, газеты и справочники. Проще всего работать со справочниками. Вот с них ты и начнешь свою карьеру. Вот компьютер. Вот твой логин и пароль к базе клиентов. Вот так открываешь базу и звонишь любому клиенту. Тут указаны телефон и как зовут. Учти, что все могло поменяться. Если ты узнаешь о клиенте что-то новое – добавь в базу данных.

– А что мне ему говорить?

– Сначала скажи, кто ты такой и что ты хочешь.

– А кто я такой?

– В смысле?

– Ну, я, типа, менеджер по рекламе или я продавец площадей, или, может, аккаунт-менеджер?

– Ты зародыш продавца, но так клиенту лучше не говорить. Говори так: «Здравствуйте, меня зовут Матвей, я – менеджер издательства „Зенит“, с кем можно поговорить про справочник „Автоцены“?» Тебя соединяют и обсуждаешь, какую рекламу они будут давать в следующий справочник. Ты называешь цену и выставляешь счет. Начинай.

– Подожди, а какая бывает реклама? Сколько стоит? Что там еще могут спросить?

– Если разговор затянется до такой степени, что вы станете обсуждать размеры, – позови меня, я помогу.

Матвей положил на стол блокнот и ручку. Больше ему раскладывать было нечего. Он взглянул на столы коллег. По сравнению с ними его стол казался пустыней. Матвей посмотрел на экран старенького компьютера. Тысячи клиентов ждали его звонка и рисковали остаться без рекламы в справочнике «Автоцены» на следующий...

– Алена, а с какой периодичностью выходит справочник? – спросил Матвей.

– Тебе зачем?

– Ну, клиент может поинтересоваться.

– Клиенты в курсе, звони, если что, они тебе сами подскажут.

Матвей не мог выбрать, какому клиенту звонить. Тут должен был быть какой-то подход, правила, как в игре «Морской бой». Матвей увидел запись «Ижмаш, Смирнов Матвей Романович» и телефон. «Это знак», – подумал он и набрал номер.

– Матвей Романович? – спросил Матвей после того, как на том конце сняли трубку.

– Нет.

– Можно пригласить Матвея Романовича?

– Нет.

– Почему?

В телефонной трубке звучали короткие гудки.

– Алена, мне сказали, что с клиентом нельзя поговорить, но не сказали, почему, удалять его из базы?

Внезапно в шумном кабинете отдела продаж воцарилась тишина. Принтер, который не мог взять и остановиться, и телефон, который не мог взять и замолчать, продолжали звучать. Но вот замолчал и телефон. И в этот драматический момент в кабинет вернулся Петрович.

– Что? Новичок?!

– Да, на первом же звонке.

– Плохой знак, надо заказать очистку помещения благовониями. Алена, сложно, что ли, объяснить новому сотруднику? Как ты работаешь с молодежью?

– Что я такого сделал? Я спросил...

– Не продолжай. Ты не должен произносить такие слова вслух. Потому что если ты их произносишь, значит, они есть в твоей душе. Значит, твоя душа и наша база данных в опасности. Ты не можешь ничего удалять. Никто не может ничего удалять. Это – большой грех. Мы должны, как пчелки, эту базу данных пополнять. Бывают, конечно, трутни, которые только используют общую базу данных и не пополняют ее. Мы приносим их в жертву, – сказал Петрович, и все вокруг закивали, и даже захлопали в ладоши.

Матвей искренне не понимал, что за грех он совершил, задав свой вопрос. Может, он не должен спрашивать, а только кивать? «Ладно, сделаю вторую попытку». Матвей посмотрел на таблицу, выбрал номер, заканчивающийся на 55, и набрал его.

– Аллю, здравствуйте, я менеджер издательства «Зени...»

Короткие гудки.

– Алена, а может быть, что кто-то из клиентов, услышав название компании, кладет трубку?

– Может.

– А почему?

– Причин может быть десятки, и даже знание полного списка ничего не изменит. Звони!

– Но я не могу звонить бездумно!

– Ты просто не знаешь, что способен и на это. Просто звони. Не задавайся глупыми вопросами, звони, звони, звони.

И Матвей звонил, звонил, звонил. Делая звонки почти на автомате, Матвей успевал заниматься статистикой. 15% не дают рекламу вообще, 30% посылают после первых двух слов, 15% не снимают трубку, 20% просят перезвонить в следующем месяце, 20% все вежливо слушают, говорят, что им это не интересно, и спрашивают: «У вас есть еще что-то ко мне?» Нет, у Матвея для них ничего больше нет.

Поскольку Матвей довольно быстро перешел в автоматический режим, еще до обеда первого рабочего дня, у него появилось время думать о себе, о работе, о том, что так миллион

не заработать. Миллион не заработает и Алена, и Петрович. Это было полбеда. У него была надежда на то, что тут он научится продавать, но ничего похожего на обучение не происходило. Матвею было и смешно, и грустно, и страшно. А потом пришло время обеда.

– Ты обедаешь? – спросила Алена за его спиной.

– Еще не заработал.

– У тебя открытая кредитная линия. Пошли, расскажешь про успехи.

Они пришли в кафе, в котором общались утром. Каждому из них выдали комплексный обед, Алена направилась к свободному столу, Матвей пошел за ней.

– Рассказывай, – сказала Алена, приступая к обеду.

– А нет ли у вас другой базы клиентов?

– Тебе сейчас ни одна база не поможет. Сколько ты сделал звонков?

– Я не знаю, может, двадцать.

– И результат?

– Ноль.

– Я сделала два звонка и заключила два договора. В общей сложности почти на десять тысяч долларов. И заработала одну тысячу для себя. Это до обеда. Можно еще после обеда поработать, но надо знать меру, и поэтому я поеду отдыхать. Но даже если после обеда я отдам тебе свою базу, ты не получишь ни одного разговора и тем более сделки.

– Так в чем секрет?

– Да нет секрета. Берешь и звонишь.

– Ладно, Алена, есть, может, какой-нибудь текст, шпаргалка, инструкция?

– Тебе зачем?

– Ну, чтобы знать, что говорить.

– Ты, герой, с девушками на улице знакомился?

– Было пару раз.

– Один или с другом был?

– Один.

– У тебя был текст оптимального знакомства?

– Алена, это другое. А тут такой текст был бы в самый раз.

– Тебе виднее. Текста нет, и я не слышала, чтобы он у кого-то был. Представь, что человек на том конце провода – девушка, и тебе надо ее соблазнить. Остальное, как говорит Петрович, мать-природа подскажет.

– Я понял ваш метод. Кинуть в воду и посмотреть: выплывает или нет.

– Ты знаешь, если человек в чем-то уверился, то переубеждать его в этом – только укреплять в вере. Мне пох, что ты там думаешь о наших методах. Если ты завтра не придешь на работу – вздохну с облегчением. На освободившееся место возьмут другого, Петрович, может быть, снова даст новичка мне, и новичок может оказаться более настойчивым и терпеливым. Ладно, давай ешь, приятного аппетита. После обеда можешь понаблюдать с моего места, как работают другие. Если завтра придешь на работу – расскажешь. Давай, будь здоров.

– Пока.

После обеда, отчасти потому что делать бесполезные звонки совсем не хотелось, Матвей сел за стол Алены, и теперь он видел весь отдел сразу. Стол Петровича был слева в каких-нибудь трех метрах. Матвей отлично слышал, что говорит Петрович, и мог представить, что говорят на другом конце провода.

– Я тебе гарантирую, что реклама выйдет до открытия второго магазина. Представь, клиенты собираются покупать у конкурента, уже деньги собрали, и тут ты со своим новым предложением. Что делать клиентам? Они пойдут к тебе. Клиенты не дурнее нас с тобой. Вот ты сам-то как бы поступил на их месте? Вот. А почему? Потому что ты знаешь – твое предложение

лучшее. Как клиентам узнать об этом, как не из рекламы? Хорошо. Вот за что я люблю тебя. Давай, до завтра. Привет жене.

«Если бы я знал жен клиентов, если бы я знал, что и кому они продают, – я бы тоже так продавал, – подумал Матвей, – но я не знаю клиентов, и на то, чтобы их узнать, уйдут годы».

Матвей провел остаток рабочего дня, наблюдая за работой старших коллег. И постепенно пришел к совершенно очевидному выводу: вокруг – маги. Ничем другим нельзя было объяснить их способ и результативность работы. Мало кто из них сделал десяток исходящих звонков за день. Многим коллегам клиенты звонили сами и делали заказы. «Хотел бы я так работать. Сиди, заполняй бланк заказа и согласовывай шрифты на рекламном модуле», – сказал себе Матвей. Было несколько сотрудников, которые, как и Алена, делали не более пяти звонков в день и зарабатывали, судя по всему, очень прилично. Матвей пока не мог понять, они так бездельничают каждый день или это так сложилось сегодня, а в другие дни они звонят без остановок.

Из командировки возвращался Андрей Лепницкий, школьный друг Матвея. Андрей был успешным продавцом алкогольной продукции. Матвей надеялся, что когда у него будет чуть больше опыта, то Андрей поспособствует ему в смене работы. Друзья встретились на квартире Матвея.

– Привет, как скучал? Сильно? – огромный Андрей ввалился в квартиру Матвея, и в ней сразу стало тесно. В любом помещении становилось тесно, когда туда приходил Андрей. У друзей было тайное приветствие, с помощью которого они могли без слов сообщить, насколько хорошо у них дела. Сигнал Матвея был «хуже некуда».

– Так, Мот, рассказывай.

– Тут за два дня столько произошло. Мне, наверное, ночи не хватит, чтобы все рассказать.

– Ночи не хватит, чтобы все обсудить и понять. А рассказать ты мне сейчас за полчаса расскажешь. Давай начнем с фактов. И знай, что я всегда на твоей стороне. Кроме голодовки, конечно, – попытался пошутить Андрей, но Матвей не отреагировал на шутку. – Начинай, говори.

– Я познакомился с девушкой. Зовут Калина.

– Поздравляю!

– Мы с ней уже расстались.

– Начни сначала, я что-то пропустил.

– Мы познакомились. Пошли в кафе. Она позвала.

– Подожди. Не сходится. Вы познакомились, и в первый же день она позвала тебя в кафе.

Не ты ее, а она тебя?

– Она – новая сотрудница отдела. Решила проставиться за первый рабочий день. А в отделе была напряженка из-за Ольги. И никто не поддержал новенькую. Ну, я и вызвался.

– Понятно.

– Пошли в кафе в нашем бизнес-центре, в «Итаку» чертову. Чтобы не сидеть вдвоем, она позвала друзей.

– Мот, ты подрался?!

– Нет. Слушай. У девушки оказался друг. Пижон и хвастун. Начал там гнать всякую пургу, и я хотел его заткнуть. Зашел разговор о заработках. У него там бизнес какой-то, стартап или что-то вроде того. Я сказал, что нормальный мужик за год может заработать миллион баксов. Хотел посмотреть, как поведет себя этот парень. Он слился с темы, сказал, что в настоящий момент занят стартапом и не может отвлекаться на мелочи. А девка эта так смотрит – будто поцелует прямо здесь, если я правильно скажу дальше. Ну, я и не сдержался. Говорю тогда я сам, без тебя, слабака, этот миллион заработаю, а тебе будет стыдно. Короче слово

за слово. Решили тянуть жребий. Если вытяну «да», то судьба мне за свои слова ответ держать. Если вытяну «нет», то типа «ладно, пошутили, но все нормально, претензий нет». Скрутили две бумажки. И я, вместо того, чтобы вытянуть самому, попросил эту дуру. Ну, типа, вверяю свою судьбу в твои прекрасные руки. И, как теперь выяснилось, она специально, чтобы подставить меня и посмеяться надо мной, вытянула «да». Она призналась, что знала, где написано «да», и специально взяла эту бумажку.

– Да ладно, дружище, забей. Подумаешь, горе какое. Я думал, ты кому в морду дал и в милицию загремел.

– Может быть, лучше бы дал в морду. За день до этого у меня была шикарная возможность. Нет, Дрон, не могу я отказаться от своих слов. Не хочу! Уважать себя не смогу. И переиграть не будет возможности. Оправдать отказ можно. Я уже думал про это. Не хочу! Не для нее, подлой, буду миллион зарабатывать. Для себя. Чтобы понять, кто я такой.

– Ну ладно. Что там за условия?

– Все просто. Год времени. Миллион долларов. Все движимое и недвижимое имущество идет в зачет. Два дня бездарно потеряны. Осталось триста шестьдесят два дня. Все, что мне пришлось в голову, – пойти в продажи. Там, ты сам говорил, потолка в зарплате нет. Сколько сможешь, столько и заработай.

– Так-то да. Только миллион – это очень много, дружище. Какие еще условия? Миллион должен быть легальным? Может тебе в казино поиграть?

– Смешная шутка. Еще один момент. Если я не заработаю этот миллион, то на пять лет отправляюсь в деревню Дурникино и провожу там эти годы без интернета и сотовой связи.

– Это кто так придумал?

– Это я для ее парня, интернет-предпринимателя, кару готовил. А вот видишь, оказалось, для себя.

– Бывает. Слушай. А если ты с ней расстался, то зачем... А, ты это теперь для себя решил сделать... Это серьезный поступок. Серьезное решение. Брат, родители в курсе?

– Нет еще. Брат в командировке. Родителям не хочу пока говорить. Не поймут. Я сам себя плохо понимаю. Сегодня первый день работал продавцом.

– Понравилось?

– Я по-другому эту работу представлял. Я ведь в своем издательстве с пятого этажа на третий переехал. Журналы и справочники, которые верстал, теперь там рекламу продаю. Ну, как продаю. Учусь. Подскажешь парочку секретов?

– Да какие там секреты: берешь и продаешь.

– А если они не покупают?

– Так с этого момента продажа и начинается. Ты должен понять, как изменится его жизнь после того, как он купит у тебя, что ты там продаешь, рекламу. Об этом и говори.

– Тоже мне друг. Пурги нагнал. Что у него изменится? Откуда я знаю. С гарантией можно сказать, что у него денег станет меньше.

– Понятно. Ладно, о продажах мы еще успеем наговориться. А что с этой девушкой, как ее зовут?

– С ней все кончено. Я даже думать про нее не хочу. Взять и так подставить. Понимаешь, что это за человек, если ей ничего не стоит так посмеяться над другим?! Забыли про нее. Нет ее и никогда не было! Я тебе как другу сказал, смотри, никому больше.

– Могила. Мот, а, может, у нее другие мотивы были? Может, она не подставляла и не смеялась над тобой, может она чего-то другого хотела? Просто вот так все вышло.

– Нет ее. И никогда не было! – сказать это было легко, а вот выкинуть Калину из головы не выходило. – Скажи что-нибудь полезное про продажи, а? Как ты стал продавать?

– У меня другой случай. Я пришел на работу, мне дали наставника. Он гонял меня, как щенка, пока у меня не стало получаться. Теперь я гоняю помощника, учу.

– Дрон, погоняй меня.
– Так для этого ты у меня работать должен. Да и сложно это с друзьями делать. Я, наверно, не смогу с другом так поступать.

– Так ты ведь в благородных целях. Можно у вас миллион баксов за год заработать?

– Сомневаюсь. Спорил бы ты на триста тысяч... Был у нас такой продавец. Легенда! Сейчас в центральном офисе работает.

Андрей ушел, а Матвей предался своим мыслям. Миллион ему, вероятно, не заработать. В деревню он, видимо, не поедет, сможет эту часть контракта переписать. Калина! Почему она так поступила? Что она сейчас делает? Надо у Степана узнать.

– Степа, привет, как дела?

– О, Матвей, привет. Что происходит? Сказали, что ты в продавцы рванул скоропостижно. Там какая-то вакансия золотая объявилась?

– Степа, все сложно. Но я тебе обещаю, как только сам пойму, что происходит, я тебе обязательно расскажу.

– Понятно. Чего хотел?

– Что в отделе вообще происходит?

– Да что у нас может происходить? Ольга забрала проект, забрала всю власть и теперь устанавливает свои правила. Решила жестко подмять под себя всех. Даже тех, кто всю жизнь соблюдал нейтралитет. Так что впору и мне новое место работы искать. Если я под Ольгу лягу, то начинать надо будет с самых низов ее пирамиды почитания. Лизать пятки. Потом икры...

– Что Калина?

– Ты не в курсе? Она уволилась. День отработала. Проставилась, как порядочная. Правда, тебе одному повезло с этим. И на второй день, никому не говоря, уволилась. Мы тут в отделе версию имеем. Ты ушел, она поняла, что Ольга ей житья не даст, и быстренько смоталась.

– Ушла, значит. Ну и хорошо.

– Ты чего звонил-то? Обрати хочешь в отдел? Так знай, теперь не Сергеевич кадрами ведает. Теперь тебе у Ольги проходить собеседование.

– Ладно, пока, до созвона.

«Завтра мне предстоит продавать. Что? Кому? Зачем? Ничего не понятно. Я настолько не понимаю эту работу, что даже не знаю, какие вопросы задать Дрону. И он тоже хорош! Мог бы сказать: „Делай раз, делай два... И все будет хорошо“. Говорит, лучший из них продал на триста тысяч долларов за год. Мне надо будет вести запись доходов. Ведь если в зачет идет движимое и недвижимое имущество, то еда, которую я съел за год, тоже должна учитываться. Точнее, деньги, которые я потратил на еду, одежду. Думаю, это справедливо. Заведу блокнот и буду записывать доходы и расходы туда».

Засыпая, Матвей представил блокнот, исписанный сплошными доходами, и милое удивленное лицо Калины. Лицо было очень близко, сквозь сон Матвею казалось, что он чувствует ее тепло.

– Доброе утро, – сказал Матвей всем присутствующим в отделе. Алена была на месте и, увидев Матвея, улыбнулась, повернулась к Петровичу и жестом показала «Давай мой выигрыш!»

«Опять на меня ставки делали», – подумал Матвей.

– Алена, не могу поверить, что ты поставила на то, что я выйду на работу. Ты поверила в меня? – Матвей широко улыбался.

– Малыш, у тебя хорошее зрение и чувство юмора. Ни то, ни другое не делает тебя хорошим продавцом. Мне стыдно за тебя. Второй день на работе, и ни одной продажи. Ты – слабое звено, – Алена улыбалась.

– Строиться, – скомандовал Петрович, и коллеги торопливо направилась к месту построения.

– У нас пополнение. Новый сотрудник, имени которого пока можно не запоминать, вышел на второй день работы. Что это значит? Верно, наш план увеличился на десять тысяч долларов. Что это значит? Верно, вам придется туго. Вам надо сделать выбор. Вы знаете. Или вы отдаете этому балбесу своего клиента, которого он без сомнения угробит, или вносите в кассу шестьсот шестьдесят шесть долларов.

– Дьявол!

– Босс!

– Десять тысяч долларов разделите на пятнадцать, сколько получится?

– Нас восемнадцать!

– Алена не в счет, она в него душу вкладывает.

– Хорошо, согласны. Алена не в счет.

– Сам этот балбес не в счет.

– Да, согласны.

– Ну и я не в счет, дорогие мои коллеги, верно?

– Да, босс. Ты – не в счет.

– Сегодня до обеда каждый из вас передаст ему, – Петрович ткнул пальцем в лоб Матвею, – по одному клиенту или в кассу шестьсот шестьдесят шесть долларов ежемесячного взноса. Если вы передадите ему дохлого клиента, то второго из вашей базы я выберу сам. Можно не передавать тех клиентов, с кем у вас имеется интимная или родственная связь. Это святое, что я, не человек, что ли? – сказал Петрович.

– Теперь о выполнении плана вчерашнего дня. Половина отдела в глубоком янусе! Вы забыли, как делать звонки? Вы думаете, что оно само все происходит? Чтобы клиенты сами звонили, нужно создать зависимость. Эмоциональную, материальную, какие там еще бывают?

– Сексуальная зависимость... – начал было сотрудник в очках слева от Матвея.

– Ну и сколько, Петя, у тебя сексуально зависимых клиентов?

– Я пока работаю над этим...

– Ты должен поторопиться, – сказал Петрович, глядя очкарику в правый глаз, и продолжил. – Сегодня я вам устрою психическую атаку. После работы никто не расходится.

– Босс, ну это уже слишком! И новенький с его проблемами, и атака. Нам же еще работать, а ты настроение с утра портишь.

– Молчать. Теперь ты, – Петрович стоял напротив Матвея.

– Да, босс, – выдал Матвей.

– Ты сначала заслужи право обращаться ко мне по имени. Как там тебя зовут?

– Матвей.

– Не важно. Ты вышел на работу. Мог бы остаться дома. Кушал бы мамины пироги. У тебя есть мама?

– Да.

– Не важно. Важно то, что ты вышел на работу, а этому никто не рад. Видишь этих людей?

– Да.

– Сегодня они принесут никчемную жертву. Они отдадут тебе своего не худшего клиента. Такое правило. Ты, мудака, загубишь половину этих клиентов. Понимаешь чувство, с которым они будут отдавать тебе своего не худшего клиента?

– Понимаю.

– Что ты терял в этой жизни, чтобы понять их чувства? Они работали, они находили подходы, они устанавливали отношения, они хотели взрастить из этого клиента источник пассивного дохода. И тут приходишь ты. Они должны тебя любить?

– Может, тогда не брать у них клиентов? – осторожно поинтересовался Матвей.

– Засунь правую руку в штаны, в карман. Быстро!

Матвей повиновался.

– Пошарь там, что там у тебя?

– Ничего, пусто.

– Вот! А должны быть яйца! У всех продавцов есть яйца. Алена, Лена, Катя, Саша – вы тоже продавцы, но мы сейчас тут с парнем по-мужски говорим. Понял?

– Да.

– Хрен там. Ты должен с благодарностью принять этих клиентов и удвоить объемы покупок каждого клиента, доставшегося тебе даром. Вот тогда все увидят, что у тебя в штанах. Может быть, ты хочешь уйти? Мы будем тебя вспоминать как доброго парня с пустыми штанами. Уходишь или берешь клиентов?

– Остаюсь работать.

– Молодец. Как тебя зовут?

– Неважно... пока.

– Красавчик. Эй, население, по какому поводу простой? Быстро за работу. Клиенты уже смотрят на свои телефоны и ждут ваших звонков!

Алена взяла Матвея за рукав и потянула в сторону кафе.

– Ты понял, что произошло?

– Теперь не уверен.

– Сегодня ты стал врагом для всех.

– Не я эти правила придумал.

– Это ничего не меняет. Ты вышел на работу, и тут же тебя невзлюбили.

– И что теперь делать?

– Ты можешь изменить нелюбовь на положительное отношение только одним способом.

– Я не собираюсь увольняться!

– Ты бы меня сильно разочаровал, если бы теперь уволился, малыш.

– Не называй меня малыш, ты старше на пару лет. Может, на пять.

– Малыш, сначала покажи, что у тебя в штанах, и научись наконец избегать разговора о возрасте, когда говоришь с женщиной. С женщиной любого возраста. Вернемся к твоему испытанию.

– В смысле?

– Сейчас все сотрудники отдела будут подходить к тебе и передавать своих клиентов. Постарайся все запомнить как следует. Если ты сможешь продолжить работать с этим клиентом и получать от него столько же денег, сколько предыдущий менеджер, – ты будешь прощен. Если сможешь получать больше, чем предыдущий менеджер, – ты будешь в почете. Если клиент уйдет от тебя и от нашей компании, все будут знать, какое ты чмо. Вижу, пока все понятно?

– Понятно.

– Ну давай, малыш, за дело.

Когда Матвей вернулся в кабинет, рядом с его рабочим столом уже сидел бородастый мужик, напоминавший видом то ли лешего, то ли домового. Странно, что из бороды этого чудака не торчала солома или, например, вермишель.

– Меня зовут Альберт Николаевич. Позже станешь звать меня Альберт. Я скажу, когда можно будет. Слушай. Клиент – компания «Пропаганда М», директор Сеницын. Но это можешь не записывать. С директором ты не будешь общаться. Ты будешь общаться с Машей. Ей за пятьдесят. Ей давно за пятьдесят, понимаешь?

– Что тут не понять.

– Пропала «Пропаганда». Просто запомни, ее надо звать Маша, тогда она все сделает, как тебе надо. Но она настаивает, чтобы к ней обращались «Мария Ивановна». Не ведись. Зови Маша. Так надо, просто поверь на слово. Надо делать вид, что забыл. Надо делать вид, что она тебе разрешила. Придумай что-нибудь, боец. Если назовешь по имени-отчеству, откатишься в конец очереди. Если назовешь Машенька – перестанет говорить и никогда больше не ответит на твой звонок.

– Откуда сведения?

– Ты дурак? Я тебе отдам клиента, с которого компания в месяц получает пятьсот долларов, а я лично – пятьдесят. Маша раз в месяц платит мне пятьдесят долларов, эти деньги я сейчас отдам тебе, и ты думаешь, я буду тебя разыгрывать или обманывать?

– Вероятность существует.

Альберт Николаевич посмотрел на Алену.

– Алена, парень дурак?

– Да, не обращай внимания.

Альберт Николаевич встал, посмотрел на Матвея сверху вниз, вздохнул и громко сказал: «Следующий!»

– Привет, незнакомец. Меня зовут Саша. Я работаю здесь четвертый месяц и хорошо помню, как я переживала это все. Что ты делаешь после работы, милый?

– Не знаю пока. Меня Матвей зовут.

Отдел продаж взорвался смехом. Было слышно, как кто-то упал со стула. Кто-то трубил встречный марш. Но преобладал гогот. Саша, подперев голову одной рукой, не отрываясь смотрела на Матвея. Вдруг она подняла свободную руку вверх и резко опустила ее. Смех мгновенно стих. Сотрудники вернулись к своим делам. Матвей посмотрел на Алену. Та вытирала слезы смеха и, сверяясь с записью в базе, набирала телефонный номер клиента. Матвей снова посмотрел на Сашу. Моложе Матвея, маленькая, светленькая, с аккуратными чертами лица. Практически без косметики.

– Лучшее, что ты можешь сделать сегодня вечером, – выучить наизусть все, что я тебе скажу. Во-первых, ты не записываешь? Память хорошая?

– Я вот тут пометки делаю.

– Пометки. Ладно. Помечай. Компания называется «Авторазгон».

– «Авторазгон»?

– Да.

– Прикольное название.

– Прическа у тебя прикольная. У моего первого такая же была, только он был лысый. А это – название компании, которая, если ты не просрешь ее, будет тебя кормить, как до сегодняшнего дня кормила меня.

– Понял.

– Директор – Исмаилов Иса.

– Иса?

– Да.

– Звонить ему надо после шестнадцати—семнадцати часов. До этого времени он никогда не разговаривает и может просто не взять трубку. Когда позвонишь ему в первый раз, скажи, что Сашу наказали, забрали всю клиентскую базу и раздали сотрудникам. Никого ей не оставили. Он скажет, что не будет ни с кем работать, кроме меня. Ты ему объясни, что я плакала

и билась в истерике, но Петрович как скала. И я теперь нарабатываю новую базу. Что в память о том, что у нас с ним было, он должен продолжить работать с нашей компанией. Скажи, что я буду узнавать о всех платежах и буду радоваться каждому из них. Не выставляй ему счета меньше трехсот долларов, он не знает, что у нас есть модули дешевле трехсот. Понял?

– А что у тебя с ним было? Петрович сказал...

– Юноша. когда у нас с тобой что-то будет, а я чувствую, будет, ты захочешь, чтобы я рассказывала об этом следующему?

– Звучит отвратительно.

– Не задавай вопросы, на которые не хочешь знать ответа. Следи за мыслью.

Саша встала, потянулась, взъерошила Матвею волосы и громко сказала: «Следующий!»

– Ну как ты? Меня зовут Сом. Сергей Олегович Мирошников. СОМ.

– Меня зовут Эй, Малыш, Красавчик, Милый и Человек без имени.

– Я знаю. Не бери в голову. Так надо. Потом, Бог даст, поймешь, а если Он любит тебя, то просто забудешь. Клиент. Строительная компания. Строит коттеджи. Такие, знаешь, для среднего класса. Называется компания «Ясно. Поляна».

– Ясная поляна?

– Нет, ясно, точка, поляна.

– Они о чем думали?

– Думаю о том, чтобы легко было запомнить. Ты запомнил?

– Да.

– Что и требовалось доказать.

– Контактное лицо – Снежана. Все вопросы надо обсуждать только с ней. Они уже лет пять у нас публикуются, но каждая публикация согласовывается и оформляется отдельно. Рамочный договор они заключать отказываются.

– Рамочный?

– Алена, юноше нужен ликбез по нашему документообороту.

– Будет сделано, Сом, – ответила Алена, не отрываясь от компьютера.

Сом положил свою руку на руку Матвея. Наклонился с очевидным желанием сказать что-то на ухо. Матвей подался навстречу Сому, ожидая, впрочем, и какой-то очередной гадости.

– Снежане нужны деньги. Но она боится об этом говорить прямо. Как только ты завоеешь доверие и как только она возьмет от тебя первый конверт, считай, дело сделано. Сначала она будет соглашаться на рекламу в пределах двухсот-трехсот долларов, потом, когда вы с ней перейдете на «ты», меньше тысячи платежа не будет.

– Я чет не совсем въехал.

– Я подгружу недостающее, Сом, продолжай, пожалуйста, – подала голос Алена.

– Короче, ты понял.

– Вообще-то, нет, но Алена подгрузит, обещала.

К Матвею подошли все сотрудники отдела, и каждый передал по одному клиенту. Эти клиенты были «живыми», то есть они покупали рекламу и платили деньги. Теперь Матвею оставалось только одно – не испортить. Сделать так, чтобы сделки заключались снова и снова. Тогда он станет в этом коллективе своим. Если он сможет продавать этим клиентам больше, то завоеует уважение. Матвею было интересно, удалось ли кому-то из новичков увеличить продажи сразу после получения такого подарка.

Матвей поставил себя на место коллег. Что, если бы он работал здесь пару лет и имел свою клиентскую базу, и однажды появился новичок, которому надо отдать одного из своих кровно заработанных клиентов? Отдавать хорошего клиента жалко. Держать у себя в базе клиента, которого не жалко отдать? Каждый раз заводить клиента и держать про запас для новичков, которые тут появляются, похоже, раз в месяц или чаще? Сколько клиентов у каждого сотрудника? Хотя бы в среднем? Надо будет спросить у Алены.

Время приближалось к семнадцати, и Матвей начал убирать в ящик стола свои записи.

– Домой? – спросила Алена.

– Да.

– Не торопись, сегодня у нас тренинг. Петрович проводит.

– Надолго?

– Как пойдет, час-полтора. Подойди со своими записями ко мне.

Матвей подошел к столу Алены и положил записи на стол.

– Ты присаживайся, не жди приглашений.

Алена перебирала листочки, читала записи, шевелила губами, разбирая почерк.

– Если где не понятно написал, скажи – я прочитаю.

– Это все? – спросила Алена.

– Да. Они были не очень многословны.

– Кто?

– Коллеги.

– Правда?

– Точно тебе говорю. Название, номер телефона, с кем говорить. Вот, у меня тут все записано.

– А что ты ожидал? Какую информацию ты хотел от них получить?

– Ну не знаю. Такую, которая облегчит мне последующую работу с клиентом.

– А что это за информация?

– Да откуда мне знать! Клиенты, поди, все разные! Это им надо знать секреты.

– Вот что ты можешь сказать про этого клиента? – Алена протянула Матвею листок.

– Так, сеть салонов красоты. Название неразборчиво записал. Так, телефон есть. Звонить Нинель. Или Нинель – это название салонов?

– Я знаю? Кто тебе этого клиента передал?

– Смеешься? Все в голове перемешалось, это было где-то в середине дня. Нет, не знаю, чей это клиент.

– Смотри, малыш. Тебе делают царский подарок, и как ты его принимаешь? Считай, что этого клиента ты загубил. О чем ты думал, когда принимал его?

– Думал, как лучше принять.

– И к какому выводу ты пришел?

– Надо все тщательно записывать.

– Ты или дебил, или лжец. Потому что если ты пришел к выводу «тщательно записывать» и не записывал, значит дебил. Если ты не пришел к этому выводу, а только что придумал его, то лжец. Так кто ты?

Матвей молчал. Ему было, что сказать, но говорить этого не хотелось.

– Хреново, да? – спросила Алена, и Матвей понял, что она имеет в виду его текущее эмоциональное состояние. Одного он не мог понять: почему у него получилось хреново принять клиентов. Он хотел принять хорошо. Он старался. Он слушал. Он даже делал записи. Почему вышло хреново?

– О чем задумался? – спросила Алена.

– Как так вышло. Я хотел сделать хорошо. Вышло плохо. У меня всегда так.

– Не ссы, я тебя научу. Но не сейчас. Сейчас очередь Петровича. Пошли. Повторяй про себя одно слово: «не ссы».

– Это два слова.

– Тебе их надо повторять без паузы, как одно.

Они взяли по стулу и быстрым шагом направились к свободной стене офиса. Их ждали.

– Так, неразлучная парочка с нами, можно начинать?

– Петрович, тут ты – босс, – сказала Алена, садясь.

– Хорошо, спасибо, – хмыкнул Петрович и посмотрел на Матвея. – Малыш облажался?

– Да, как ты и предсказывал.

– Пришли соточку, пора и мне на нем выигрывать.

– Да, босс, конечно.

– Он знает, что все его сегодняшние разговоры записаны на диктофон и камеру? – Петрович по-прежнему говорил с Аленой, внимательно рассматривая Матвея.

Матвей повернулся к Алене с таким видом, будто ждал если не извинений, то объяснений. Алена проигнорировала его немой вопрос и ответила Петровичу:

– Нет, босс, я ему еще не сказала.

– Правильно, пусть всю ночь думает о том, что сегодня он провел пятнадцать худших диалогов в своей жизни.

Петрович подошел к женщине, которая сидела в первом ряду в противоположном конце полукруга участников.

– Малыш, знаешь, как зовут эту женщину?

– Да, у меня записано.

– Ты совсем идиот?! Есть люди, имена которых надо запоминать с первого раза и навсегда.

Матвей почувствовал, как им одновременно овладевают гнев и растерянность. Ему хотелось съязвить.

– Ты что, язык проглотил, чудо юное? – поинтересовался Петрович. По залу прокатился смешок.

«Чего они хотят от меня? Чтобы я уволился? Чтобы я встал и ушел? – думал Матвей. – Они не знают, что я не могу этого сделать».

– Не о том ты думаешь, Матвей. И это единственная твоя проблема. Ты можешь быть крутым продавцом. Ты можешь быть лучшим из нас. Ты не веришь мне и не веришь себе. Но Валентин Павлович еще ни разу не ошибся. Он чувствует тех, у кого есть способность к продажам. Тебе трудно в это поверить. Ты сидишь тут красный, штаны мокрые, ты хочешь встать и уйти. А тебе говорят – ты лучший.

– С лучшими так не говорят, – сказал Матвей и удивился своему дрожащему голосу. «Что со мной? – подумал он. – Он меня достал!»

– Думаешь, с лучшими говорят, перечисляя их награды и победы и ободряя их?

Петрович все еще стоял возле женщины, имени которой Матвей не смог вспомнить.

– Эту женщину зовут Екатерина Владимировна. Запомни, наконец. А знаешь, почему тебе надо запомнить ее имя?

– Мы коллеги, и она отдала мне своего клиента.

– Это называется вежливость. Забудь про вежливость. Эта женщина пришла к нам полгода назад. Сейчас у нее объем продаж больше, чем у кого-либо в этом зале, включая меня и твою Алену. Вся группа твоей Алены, а это четыре лба и твоя задница, вы все вместе зарабатываете половину того, что зарабатывает она одна. Ты понял, почему тебе надо знать ее имя?

– Да.

– Почему?

– Потому что она самый успешный сотрудник.

– Нет, дубина. Может, ты первый промах Валентина Петровича? Почему?

– Это... как сказать... знак уважения.

– Думаешь, она в нем нуждается? – спросил Петрович. Сама Екатерина Владимировна смотрела на Матвея ровно, спокойно, миролюбиво.

– Думаю, что нет, – сказал Матвей. Его тяготило такое долгое внимание к его персоне, его тяготили вопросы, на которые приходилось давать ответы.

– Почему тебе следует запомнить имя этой женщины?

– Не знаю.

– Да. Верно. Не знаешь. Запоминай. Для того чтобы завтра, если выйдешь на работу, конечно, ты мог с самого утра подойти к ней и, обратившись по имени, спросить, как она достигла таких результатов, что в первый же месяц работы каждый из клиентов, который был ей передан, не только заключил сделку, но и заплатил компании больше, чем до нее. Тебе интересно, что она тебе ответит?

– Да.

– Вопрос запомнил?

– Да.

– Имя помнишь? Не ошибись, не обмани моих ожиданий.

– Екатерина Владимировна.

– Молодец, пять баллов, можешь идти, но останься.

– Так... – начал было Матвей, но Алена коснулась его руки, и Матвей понял, что надо остаться.

– Ладно, кони заскучали, вижу, – теперь Петрович обращался ко всем. – Начнем?

– Иван, – Петрович обратился к мужчине лет тридцати пяти, который сидел напротив него.

– Алло, – неожиданно ответил Иван.

– Слушаю, – ответил Ивану Петрович.

– Сергей Иванович? – спросил Иван Петровича.

Матвей посмотрел на Алёну, та кивнула, чтобы Матвей вернулся к происходящему, и Матвей понял, что все нормально, никто не сошел с ума, так надо. По какой-то причине, которую ему снова забыли назвать.

– Нет, Сергея Петровича нет, что ему передать?

– А когда он будет?

– Вы еврей?

– Нет.

– А какого уя вы отвечаете вопросом на вопрос?! – заорал Петрович.

– Извините, я не хотел вас задеть...

– Ты меня за***бал и при этом не хотел задеть?

Матвей снова повернулся к Алёне. На его лице было написано: «Что происходит?» Алёна также молча ответила: «Смотри туда, малыш». Матвей посмотрел вокруг. Было очевидно, что никого кроме него не шокировало поведение Петровича. Он матерился в голос, а все наблюдали за происходящим с видом «для нас это обычное дело».

– Извините, я был совершенно не прав, когда не ответил на ваш вопрос. Позвольте мне исправить положение, – пытаюсь добавить в голос нотки примирения, сказал Иван.

– Ты взбесил меня, испортил настроение, а теперь хочешь все исправить?

– Да. Мне очень жаль.

– Ты мямля и чмо. По какому вопросу ты хотел говорить с Ильясом? – спросил Петрович.

– Я хотел поговорить с Сергеем Петровичем о рекламе в нашем справочнике.

– С Ивановичем, дебил. Как называется справочник?

– «Котлы и турбины».

– Запомни, урод, никогда наша компания не даст рекламу в вашем поганом справочнике.

Петрович сделал шаг назад и жестом показал, что разговор закончен. В зале стояла тишина. Петрович смотрел на присутствующих. То ли искал следующую жертву, то ли хотел

понять, какое произвел впечатление. Матвей понял, что лучше спрятать глаза. В школе это иногда помогало.

– Матвей, страшно смерти в лицо смотреть? – Петрович нашел следующего подопытного. Матвей поднял на него глаза. – Не отводи взгляд. Смотри прямо и открыто, даже если очко сжалось так, что иголку не просунуть. Смотри мне в глаза. Вот так, малыш. Так, дерзости во взгляде не надо. Взгляд должен быть простой и открытый. Посмотри на Ивана.

Матвей обернулся. Иван сидел сконфуженный, губы его были напряженно сжаты, но взгляд был действительно спокойным.

– Что ты думаешь о человеке с таким выражением лица, Матвей? – Петрович кивнул на Ивана.

– Он сожалеет о чем-то, но уже взял себя в руки и сделал выводы.

– Иван, напои завтра малыша кофе, заметил, как он лизнул?

Матвей был полностью дезориентирован. Чего от него ожидают? Что хорошо? Что плохо? Что важно? Как себя вести, чтобы получить одобрение?

– Ты, верно, думаешь, как заслужить к себе человеческое отношение? – Петрович снова обратился к Матвею.

– И об этом тоже.

– Пойми, кем ты родился, и покажи нам это чудище. Знаешь, какое прозвище у Екатерины Владимировны?

– Нет.

– Пообщайся с ней и попробуй догадаться. С кем из женской половины офиса ты знаком? Кроме Алены, конечно.

– Да ни с кем особенно не успел пообщаться.

– Верно. А с кем из тех, с кем ты еще не успел пообщаться, ты уже говорил про секс?

– С Сашей, – Матвей улыбнулся и начал искать глазами Сашу.

– Знаешь ее подпольное имя?

– Нет.

– Сладкая, но тебе не стоит обманываться на этот счет. Сыграем. Ты, Матвей, садись ровно. Так. Саша у тебя за спиной. Ты звонишь ей, ее компания задерживает платеж в сто тысяч рублей, а реклама уже вышла. Мы точно знаем, что у них есть звонки по этой рекламе и есть продажи. Хорошие продажи. Звони.

– Но я пока не очень в курсе, как у вас тут все организовано.

– Звони, привлеки свой здравый смысл. А Саша тебе подыграет.

– Алло, – сказал Матвей, глядя перед собой.

– Слушаю... вас, – ответила Саша таким голосом, что можно было забыть цель звонка. Особенно выделялось «вас». Матвей понял, что это не простое формальное «вас», а какое-то особенное, предназначенное именно ему.

– У нас тут проблемка возникла.

– Матвей, это вы? Я вас сразу узнала по голосу. У вас такой баритон. Да, извините, вы сказали... я могу помочь вам с какой-то проблемой?

– Ну... Я... Да. Было бы здорово. Тут начальство наезжает, знаете.

– Матвей, вы такой заметный мужчина, что если вы говорите «наезжает», то я представляю себе кровавую бойню. Что там у вас происходит? Дайте мне шанс помочь вам. Я буду чувствовать себя девушкой Бонда.

– Дело в том, что оплата рекламы... – начал Матвей более строгим тоном.

– Знаю. И тут я полностью на вашей стороне. Можете рассчитывать на мое полное содействие. Прямо сейчас, после нашего разговора, я пойду в бухгалтерию и положу ваш счет на самый верх стопки. Может быть потом, когда все будет урегулировано, мы встретимся?

– Да, можно... конечно.

– Вот и хорошо. Матвей, вы звоните, я всегда рада вам помочь. Мне это доставляет истинное удовольствие, если вы понимаете, о чем я.

– Так, закончился разговор, – сказал Петрович и, обращаясь к залу, спросил: – Кто кого сделал?

– Саша, что тут гадать, – ответил Матвей и снова посмотрел на Сашу. Та послала ему воздушный поцелуй.

– Саша. Согласен. Как она уделала Матвея?

– Она предугадала, о чем будет разговор, и встала на его сторону. После этого бороться с ней стало невозможно.

– Верно. На чем Саша поймала Матвея? – спросил Петрович всех присутствующих.

– Это любимая Сашина блесна, на самую глупую рыбу: «Ты у меня первый и единственный» называется, – ответил кто-то из мужчин.

– Да, не расстраивайся. Возмужаешь, и она будет применять к тебе приемы посложнее. А пока вот этот, самый примитивный. Ну, и кто она после этого?

– Известно кто. С-с-с-сладкая.

– Вот. И ты должен знать, на какой бы уровень ты не поднялся, она тебя обыграет. Если, конечно, там, глубоко внутри, ты не Казанова. Только у этого проходимца и циника есть шансы противостоять ей на равных.

– А какие продажи у Саши?

– Хороший вопрос, сынок. Это знаю я, генеральный директор и все. Если узнаешь ты, она тебе откусит голову еще до соития. Ты ведь этого не хочешь?

– Соития?

– У малыша как только моча уходит из головы, тут же приходит чувство юмора. Может, ты глубинный клоун? Нам только клоуна не хватало.

После этого занятия продолжались еще час. Матвей так и не понял, в чем смысл орать на людей и оскорблять их. Обучение вполне могло бы происходить и более гуманным способом. Матвей уверился в том, что Петровичу нравится власть и он упивается ею. И когда он орет на сотрудника, а тот не может ему ответить – Петрович чувствует свое превосходство.

Матвей смотрел на коллег. Никто из них не выражал недовольства. Даже те, кого Петрович оскорблял и унижал, выглядели спокойными. Они могли напрягаться в момент «тренировки», но как только Петрович говорил «стоп» и переходил к разбору ситуации, подопытные мгновенно успокаивались и даже, казалось, были благодарны ему.

– Мазохисты какие-то, – подумал Матвей.

– Матвей, – позвал Петрович.

– Да? – ответил Матвей.

– ...уй – на! Ты чего, сука, спишь?

– Почему сплю, – сконфужено ответил Матвей. Он успел расслабиться, потому что понял систему. С каждым участником тренинга Петрович работал один раз, и Матвей считал, что для него все уже закончилось.

– Я не знаю, почему ты спишь, салага! Что должен делать сотрудник, когда я обращаюсь к нему по имени на подобном тренинге? Быстро отвечай, в глаза смотреть!

В голове Матвея случился шторм. Точнее, два. В сознание ворвались вопросы, которые требовали немедленных ответов. «Чего ему от меня надо? Почему он так со мной разговаривает? Как я должен реагировать? Может быть, все бросить и уйти?» Матвей не знал, какие из его органов выбрасывают в кровь гормоны, но чувствовал бурю эмоций, которая требовала немедленных действий. Бить или бежать? Весовые категории были не равны. На этом поле Петрович сам устанавливал правила и сам решал, кто должен их соблюдать, а кто нет.

– Сотрудник должен начать разговор с вами, как будто вы клиент, и не может выйти из игры первым. Вы и только вы решаете, когда закончится игра.

– Видишь, любой мудака способен запомнить эти простые слова.

Матвей сжал челюсти. И кулаки.

– Вторая попытка. Матвей, – снова сказал Петрович.

– Алло, – ответил Матвей и решил, что он не проиграет этому упырю ни при каких условиях.

– Слушаю вас, – ответил Петрович скучающим тоном.

– Меня зовут Матвей, компания «Зенит», а нельзя ли пообщаться с Игорем Матвеевичем?

– Отчего же нельзя. Вот он я, уже тут.

– Игорь Матвеевич, вы говорили, что планируете в этом месяце дать рекламу в каталоге и, похоже, передумали.

– Ничего подобного, Матвей. Вот сижу и жду, когда вы позвоните. Выставляйте, мой дорогой, счет, у нас все готово, макет сейчас отправляю. Вот уже отправил, посмотрите у себя в почте.

Матвей ничего не понял, его недоумение было таким явным, что в зале снова засмеялись. Как он это делает? Он меня переигрывает все время. Я ведь планировал дать ему показательный отпор. Матвей посмотрел на Петровича, тот смеялся вместе со всеми. Наконец он остановился, поднял руку и сказал: «Стоп».

– Игра окончена. Матвей, что произошло? – спросил Петрович.

– Я не понял.

– Ты к чему был готов?

– К прессингу.

– Как и все новички, ты в этом тренинге видишь только прессинг. Это нормально. Так, ты был готов к прессингу, а что встретил?

– Согласие клиента. Его безразличие.

– Матвей, вежливость – не безразличие. Вежливость Игоря Матвеевича на фоне моего предыдущего поведения показалась тебе бесцветной и безразличной. Но вежливость – она и есть вежливость. К ней ты оказался не готов.

– Да.

– Что ты почувствовал, можешь сейчас вернуться и осознать свои чувства?

– Если можно так сказать, в какой-то момент почва стала уходить из-под ног.

– Точно. Ты потерял опору. Ты был готов к грубости и отпору, а когда их не оказалось, тебе не на что стало опираться. В этот момент у тебя на лице возникли такие растерянность и недоумение, что мы не удержались и рассмеялись. Извини. У нас тут есть игра. Мы разыгрываем так каждого новичка. В первый раз на обучении он сталкивается с таким согласием и теряется. Никогда больше с согласием ты не столкнешься. Каждый раз ты будешь встречать лишь сопротивление, сопротивление на пределе твоих способностей. Если ты можешь вынести слово «мудака», обращенное прямо к твоей личности, ты его услышишь. Если тренер, я в данном случае, считает, что слово «мудака» убьет тебя, то мы назовем тебя салабоном или как-то иначе. Но на этих тренингах ты всегда будешь находиться на грани своих способностей. Понял?

– Да.

– Может быть. Скажи, чему ты научился в ходе последнего диалога со мной, когда продавал Игорю, как там его, Матвеевичу?

– Во-первых, тому, что не надо начинать разговор с предчувствием того, что он будет тяжелым.

– Ценный опыт?

– В общем-то, да, раз я попался на этот прием, значит, я не знал этого.

– Чему еще ты научился в процессе этого диалога?

– Надо контролировать свое выражение лица.

– Согласен. Это было полезно?

– Да.

– Это полезно тебе только для работы или, может, ты будешь рад контролировать свое лицо и в общении с друзьями, с родителями, с женой?

– Я не женат.

– Это понятно как раз.

– При чем тут это?

– При том, малыш, что ты ловишься на любую блесну. Любая провокация – и ты уже не контролируешь ситуацию, а бежишь за наживкой. Скажи, что заставило тебя отреагировать на мою фразу «это понятно как раз»?

– Не знаю.

– Какие мысли мелькнули в твоей голове в промежутке между моими словами и твоим ответом? В эти полсекунды? О чем ты подумал?

– Не могу вспомнить.

– Прикинь, ты эту мысль не осознал, но стал действовать под ее влиянием и втянул себя в очередной разбор полетов. Чему еще ты научился на том диалоге? Не начинать переговоры с четким ожиданием сопротивления. Контролировать выражение лица. Что еще?

– Думаю, что все.

– Так. Если мы с тобой сейчас еще раз разыграем сценку, в которой клиент только и ждет твоего звонка и готов оплатить счет, то чему ты научишься еще?

– Думаю, что этот урок я уже прошел.

– Молодец, дурень, а толковый. Вот по этой самой причине никогда больше наши диалоги не будут мирными. Они даже приличными никогда не будут. Ты в них всегда будешь подходить к краю и снова и снова будешь делать шаг в пропасть. Но каждый раз ты будешь продвигаться дальше. На шаг дальше. Через месяц ты себя не узнаешь. Через три тебе не будет равных, кроме некоторых людей, которые сидят здесь.

– Понял.

– Мы уже завершаем, но каждый раз я выбираю кого-то из сотрудников, кто потренирует меня. Сегодня, Матвей, выбор пал на тебя.

– А что надо делать?

– Ты клиент, я сотрудник. Я звоню тебе, и ты меня тренируешь. Силы в тебе остались для этого?

– То есть я могу в этой игре вести себя как полный урод?

– Да, Матвей, можешь. В игре ты главный. Ты начинаешь и заканчиваешь ее, когда пожелаешь. Можешь попробовать найти мой предел. Начинай, когда пожелаешь.

Матвей собрался с мыслями. Он решил, что его клиент будет непредсказуемым и то и дело меняющим решение. Матвея такие люди жутко бесили. Он встал.

– Петрович, – сказал Матвей.

– Добрый день, это компания «Зенит», менеджер Олег Петрович. Я актуализирую свою базу данных и вспомнил про вашу компанию. Пару лет назад мы сотрудничали с вами, а потом... вот этот перерыв. Помните нас?

– Давно забыл думать.

– Да, бизнес такое дело. На секунду отошел – все, место занято.

– У вас все? – спросил Матвей. – Мне пора заниматься делами.

– Одну минуту, скажите, как к вам обращаться?..

– Это неважно, вы в своей базе сделаете пометку «навсегда потерянный клиент» и перезвоните через год узнать, не обанкротился ли я без вашей рекламы.

– О, из ваших слов я понял, что имею дело с владельцем бизнеса. У вас шикарное чувство юмора и если бы вы не знали об этом раньше, то подумали бы, что мои слова – лесть. Я понял,

что вы продолжаете бизнес, и дела идут успешно. Это значит, что вы работаете с нашими единственными конкурентами на рынке – компанией «Восход». У вас персональный менеджер. Это или Нина, или Юля. Я бы на месте «Восхода» закрепил за вами Юлю. Я прав?

– Почему Юлю?

– Слушайте, она так задорно смеется, что даже я в разговоре с ней чувствую себя повелителем...

– Ладно, что там у вас за предложение? – спросил Матвей. И, немного подумав, добавил:

– Стоп.

– Спасибо, Матвей, не агрессивная, но очень интересная игра. С твоего позволения, я верну себе власть, садись, пожалуйста. Чему ты научился?

– Я понял, что есть много способов получить инициативу в разговоре. Надо продолжать искать лазейку.

– Это хорошая идея. Что-нибудь еще?

– Я сейчас думаю, когда, Петрович, вы развернули мои намерения поскандалить и поругаться с вами? Так сказать, отомстить.

– В этот раз это была похвала. Из одной фразы клиента я вывел, что он – владелец, что у него есть чувство юмора, что бизнес успешный, что его менеджер – Юля. В этот момент клиенту стало интересно, почему Юля – самый подходящий для него менеджер.

– Да.

– Малыш, прошу тебя. Вернись в этот мир. Компании «Восход» нет. Юли тоже нет. Я все это придумал. Помнишь?

– А я в них как в живых уже поверил.

– Матвей, ты один тут этого не знаешь, поэтому говорю тебе и напоминаю для всех. После того как вы поговорили с клиентом, как бы ни закончился ваш разговор, спросите себя: «Чему я научился?» И, ради Бога, запишите ответ где-нибудь, в тайный блокнот. Если вы не будете записывать и перечитывать, у вас на обучение уйдет не год-два, а десять лет, как у меня. Все просто. Поговорили с клиентом. Задали вопрос «чему я научился?», записали ответ. Когда в течение дня, поговорив с десятью клиентами, вы десять раз зададите себе вопрос «чему я научился?» и честно ответите «ничему», подходите. Я освобожу вам место. Потому что я по-прежнему учусь и даже из нашего разговора с Матвеем я сделал пару выводов, которые сейчас запишу в блокнот. Вопросы есть?

– Да, – сказал Матвей.

– Матвей, когда я спрашиваю, есть ли вопросы, и держу руки вот так, то это значит, что вопрос носит формальный характер и вопросов у вас быть не должно. Все, до завтра.

Сотрудники стали расходиться. Матвей взял стул и вместе со всеми пошел к выходу. Алена говорила с кем-то из коллег и, когда Матвей проходил мимо, коснулась его и сказала: «Не уходи, дожись меня».

Алена подошла через пару минут.

– Ты домой?

– Да.

– Пойдем, до парковки меня проводишь.

Когда они вышли на улицу, Алена глубоко вздохнула и весело посмотрела на Матвея.

– Как тебе сегодняшней день?

– Мне на неделю хватит пищи для размышлений. А завтра снова рабочий день и ничего приличного я от вас уже не жду. Что будет до конца недели, не представляю. Не представляю, чтобы мой мозг был способен это выдержать.

– Да, первые дни всем тяжело. Лучшее, что ты можешь для себя сделать – выключать и включать продавца.

– В смысле?

– Это не просто объяснить. Когда Петрович позвал меня к себе на дачу, там я увидела его совсем другим. Ну, подумала, мало ли. И мы сидели и что-то обсуждали за столом. И тогда он сказал мне: «Алена, выключи продавца». Я четко поняла, что надо делать, и научилась включать и выключать. Сейчас я сяду в машину, выключу свой рабочий мобильник и выключу в себе продавца. Включу и то, и другое завтра, когда поставлю машину на эту парковку. А ты будешь думать о том, что тут было, весь вечер, а может, и всю ночь.

– А что, не надо думать?

– Надо. В свое время. Не огорчайся, ни у кого не получается сразу. Просто надо знать, что у тебя это получится, и искать выключатель. Если же тебе никто не скажет, что надо переключаться, то жизнь проживешь и даже не узнаешь, что это можно было делать. Давай, до завтра.

– До завтра.

Удивительное существо человек. Попадает в новую ситуацию. Полностью дезориентирован. Сомневается в своей способности различить верх и низ, черное и белое. Но проходит неделя или около того, и человека не узнать. Адаптировался. Нашел способы поведения, которые обеспечивают ему выживание в этой новой ситуации. Как только поведение, способное обеспечить выживание, найдено, человек это поведение начинает повторять снова и снова, пока оно не превратится в привычку. Когда человек обставится со всех сторон новыми привычками, тогда его мозг получает время и энергию на то, чтобы осмотреться и найти себе забаву.

Прошло две недели с того дня, как Матвей приступил к работе в отделе продаж компании «Зенит». Когда он начинал думать об этом времени, то количество событий, перемен, внутренних переживаний, открытий было таково, что ему казалось, что прошло три месяца, никак не меньше.

Многое у Матвея получалось. Он стал гораздо увереннее говорить с клиентами. Да и просто с людьми. Он, как ему казалось, с большей легкостью выдерживал прессинг Петровича. Он подружился с некоторыми сотрудниками, и однажды они большой компанией сходили в боулинг. Не было в жизни Матвея одного – продаж. Клиенты слушали. Клиенты соглашались с его аргументами. Клиенты обещали подумать. Клиенты не покупали и всячески уходили от принятия этого решения. Так за две недели ни один из пятнадцати клиентов, которых ему передали коллеги, не разместил заказ. От этого коллеги смотрели косо. Алена грузила вопросами, позвонил ли, спросил ли, сказал ли? Эмоциональное напряжение нарастало.

Матвей шел на работу и размышлял. Что он делает не так? Что другие продавцы делают, а он нет? И не находил различий. Матвей говорил те же фазы. Он приводил те же аргументы. Матвей делал в точности то же самое, что и другие продавцы. Но они выполнили половину плана за месяц. Кто-то даже слегка перевыполнил. А у Матвея не было продаж. Вообще.

Матвей уже подумал: может, тут какое колдовство нужно? Может, есть приметы или какие ритуалы. Он вспомнил, как на рынке продавец купюрами, полученными от покупателя, водил по своей картошке. Матвей тогда спросил у матери: «Что делает этот дядя?» И, Матвей помнил, мать ответила: «Он так клиентов приманивает, мол, есть примета: хорошо, если первый покупатель мужчина, – значит, хороший для продаж день будет. И второе: если поводить по товару купюрой от первого покупателя, то клиенты пойдут косяком».

«Хорошо продавать картошку на рынке: взял купюру, поводит по товару, и бизнес пошел. А как мне быть с моей рекламой в справочниках?»

Матвей пришел вовремя, коллеги уже выстроились вдоль «стены плача» и ждали Петровича. Матвей встал в строй. И через минуту Петрович начал развод, как он называл это мероприятие. В своем непреклонном стиле Петрович наорал на каждого второго сотрудника, придал им, по словам самого Петровича, необходимое ускорение. Матвей не очень понимал,

что это такое, но догадывался, что и сам Петрович, и его приемы воспитания, и его лексикон были армейскими, которые он, как смог, адаптировал к бесцельной гражданской жизни.

Петрович двигался вдоль строя, от правого фланга к левому. Дошел до группы Алены, в которую входил Матвей. Наорал на Алену за то, что клиент Алены позвонил Петровичу и уточнил цены. По мнению Петровича, это было верхом непрофессионализма Алены, и ей следует это знать. Матвей заметил, что сотрудники, в общем-то, спокойно принимают стиль управления Петровича. Больше всего удивляло Матвея то, что Петрович и Алена через пять минут будут пить кофе и мило беседовать. Как так? Если она нарушитель и дура, то чего ты с ней пьешь кофе и мило беседуешь? Если она не дура, чего ты на нее орешь? Матвей этого не понимал. Петрович наорал на Сергея, который был заместителем Алены. Петрович наорал на Стаса и Настю. Теперь была очередь Матвея.

Петрович встал напротив Матвея. И посмотрел в лицо. Матвей хотел спросить «как дела?» или «есть ли у вас какие вопросы?», но не решился, зная, что в строю надо стоять и молчать в ожидании команды или вопроса.

Петрович смотрел на Матвея около минуты. Матвею так не показалось. Матвею показалось, что прошло минут пять. Терпение Матвея было на исходе, когда Петрович, так и не сказав ни слова, пошел дальше вдоль строя.

Петрович нашел слова почти для каждого. Почти каждому он что-то пожелал или что-то посоветовал. Для каждого у него нашлось доброе командирское слово. Но вот уже который день Петрович почему-то ничего не говорит Матвею.

Матвей знал, что это не останется незамеченным ни для кого из коллег. За эти две недели Матвей понял очень многое и научился читать традиции отдела. И вот сейчас он стал исключением, изгоем. В первый день работы Матвей подумал, что те, на кого орет Петрович, худшие из сотрудников, а теперь он знал, что худшие – это те, для которых Петрович не может найти слов. Матвей хотел, чтобы в этот раз Петрович наорал на него или хотя бы просто заговорил с ним. Нет. Нет слов у Петровича для такого неудачника, как Матвей.

– Алена, что я не так делаю?

– Ты пойми, продажи не наука. Это – магия. Тут столько всего. Ты можешь все делать правильно, но если у тебя нет форта, то все, вычеркивай. Я работала в разных компаниях, а вот продажи пошли только тут. Совпали условия, и я оказалась в нужном месте в нужное время. Может, и с тобой так же...

– Я не очень в этот оккультизм верю.

– Матвей, оккультизму все равно, веришь ты в него или нет. Если он поверит в тебя, ты узнаешь это сразу. А пока мы видим, что оккультизм тебя исследует.

– Что мне делать?

– Во-первых, прошло всего две недели. Конечно, за этот период ты должен был бы что-то продать. Но пока еще срок не критичный. Работай, как работал. Веди себя, как будто ты лидер продаж. Иногда это срабатывает. Начни менять что-то. Ты чем завтракаешь?

– Кофе, бутерброд... как все.

– Начни пить чай. Давай, ищи, ищи свой путь. Если не найдешь ключик, то придется увольняться и менять работу. Я бы не хотела этого.

– Влюбилась?

– Тамбовский волк – твоя невеста. Иди, работай и думай, что не так ты делаешь.

Матвей вернулся к своему рабочему столу. Стал механически делать звонки. По тому, как клиент отвечал на звонок, Матвей мог предсказать, как пойдет дальнейший разговор. Обычно клиент отвечал так, будто звонок застал его за тушением пожара. Все были такие занятые, словно Матвей своими звонками отрывал их от пожаров. Все разговоры были такими.

Тон голоса клиента был таким, словно он хотел сказать Матвею: «Давай, говори, что тебе надо сказать, и, не дожидаясь моего ответа, сам клади трубку». Ожидания, что клиент ответит незаинтересованным голосом, ожидания, что клиент будет говорить на бегу, ожидания, что клиент скажет «мы в курсе вашего предложения, у нас есть все данные, и мы вам сами перезвоним», – эти ожидания Матвея оправдывались с вероятностью 100% вот уже две недели. И права Алена, надо что-то менять.

Матвей не мог поверить, что внешние изменения вроде чая вместо кофе могут привлечь удачу, и клиенты станут сговорчивее. Но и других идей у Матвея не было. Матвей увидел, что Олег, сотрудник первой группы, направился в кафе, и решил пообщаться с ним.

– Привет, не помешаю? – спросил Матвей, показывая, что хотел бы присесть за столик к Олегу.

– Садись, что у тебя? Засада?

– Можно и так сказать. Продажи не идут. Клиентам ничего не надо. Все знают наши условия, все знают наши контакты...

– Это легкая задача. Начни снова делать холодные звонки, и клиенты будут другими: никто про нас не знает, ни у кого нет нашего коммерческого предложения, и с ними есть о чем говорить.

– Да, но те и говорить не хотят.

– Что ты хочешь у меня узнать?

– Что я не так делаю?

– Я не знаю. Никто не знает. Ни ты, ни Алена, ни клиенты. Это как лабиринт. Ты внутри и кричишь: «Помогите!» Но никто не знает, как тебе помочь. Мы снаружи. Мы не знаем, можешь ли ты сейчас сделать шаг вперед или повернуть направо. Ты внутри. Ты знаешь, если ли у тебя возможность сделать шаг вперед, но ты не знаешь, надо ли его делать. Ты уже делал шаги вперед и уже поворачивал направо и налево, но это не вывело тебя из лабиринта. Знаешь, что тебе нужно?

– Что?

– Верить, что из лабиринта есть выход и нужно шагать. Вперед, и вправо, и влево. Если ты не можешь запомнить путь, по которому уже ходил, то просто шагай в надежде, что даже случайная активность приведет тебя к выходу. Могу тебе сказать, что второй раз пройти лабиринт будет проще. Не потому, что лабиринт будет проще. А потому, что ты будешь знать – выход есть.

– А есть у кого-нибудь план этого лабиринта?

– Думаю, что нет, плана нет. Каждый клиент ставит какие-то свои условия, и каждый раз к сделке ты идешь другой дорогой. Есть, конечно, и общее в каждой сделке. Но мне нравится замечать различия. Понял?

– Понял, у меня чувство, что если вместо выхода из лабиринта я найду вход в него, то я выйду и уйду.

– Так бывает. И довольно часто. Не печалься, мы быстро забудем тебя. Мы запомнили бы тебя, если бы ты как танк пробил стены лабиринта и нашел короткую дорогу. Или если бы ты подпрыгивал, запоминал, как выглядит лабиринт, и шел по карте. А так – забудем через день. И это, согласишься, справедливо. Пойдем работать.

Они вошли в комнату, привычный гул и активность встретили Матвея. Он кивнул Олегу, мол, спасибо, пообщаемся еще. Подошел к своему столу и вдруг вернулся к Олегу.

– Сколько ты плутал по своему первому лабиринту?

– Знаешь, мой самый первый лабиринт оказался пустой комнатой. Я вошел в нее и увидел выход. Я пересек комнату и вышел. Десять секунд я провел в своем первом лабиринте.

– Как это?

– Я позвонил, представился, и клиент сказал: «Выставляйте счет».

– Круто!

– Совсем нет.

– Почему?

– Потому что я решил, что все сделки будут такими же простыми. Но следующий лабиринт я проходил неделю или дольше. Я чуть не уволился.

– Что тебя остановило? – спросил Матвей. Он заметил необычную авторучку на столе Олега и потянулся к ней.

– Руки убери, – неожиданно грубо и бескомпромиссно сказал Олег.

– Я только посмотрю.

– Нет.

– В чем дело?

– Ты не поймешь. Просто поверь, что так надо.

– Ты странный, знаешь? – спросил Матвей, развернулся и пошел к своему столу.

Честно говоря, Матвей заметил, но не понял резкого изменения в настроении Олега. Они общались, Матвею показалось, что Олег хочет поделиться с ним каким-то важным знанием. И вдруг, ни с того ни с сего, – убери руки. Сумасшедшие какие-то вокруг, только и всего.

Матвею было беспокойно. Он не мог точно понять, что его беспокоит больше: то, что у него нет продаж, или то, что к нему меняется отношение. Если вначале к нему проявляли интерес, то теперь его просто не замечали. Давать советы перестали. Впечатление, что на нем поставили крест и ждут, когда Матвей сломается и уволится.

Матвей подошел к Алене.

– Сильно занята?

– Для тебя найду пару минут, но давай сразу к делу.

– Я не могу понять, что я не так делаю?

– Ну я ведь тоже не знаю, думаешь, если бы я знала, то молчала, ждала бы, когда ты сам додумаешься?

– Олег психанул сейчас.

– Да не обращай ты на это внимания. Ладно, иди, звони.

Матвей развернулся и пошел в сторону кафе. За самым уютным столиком в углу сидели Саша и Аня, девушки из третьей группы. Их начальником был лысый и угрюмый Марат. Мужчина в возрасте около сорока. Как и у всех руководителей групп, у него был свободный график, и в офисе он появлялся нечасто. Матвей общался с Маратом пару раз. Первый – когда Марат передал ему клиента. Такого клиента выбрал, до которого просто невозможно дозвониться. Телефон или занят, или автоответчик, или никто не снимает трубку. Второй раз – когда Матвей пожаловался Петровичу на доставшегося клиента и Петрович позвал Марата для дачи показаний, Марат тогда пришел с листком бумаги в руках. И как только Петрович сказал: «Марат, есть проблемы...», Марат не дал закончить, протянул Петровичу листок, подмигнул Матвею и пошел к своему столу. На листе бумаги были две таблицы. В первой содержалась распечатка звонков с номера Марата на номер клиента. Во второй таблице были даты и суммы платежей клиента за последний год. После этого конфуза Матвей не рисковал жаловаться на клиентов, которые ему достались. В третьей группе Матвея не сильно жаловали. Было ли холодное отношение к Матвею установкой Марата, или так само сложилось, Матвей не знал. И вот он заходит в кафе, и там две сотрудницы третьей группы. Одна из которых – та самая Саша, которая каждый раз, на каждом тренинге, делает из Матвея посмешище. По крайней мере, так думает сам Матвей.

– Привет, не помешаю?

– Садись. Поболтай с нами. Сплетни знаешь какие-нибудь? – спросила Саша.

– Нет, я не очень люблю.

– А, понятно. Да, парням не идет сплетничать. Знаешь, что про тебя Ане рассказали в приемной директора? Саша кивнула на сидящую здесь же Аню. При этих словах Аня сделала такие глаза, как будто просила Матвея не интересоваться подробностями.

Сердце Матвея заколотилось. В приемной директора сплетничают о нем? «Что про меня говорят? Наверное, смеются над моими продажами. Или кто-то рассказал, как я каждый раз лажаюсь на обучении, и все смеются над тем, какой я неуклюжий продавец. Да сама Саша эти сплетни и рассказывает, наверное».

Матвей с трудом взял себя в руки. Посмотрел на Аню и, стараясь не дрогнуть голосом, спросил:

– Про меня? А что говорят?

– Не думаю, что ты захочешь это слышать в присутствии Саши.

Дыхание Матвея прервалось. Сплетня касается его и Саши. Что там сочинили эти сволочи?

– Я так понимаю, что сплетню знают все: и ты, и Саша. Я один не в курсе. Верно?

– Может еще кто-то в офисе не знает, но в целом – да, все кроме тебя в курсе. Ты не заметил, как все стали по-другому к тебе относиться? – спросила Саша.

– Заметил.

– Ну вот, сам должен понимать, – Саша коснулась руки Матвея. – Мы не против, чтобы ты тут посидел с нами, можешь нас угостить кофе. Но теперь ты предупрежден. Что Алена?

– Алена? Не знаю. Подходил к ней два раза. Не пойму, почему у меня нет продаж, хотел узнать, что я делаю не так.

Девушки, до этого с усилием сдерживавшие смех, теперь не выдержали и засмеялись в голос.

– Вы чего? – не понял реакции Матвей.

– Ничего, не обращай внимания, это простая женская истерика. Продолжай, – сказала Аня.

У Матвея появилось предположение, что это очередной розыгрыш, на который он в очередной раз попался.

– Вы меня обманули?

– Да как мы могли тебя обмануть, когда мы тебе ничего не обещали? – Саша приходила в себя от действительно истеричного хохота.

– Про сплетни. Обманули? – уточнил Матвей.

– Мы тебя спросили, знаешь ли ты про сплетни про тебя. Дальше ты сам все придумал, – сказала Саша. – Согласись! Сплетни про себя и сплетни про кого-то не одно и то же. Когда тебе кажется, что все их уже знают. Ты вот даже в поведении Алены нашел перемены. А она тебя так холит и лелеет. Она для тебя должна быть как жена. Вне подозрений.

– Алене не говорите, – попросил Матвей.

– Это сделка, малыш. Ты нам кофе – мы тебе отсрочку. Сегодня не скажем.

– Тебе нравится быть такой...

– Нравится, иди за кофе.

Матвей вернулся с двумя чашками капучино.

– Что ты планировал у нас узнать? – спросила Анна. – Не забыл?

– Нет. Не забыл. Забудешь тут. Продажи не идут. Не знаю, что делать. Звоню, предлагаю, рассказываю. Говорят, подумаем, и все. Я наблюдаю за другими. Ничего другого никто не делает. Вот, Аня, у тебя сегодня были продажи?

– Да, два небольших контракта заключила. Может, еще один сегодня заключу или до завтра оставлю. Не решила еще.

– Ань, что ты делаешь для продаж? Научи, пожалуйста! Мне очень надо!

- Ничего особенного. Ты и сам знаешь: звонок, предложение, сделка.
 - Почему у меня нет продаж? Я все делаю правильно.
 - Матвей, никто не даст тебе ответа. Не потому, что кто-то хочет тебе зла. Вовсе нет. Никто этого ответа не знает. У меня продажи пошли после того, как я сильно разозлилась. И теперь, когда мне нужны продажи, я злюсь. Мне это помогает, – сказала Анна, и Матвей поверил, выглядела Анна искренней.
 - А у тебя? – Матвей повернулся к Саше.
 - Свечку поставила.
 - Правда?
 - Думаешь, меня в храм не пускают за поведение?
 - Нет, серьезно, расскажи подробнее.
 - Видишь, – сказала Саша, обращаясь к Ане, – злиться не хочет, а на свечку деньги есть. Девчонки засмеялись.
 - Как ты не поймешь, каждый должен найти вход сам. Что тебе Алена сказала? После чего у нее пошли продажи?
 - Говорит, звонила, звонила, звонила и дозвонилась.
 - Пойди и узнай. Только помни, никто тебе правды не скажет.
 - Почему?
 - На всякий случай. Вот смотри, как ты мучаешься. И вдруг узнаешь, что если не ходить в туалет до обеда, то продажи будут феноменальные. Ты скажешь всем про это?
 - Как это может быть связано?
 - Не в этом дело. Ты с технической стороны вполне готов к продажам. Но продаж нет. Кто-то там, наверху, ждет, когда ты подберешь свой ключик. Ты сразу узнаешь, что подобрал. Вот Аня подобрала ключик через злость. Может, это правда, а может нет – как узнаешь? – Саша внимательно смотрела прямо в глаза Матвею.
 - Это как лотерея. Ты стоишь перед барабаном и достаешь билеты мгновенной лотереи. Открываешь, а там пусто. И снова пусто. И снова. И снова. У кого больше терпения, тот и выигрывает. Ты веришь, что в барабане есть хотя бы один выигрышный билет? – спросила Анна.
 - Должен быть, по идее.
 - Нет никакой идеи. Есть вера, и она заставляет тебя пытаться снова и снова. Нет веры – ты разворачиваешься и уходишь. Откуда тебе было знать, что все до единого оставшиеся билеты в барабане – выигрышные?
 - Верись, что однажды клиент скажет: «Согласен»? – спросила Саша.
 - Верю.
 - Ну так иди и тяни билет! – Анна жестом показала, что Матвей может идти.
 - Ладно, пойду еще пару звонков сделаю.
 - Да не в звонках дело и не в их количестве.
 - А в чем?
 - Не начинай сначала. Дело в том, дадут наверху тебе добро на сделку сейчас, завтра или через сорок лет.
 - Я могу как-то простимулировать это положительное решение?
 - Можешь, но никто не знает как. Иди.
- Самое печальное, что Матвей знал, что ничего не изменится, и никому он сегодня ничего не продаст. Он сделал попытку. Потом еще одну. Матвей подошел к Алене. Она показала жестом, что сейчас, один момент, и она закончит свой разговор по телефону, что он может присаживаться.
- Да, Матвей. Что-то ты совсем скис.
 - Не выходит ничего. Не знаю, что делать.

– Все проходили через подобное. По какой-то причине перед тем, как начнутся продажи, наступает спад. Чем круче будут продажи, тем сильнее спад. Мистика. И никак тут не можешь. И, Матвей, скажу честно, шансов, что ты пройдешь испытание тьмой, не так много. Посмотри вокруг. Все в тебя верят больше, чем ты в себя. Так не будет долго продолжаться, можешь мне поверить. Народу прикольно сказать потом: «Я всегда верил в него». Но никто не хочет сказать потом: «Я верил в него до последнего, но он все-таки облажался». Хочешь пойти домой, подумать, подготовиться к завтрашнему дню?

– А что завтра?

– Или то же самое, что сегодня, или ты задашь тут всем жару. Откуда мне знать?

– В этом смысле... Да, пойду домой.

Екатерина Владимировна, сотрудница отдела продаж, а точнее третьей группы, встретила Матвею возле лифта. Екатерина Владимировна для Матвея находилась в категории «пожилых» женщин. Матвей не умел определять возраст, но если бы его заставили назвать хоть какую-то цифру, то, поразмыслив, он сказал бы «за шестьдесят». Ей и было за шестьдесят. У нее была дочь, муж и «Фольксваген Поло». Про дочь и мужа Матвей слышал от коллег, а про автомобиль узнал, встретив Екатерину Владимировну, идущую к парковке. И просто из любопытства проследил взглядом: Матвею было интересно, в какую машину она сядет.

– Привет, Матвей, короткая смена?

– Да, Алена разрешила сегодня уйти пораньше.

– Понятно. Проблемы?

– С работой. Не идут продажи.

– В начале всегда так. Надо найти...

Но тут подошел лифт. В лифте были незнакомые люди, и Екатерина Владимировна превратила фразу на середине. Когда вышли из лифта, Матвей, обращаясь к Екатерине Владимировне, сказал:

– Вы сказали «надо найти» перед лифтом.

– Да, нужно найти свой путь.

– А какой путь у вас, и как вы его нашли? Петрович говорил, что у вас необычная судьба в продажах и невероятные объемы продаж.

– Так и есть.

– Расскажите когда-нибудь?

– Вот смотри. Для тебя важно узнать мой путь и как я его нашла?

– Да, конечно.

– Но вежливость важнее, верно?

– Не знаю. В каком смысле?

– Ты вместо фразы «Екатерина Владимировна, расскажите, мне очень надо» говоришь вежливую форму «расскажите когда-нибудь потом, когда вам самой этого захочется». Ты сказала вежливо. В твоей голове появилась запись: я ее попросил, буду ждать сигнала от нее. Ты решил, что все сделано, и успокоился. Но что в моей голове? Он попросил, надо как-нибудь рассказать. Эта задача в такой формулировке способна отодвигаться в будущее неограниченное число раз под давлением других задач, которые по какой-то причине надо решить раньше или именно сейчас.

– Екатерина Владимировна, расскажите мне про свой путь. Сейчас. Мне важно понять, что я делаю не так.

– Я наблюдала за тобой, ты все делаешь так, но вселенной этого недостаточно. Она хочет от тебя чего-то еще...

– Чего она хочет?

– Не знаю. Никто не знает. Приглашай меня в кафе, посидим, поболтаем. Может, чего и прояснится.

– Это возможно? То есть я хотел сказать: «Екатерина Владимировна, пойдете посидим, поболтаем, я вас приглашаю!»

– Поехали, я знаю место, где можно поговорить.

– В кафе они сели за столик и сразу сделали заказ.

– Лучше, если ты не станешь рассказывать другим историю, которую я расскажу тебе.

– Конечно.

– Не давай обещаний, тем более я их не требую. Я беспокоюсь о том, что пересказывая, ты можешь что-то добавить от себя или забыть, исказить, переставить акценты. И это будет лживая история обо мне.

– Понял.

– Ты должен знать, если и когда ты начнешь пересказывать эту историю, в этот момент ты начнешь лгать про меня.

– Я не буду пересказывать.

– Дело было пять лет назад. Я работала в одном госучреждении. Клерком. Я всю жизнь проработала клерком в госучреждении. Это специфическая деформация личности. Знаешь, что это такое?

– Это про то, что каждая профессия развивает какие-то стороны личности, характера?

– Скорее про то, что профессия делает так, что люди смотрят на мир сквозь профессиональную призму, да еще и негативно смотрят. Потому и называется – «деформация». Милиционер живет в мире преступников. А доктор – в мире больных людей. Портье – в мире «куда они все едут и едут». Так вот, клерк в госучреждении живет в мире, где все ему что-то должны. Это очень плохая деформация. Итак, я доживала свой профессиональный век, собиралась на пенсию. Мужу тогда было пятьдесят восемь лет, и ему до пенсии тоже оставалось чуть-чуть. Ты знаешь, у нас есть дочь. Жили мы в однокомнатной кооперативной квартире. Втроем. Можешь себе представить. И вот на одном из семейных советов мы решили, что надо начать строить квартиру для Нины, для дочери. Иначе девочка до старости будет искать себе мужа.

Екатерина Владимировна попробовала кофе, удовлетворилась вкусом. Матвей подумал, что сейчас в ней не осталось ничего от безликого серого клерка, какими он себе их представлял. Перед ним сидела бизнес-вумен. Деловая, уверенная, активная.

– После коротких дебатов мы пришли к выводу, что на трех работах будет работать муж. Денег-то у нас, как ты понимаешь, не было. Если Нине работать на квартиру, так когда она будет личную жизнь устраивать? Я уж много позже поняла, что ошиблись мы с причинами и со следствиями. Не в квартире было дело. От человека больше зависит, какую личную жизнь он построит. Но мы не рождаемся умными. Да. Короче, начал муж работать, и начали мы платить за долевое строительство. Вот уже дом из-под земли показался. Вот уже до третьего этажа дошли строители. Еще чуть-чуть – и будем заселяться. Мы за время строительства решили, что в новую квартиру поедем мы с мужем. Там же все отремонтировать и обжить надо. Если Нина будет ремонтировать и обживать, то построение личной жизни еще на несколько лет отложится. А нам чего, мы старые.

В кафе, в дальнем углу что-то происходило: праздник или корпоратив. Вдруг громкие крики прервали Екатерину Владимировну. Она переждала крики и невозмутимо продолжила.

– Когда дом был готов на треть, муж сломался. Пришел домой и говорит: «Я больше не могу». Говорит: «Я уйду с подработки, стройте дом, как знаете, без меня». Ну и все такое в таком духе. Я его и просила, и умоляла, и угрожала. Все попробовала. Нет, и все тут. И он, непьющий, в общем-то, человек, взял бутылку водки и выпил два огромных стакана почти без

перерыва, залпом. Я в первый раз за тридцать лет семейной жизни увидела, что он так может пить водку. Выпил полбутылки за раз и ушел в комнату. Лег на кровать и лежит в темноте. Я испугалась. За него, за дочь, за будущее. Сильно испугалась. Ведь вложенные деньги никто не вернет. Там такие штрафные санкции! То есть и первый взнос, и эти регулярные взносы – все пропало. Это катастрофа. По тем временам это были нереальные деньги. Что-то там около двадцати тысяч долларов! Это ж вся жизнь! У дочери машина сейчас дороже стоит, я ей на день рождения подарила. Но тогда потеря этой суммы была даже не трагедией, а чем-то гораздо большим. Я села на кухне и стала искать решение. Как заставить мужа вернуться на работу? Что ему пообещать? Чем его напугать? Все мои разумные доводы он отверг своим «все, я больше не могу». Он не спорил со мной, не злился, не доказывал. Он просто сказал, что больше не может, и по нему было видно, что это истинная правда. Я перебрала всю родню, кто мог бы помочь достроить квартиру, а мы бы потом как-нибудь отдавали долги. Пусть даже всю жизнь. Я перебрала все варианты. Ничего. Тупик. Я этот тупик ощущала просто физически. И главная проблема этого тупика была в том, что он был вокруг. Из него не было выхода. Везде, кругом был тупик. И я в нем. Стало тяжело дышать. Я уж подумала, помру от переживаний. Так ли важна для меня эта квартира? Квартира – нет, но дочь важна. Ее личная жизнь важна. И еще, тогда я про себя кое-что поняла: мне важно не потерять свое. Если у меня чего-то нет, то я переживу. Но потерять свое выше моих сил. Мне кажется, жизни не пожалею, но свое не отдам.

– Как же вы мне своего клиента отдали? – с улыбкой спросил Матвей. История, которую рассказывала ему Екатерина Владимировна, и интриговала, и пугала. Матвей хотел узнать, чем все кончилось. И Матвей чувствовал, как его пугает эта история. То ли он проникся теми чувствами, которые были у Екатерины Владимировны, то ли он почувствовал приближение чего-то, что было способно изменить его жизнь.

– Человек способен меняться. И отдать клиента новому сотруднику – та часть контракта, про которую я всегда знала. В конце концов, мне тоже все сотрудники дали по клиенту, когда я пришла на работу. Так что это можно рассматривать, как возврат долга. Дальше слушать будешь?

– Конечно!

– Мне было так тяжело, что я решила выпить. На столе стояла только водка. Сил не было встать и взять вино или что-то другое. Сказать по правде, я об этом не думала. Не думала про напиток, не думала про закуску. Просто взяла, налила в стакан и выпила. Потом еще. Потом заплакала. Но не так, когда рыдают и кричат в голос. Я просто сидела, абсолютно трезвая, кстати, и из глаз лились слезы. Сейчас я стала бы эти слезы собирать. У меня есть предположение, что это была водка. Так много слез из меня никогда не выливалось. А в этот момент я водку стаканом внутрь, а она слезами наружу. Сколько выпила, не знаю, была трезвая, как стекло. Наплакалась нормально. И в какой-то момент приняла решение – построю квартиру...

Екатерина Владимировна задумалась. Матвей увидел, что она куда-то унеслась в своих мыслях, и не стал отвлекать ее вопросом.

– Не так надо сказать. Если так сказать, то главное остается за сценой. Знаешь слово «конгруэнтно»?

– Да, в школе учился. Если в двух треугольниках три стороны одного соответственно конгруэнтны трем сторонам другого, то треугольники конгруэнтны.

– Сильно сказано. Я про другую конгруэнтность. Про конгруэнтность в человеческом общении. Я бы сказала, в послании, которое идет от одного человека к другому.

– Не, не знаю.

– Когда ты говоришь что-то важное и хочешь, чтобы до получателя это дошло, и говоришь согласованно всем своим существом, то если твое сообщение конгруэнтно, тот, к кому оно обращено, поймет и сделает как надо. Понятно?

– Да вроде я всегда так говорю.

– Конгруэнтность в общении – штука редкая. И если к своим двадцати пяти годам ты и был пару раз конгруэнтен, то один из них, когда одной девчонке сказал «я люблю тебя», и она поверила и согласилась выйти замуж. Вот ты сидишь, слушаешь меня. Тебе интересно. Я это вижу. Но иногда тебе в голову приходят другие мысли, не связанные с нашим разговором. Ты на них отвлекаешься. Твой интерес уменьшается. Не потому, что стало не интересно, потому, что отвлекся. В момент отвлечения твоя конгруэнтность снижается, потом снова возрастает. Я могу спросить тебя, интересно ли тебе, и ты ответишь. И ответ твой будет более или менее конгруэнтен. Если в момент ответа у тебя не будет других мыслей, если всем своим существом ты скажешь «да, интересно» или «нет, не интересно», ответ будет конгруэнтен.

– Это что-то, что касается честности?

– Да, но честность тут не главное. Тут главное – целостность послания. Смотри, если я сейчас попрошу тебя дать слово, что ты завтра сделаешь продажу более чем на пять тысяч долларов и ты пообещаешь, то твое обещание будет или конгруэнтным, или нам не о чем тут говорить. Твое конгруэнтное обещание не может быть честным или не честным, потому что его честность станет понятна через сутки. Но ты это обещание скажешь всем своим существом. И тогда это будет конгруэнтно. И ты, и все вокруг будут знать, что ты это сделаешь. Места сомнению не останется, если ты сделаешь это конгруэнтно.

– Это что-то из серии «не говори „собираюсь“, а делай»?

– Да оставь ты свои шаблоны. Не надо слова собеседника втискивать в то, что ты уже знаешь. Что ты будешь делать, если слышишь что-то совершенно новое и невпихуемое?

– Я хочу понять.

– Я хочу, чтобы ты понял, и поэтому все еще здесь!

– Спасибо вам за это.

– Иди в жопу со своей вежливостью!

– Извините.

– А теперь давай разберем. Когда я сказала, что хочу, чтобы ты понял, и поэтому я здесь, ты мне поверил?

– Да, конечно.

– Почему ты мне поверил?

– Вы сказали это уверенным тоном...

– Так... дальше...

– У вас был такой взгляд...

– Какой?

– Вы сами верили, что это так.

– Верила и сейчас верю. Что еще?

– Вы так вперед подались, что если бы мне вздумалось сказать «не верю», я бы получил по голове.

– Красавчик. Ты и так получил по голове этим конгруэнтным посланием, поэтому второй раз и физически уже не надо бить. Ты должен знать, что я была в этом послании не только конгруэнтна, но и честна с тобой.

– Конгруэнтность – это убедительность. А убедительность возникает из того, что говорящий верит в то, что говорит?

– И да, и нет. Убедительность в конгруэнтном общении – неперенный результат. Если послание не было убедительным, то, значит, оно не было конгруэнтным. Чтобы быть конгруэнтным, надо верить в то, что ты говоришь. Мы можем искренне заблуждаться. Тогда то, что мы говорим, не правда, не честно. Но в момент сообщения мы этого не знаем, так как искренне заблуждаемся. И наше послание может быть конгруэнтным.

– Я так один экзамен сдал!

– Ну-ка, расскажи.

– Да там особо нечего рассказывать. Пришел на экзамен по механике. Это даже не экзамен, а зачет был. Взял билет. Сел готовиться, и показалось мне, что я знаю, что надо отвечать. А зачет принимали двое: профессор, ужасный педант и перфекционист, и его помощница, аспирантка лет двадцати пяти. Я пошел к ней. Сел. Отвечаю. Она послушала и говорит такая: «Вы все правильно говорите, но отвечаете не на тот вопрос, который у вас в билете». Я думаю, вот дура, растерялась, наверное, первый зачет принимает в своей жизни. Я ей так и говорю. «Вы не волнуйтесь, мол, дышите ровно, первый раз зачет принимать – это ответственное дело, и, если хотите, я вам вопрос заново прочитаю, медленно, и ответ еще раз скажу». Она как-то сжалась вся. Посмотрела на профессора, а тот в этот момент яростно справедливость восстанавливал со своим студентом. Эта, моя, посмотрела на меня и говорит: «Зачет». Взяла зачетку и там поставила отметку. Я вышел в коридор и говорю всем: «Садитесь к девчонке, дура-дурой, поплыла. Волнуется, хрен знает, разбирается ли она в механике вообще». Потом что-то стало меня беспокоить. Так сказать. Я взял учебник и понял. Я не на тот вопрос отвечал. У меня будто затмение было. А теперь затмение закончилось. Стало так стыдно. Я открываю дверь, иду к этой девушке, экзаменатору, а она видит меня и как будто за парту спрятаться хочет. Я подхожу и говорю: «Вы знаете, я сейчас понял, что вы правы, я не на тот вопрос вам ответил. Извините. Что я должен сделать?» Она: «Ничего, идите, хорошо, а то я подумала, вы такой нахал».

– Да, похоже, в тот момент, когда ты говорил, что это она ошибается, а ты знаешь ответ на вопрос, ты был конгруэнтен. И хотя ты был не прав, и она это знала, она была вынуждена сделать то, что было нужно тебе, – поставила тебе зачет. Был ли ты прав в этот момент?

– Нет, я был не прав. Я искренне заблуждался.

– Был ли ты честен?

– Я искренне заблуждался.

– Всей душой ты верил в свою картину мира! Понимаешь это словосочетание – «картина мира»?

– Да, понимаю. Это то, как каждый из нас понимает мир.

– Мало того, понимает. Каждый из нас должен необъятный мир уместить в своей голове. Поскольку мир больше, чем голова, часто даже арбуз больше, чем голова, то мир в голову просто так не засунуть. Нужно создать модель, описание. Если создавать подробное описание, то описание будет еще больше, чем мир. Поэтому человек берет мир, упрощает его, от того, что ему в тот момент показалось несущественным, отказывается вовсе, выкидывает, забывает. И больше никогда в жизни он не вспомнит, что было что-то, что он выкинул и забыл. Путем таких нехитрых манипуляций мир становится достаточно малым, чтобы поместиться в голове. Помещая мир в голову, человек не говорит: «Это мое жутко упрощенное представление о мире». Нет, он говорит: «Мир таков». И начинает жить, думая, что мир такой, каким он затолкал его к себе в голову. Но мир другой. Очень другой. И, в первую очередь, он более разнообразный, чем нам привычно о мире думать. Так. Ты был уверен в своей картине мира и был искренне удивлен картиной мира экзаменатора?

– Да.

– Ты был искренним?

– Абсолютно.

– Ты был честен?

– В момент события я был уверен, что правда на моей стороне. Потом я узнал, что ошибался, и стало стыдно.

– Видишь, важно, во что ты веришь. Если ты веришь полностью, без вариантов, то ты можешь быть конгруэнтным. В народе это еще иногда называется «сказать в сердцах», слышал?

– Да, конечно слышал.

– Теперь, прежде чем я расскажу финал истории, я хочу тебе сказать о частном случае, когда человек конгруэнтно дает обещание себе или кому-то другому и как бы добавляет слова «любой ценой». Можно конгруэнтно сказать «я сделаю это» и можно сказать «я сделаю это любой ценой» или «помру, но сделаю». В одном случае ты сделаешь, а альтернатива просто не рассматривается. В другом случае человек сам для себя определяет цену неудачи, и отступить ему некуда.

– Все строго, – сказал Матвей и подумал, что он находится как раз в такой ситуации, сам себя в эту безвыходную ситуацию загнал: или заработай миллион, или умри в деревне.

– Даже строже, чем ты себе можешь представить. Ты будешь желать себе разного. Ты будешь желать себе любви, денег и здоровья. Два раза подумай, прежде чем добавить «любой ценой». Там, – Екатерина Владимировна показала наверх, – тебя могут услышать, и твое желание будет выполнено. Потом придет чек. Вполне возможно, что в чеке цена будет указана две копейки. А может, что-то другое, чем ты расплачиваться не планировал, но дело сделано: сказал любой ценой, значит любой, и не тебе определять цену...

– Я понял.

– Может быть. Это кажется простым, но доходит только после того, как ты сделаешь непоправимую ошибку... И заплатишь за нее.

Матвей хотел было спросить, о какой ошибке Екатерина Владимировна говорит, но почувствовал, что этот вопрос будет излишним. Кофе давно кончился в обеих чашках. И Матвей, чтобы разрядить обстановку, которая докрасна накалилась в разговорах о цене, которую приходится платить, спросил: «Может быть, еще чашку кофе?»

– Не стоит снижать драматизм разговора только потому, что тебе не уютно. Самые интересные разговоры в жизни будут полны драматизма. Да, закажи кофе. Такой же.

Екатерина Владимировна посмотрела на свой телефон, проверяя, какие звонки и сообщения пропустила за прошедшее время.

– Когда я сидела ночью одна, пила водку и плакала, я приняла решение. Это решение было глубоко конгруэнтным. Я сказала себе: «Построю квартиру любой ценой»...

Матвей молчал. Матвей ждал. Матвей примерял на себя эту непростую фразу. Матвей понимал. Понимал? Матвей понимал цену, которую заплатила она?

– Спроси меня, построила ли я квартиру?

– Екатерина Владимировна, можете сказать, чем вы заплатили?

– А, детеныш человека, ты что-то понял. Плата оказалась приемлемой для меня. На это не надо рассчитывать в будущем. На это не надо рассчитывать тебе. От меня отвернулись все близкие. После того, как мы переехали в квартиру в центре, после того, как я купила дом в Черногории, со мной перестали общаться мои родственники. Они не пришли на новоселье. Я не хочу гадать о причинах, я не смогу догадаться о причинах их отношения ко мне. И еще я заплатила мужем. Он сломался в тот вечер, когда я стала другим человеком. Он со мной. Но скорее он у меня на попечении. Вот такая цена. Остальное по мелочи.

– Я не знаю, что мне делать...

– Никто не знает, что тебе делать.

– Екатерина Владимировна, если я конгруэнтно решу стать продавцом – это поможет?

– В чем поможет?

– В продажах.

– А кому они нужны, эти продажи?

– Мне. Очень нужны. Вы даже не представляете, насколько сильно они мне нужны.

– Что ж ты все о себе думаешь. Малыш, продажи случаются, когда они нужны покупателю. То, что продажи нужны продавцу, – это, типа, банальность.

– Какое конгруэнтное решение я должен принять, чтобы у меня начались продажи?

– Это хороший вопрос. О нем стоит подумать тебе. Какое решение приняла я, ты знаешь.

- Но и в вашем решении не было клиентов?
- В моем решении было «любой ценой», вероятно это компенсирует.
- Но вы не рекомендуете мне так говорить?
- Остерегись.
- А роль водки тут, по вашему мнению, какая? Можно без нее обойтись?
- Не тупи. Скажи, что ты понял из нашего разговора?

– Я должен принять конгруэнтное решение. Это решение должно быть таким, чтобы из него продажи логически проистекали. Мне кажется, я сейчас на грани понимания. Где-то рядом... Совсем рядом понимание того, что мне надо... Что мне поможет... Это... Я... Это присяга... Я должен присягнуть этому миру, что я навсегда с ним, а не только выиграть спор. Вот! Я понял! А, черт! Это чудесно. Я все понял, дайте мне телефон, я пошел продавать!

– Эй, малыш, я рада за тебя. Не хочешь объяснить про спор и про то, что ты тут только что конгруэнтно продемонстрировал и чем напугал нашу официантку?

– Все. Все случилось только что. Я в этом полностью уверен.

– Выглядишь конгруэнтно. Объясни нам, вот и Элла, наша официантка, ждет, смотри, как она заинтересовалась.

И обращаясь к Элле, Екатерина Владимировна добавила: «Вы застали момент рождения продавца».

– Я понял и чувствую, что это правда: я пришел в продажи по необходимости и думал, что я долго тут не задержусь. Я это неявно говорил всем своим друзьям, Петровичу, коллегам, и, конечно, клиентам. Я понял, что они во всех моих словах слышали: я не продавец, я тут проездом. Вот вам информация о наших услугах, вот цена, если хотите – позвоните мне, если я к тому времени не уволюсь, я приму у вас заявку и оформлю сделку. Каким надо быть дураком, чтобы купить у такого мудака. Извините, Элла, мудак – это профессиональный термин. А! Я – счастлив! Я присягнул продажам, я только что связал с ними всю свою жизнь. Это какое-то чудо! Где телефон? Я хочу позвонить Алене!

– Позвони, сынок. Я только что полюбила тебя. Как профессионала, ты знаешь.

– Алена, алло, Алена, ты не знаешь, только что случилось чудо! Я стал продавцом! Я все понял! Я люблю тебя! Я всех люблю! Я хочу работать продавцом! Я больше никем не смогу работать! Мы с тобой одной крови, ты и я!

Матвей слушал ответ Алены, и улыбка его растянулась как никогда прежде. Возможно, улыбку было видно со спины. По крайней мере, две официантки, стоявшие за спиной Матвея, смотрели на него и широко улыбались. Матвей слушал Алену, улыбался, кивал.

– Она была на переговорах с владельцем «Юпитера», вышла перевести дыхание. Этот тип – мастер спорта по отжиманию скидок. Алена, конечно, обрадовалась и сказала: «Я не я буду, если сейчас не продам ему по максимальной цене!» И я верю, что теперь она продаст. Разве это не чудо? – спросил Матвей и положил на стол чайную ложку, которой он размахивал все это время.

– Чудо. Теперь осталось только одно?

– А?

– Нужно эту ложку украсть! – сказала Екатерина Владимировна, показывая на чайную ложку, лежавшую перед Матвеем.

– Почему? Нет, зачем?

– Она была у тебя в руках, когда ты произнес клятву. Она часть этой магии. Для тебя она теперь свидетель клятвы. А для них – просто ложка. Хочешь, оставь деньги за нее, но правильно – украсть. Точнее забрать, это теперь по всем понятиям не их ложка, а твоя.

– А не в том ли причина, что Олег наорал на меня, когда я тронул ручку на его столе?

– Может, да, может, нет. Ты ведь не собираешься на каждом углу вопить, что это магическая ложка?

– Конечно, нет.

– Ну что, есть деньги расплатиться?

– Да, и завтра денег будет еще больше, – Матвей широко улыбался. Он сам чувствовал, что стал улыбаться каким-то новым способом. Он так никогда раньше не улыбался.

– Не сомневаюсь, – Екатерина Владимировна конгруэнтно выглядела довольной.

– Я за совет что-нибудь должен?

– Не хаами, сынок. Когда-нибудь, может этот день никогда не настанет... Но, вполне возможно, подойдет к тебе, к матерому продавцу, сопливый мальчик, и ты сделаешь то, что надо. Вот тогда ты отдашь долг мне.

– Я понял, люблю тебя.

– Зови меня Катя.

– Люблю тебя, Катя!

– Люблю тебя, сынок.

Матвей взял салфетку, аккуратно завернул чайную ложку и убрал в карман куртки. Матвей ужаснулся мысли, что может потерять ложку, и убрал ее в сумку.

Они расплатились и поехали по домам.

Матвей слабо представлял, как он сможет уснуть этой ночью. В нем клокотала энергия, и единственное, чего он хотел по-настоящему, – позвонить своему первому клиенту и спросить: «Ну что, покупать будем рекламу или будем прозябать в неизвестности?» Матвей не знал, сможет ли он дождаться следующего утра. Он подумал, что наверняка есть медицинский термин, описывающий его состояние. Ведь это ненормально, так сильно хотеть продавать? Он вспоминал разговор с Катей и почувствовал, что все, что произошло, – глубоко и правильно. Он не мог вспомнить слов своей клятвы, но знал, что клятва произнесена и что назад дороги нет. Он не хотел назад, он хотел вперед, весь мир продаж был перед ним, этот мир предстояло завоевать.

– Илья Викторович, беседа в вами – истинное удовольствие! Не устану повторять, хотя вы и сами знаете это, – мужчина в сером потирал руки. Перед ним стояла чашка кофе и домашнее печенье, которое всегда было и всегда было свежим. Илья Викторович не выдавал секретов.

– Илья Викторович, а где вы так научились с людьми работать? Вроде бы, спецподготовки у вас нет, человек вы гражданский. А?

– Такое хобби у меня. Как ни встречу где нового человека, так надо мне понять его и найти у него изъян. Изъян я этот запоминаю и часто потом пользу от этого получаю. Это уже на автомате происходит.

– Опасный вы человек, хорошо, что мы с вами по одну сторону баррикад.

– Ой, оставьте. Сами, поди, не такое вытворяете.

– Что вы, что вы, сию у вас учусь и наслаждаюсь мастерством.

В этот момент в кабинете Ильи Викторовича зазвонил телефон.

– Слушаю, – ответил Илья Викторович. – Так. Конечно, надо, о чем вы говорите! Давайте встретимся. Да, адрес у вас верный. А хоть сейчас подходите. У меня как раз свободное время есть для вас, – Илья Викторович положил трубку. – Вот тебе пример. Позвонил хлопец, предлагает прославиться и обогатиться. Как тебе это нравится?

– Он, видимо, не знает, с кем говорит. И что, ты с ним встретишься?

– Да вот, прямо сейчас. Он на третьем этаже. В издательстве работает. У Валентина. Он просто не в курсе, кто владелец компании. Или коллеги над ним пошутили. Так что сейчас посмотрим, как мои сотрудники работают. Только не выдавай меня.

– Я молча посижу.

В дверь кабинета заглянула секретарь и сообщила о том, что прибыл человек, которому назначена встреча.

– Проходите, молодой человек, быстро вы.

– Добрый день, Матвей Углов, ваш менеджер по развитию.

– Как так менеджер по развитию? Ты же в издательстве «Зенит» работаешь?

– Так и есть. Я сегодня поднял наши с вами отношения и понял, что вам следует сделать, чтобы увеличить продажи.

– Да ты, парень, круто ставишь вопрос. Так. И к каким выводам ты пришел? Сразу скажи вывод. А потом мы детали обсудим.

– У вас сезонность. Так? А вы рекламу даете, как будто у вас круглый год весна. Это значит, что два месяца назад вы платили лишние деньги. В межсезонье продажи на пике в любом случае. А сейчас, когда ажиотаж спал, когда самое время подстегнуть спрос, вашей рекламы недостаточно. Предлагаю удвоить рекламный бюджет на ближайшие два месяца.

– Удвоить?! Вот у тебя аппетит. Ну, а если не работает твой план, что делать будем?

– Будем искать причину и попробуем вот этот рекламный текст, я тут набросал макетик.

– Как это набросал? Кто ж тебе это поручил?

– Я посмотрел на ваш модуль глазами клиента.

– И что?

– Ну, не впечатлил он меня. Стандартный. Скучный. Не цепляет.

– А твой цепляет?

– Давайте так, если он вам понравится, то мы заключаем договор. А если нет, то я завтра другой вариант принесу. И буду носить, пока не заключу с вами новый договор.

– Ты новенький, что ли, в «Зените»?

– Новенький, но это не важно. Важно, что я решил за ваши продажи взяться серьезно. И найду способ поднять продажи процентов на десять минимум. Может, на пятнадцать..

– Знаешь, о каких суммах идет речь при увеличении на 10%?

– Нет, не знаю.

– Если ты это сделаешь, я тебе премию выпишу.

– Договорились. Разрешите мне посмотреть, как ваши продажи происходят, может быть дополнительные идеи появятся? И тогда через пару дней я к вам с планом работ приду.

– Хорошо. Подожди в приемной, сейчас начальник по продажам подойдет и все тебе покажет.

Матвей вышел из кабинета.

– Как тебе парень?

– По моему мнению, наглый.

– Э... не, это не наглость. Это видение. Когда человек обретает видение лучшего будущего, он так хочет это будущее приблизить, что становится чрезмерно активным и напористым. Ты и по себе это знаешь. Так? Вот. И тут есть две возможности. Если он в своем представлении видит реальный мир, то не представляешь, какую полезность из него можно извлечь. Но у большинства представление о мире искажено, и тогда их идеи – сплошной бред. Так вот, моя работа состоит в том, чтобы замечать людей, которые могут заглянуть в будущее, и эксплуатировать их, пока они не поняли ценность, которую представляют. Потом они уходят. Или свой бизнес открывают. Но пара лет у меня есть с этим парнем.

– Ты уверен, что его идея будет разумной?

– Нет, но лучше лично убедиться. Это никому поручать нельзя. Линия горизонта у большинства сотрудников – месяц, полгода. Они не поймут того, кто заглянул дальше, чем видят они.

– А вот, к примеру, как продавец, что про него скажешь?

– Так он сам все открытым текстом сказал. Новичок. Но подход правильный. Посмотрел прошлые сделки. Посмотрел, что за бизнес. Поставил себя на место покупателя. Заботится о моих продажах. Позиция верная, а опыт в продажах – это наживное. Года через три приходи. Ты его не узнаешь.

– А вот мог бы ты, Илья Викторович, из этого парня продавца сделать за полгода или за три месяца?

– Чтобы ответить на этот вопрос, мне надо с парнем поговорить и понять, чем он дышит. Если у него есть стержень, то продавца из него сделать можно. Если стержня нет, то он сломается, и это только вопрос времени.

– Что ты под стержнем понимаешь? У меня, конечно, есть мысли, но больно твое мнение охота услышать.

– Вот решил кто-то жениться на девушке. Ему говорят: «Она замужем». Он: «Разведется, не проблема». Ему говорят: «У нее трое детей». Он: «Усыновлю». Человек со стержнем знает, чего хочет, и не свернет с пути. Стержни разные есть. По-разному люди эти стержни обретают. Но проще понять человека без стержня. Ты ему говоришь: «Пойдем туда». И он согласен. Потом ты ему: «А давай вот туда пойдём». Он опять согласен. Когда человек не имеет стержня, он на все согласен. Ну, почти на все.

– Это что-то типа наличия цели?

– И цели тоже, но это не главное. Наличие цели – только следствие наличия стержня. Стержень – это определенная философия, это такой свод правил, которые превыше всего. И умри, но следуй этим правилам. А цель – только проявление этой философии. Знаешь, как редко можно встретить человека со своим мировоззрением?

– Илья Викторович, неужели вы думаете, что у парня есть философия?

– Сила в нем какая-то есть. Позиция есть. Можно с ним дело иметь.

– И что, ты ему денег заплатишь?

– Что такое деньги, дорогой? Мы их в любой момент заработаем. И если нужны деньги, чтобы проверить парня, – не вопрос, вот они. А если он еще и продажи поднимет, так мы его быстро по служебной лестнице продвинем.

– А у меня в министерстве таких нет.

– Есть, научись их замечать. Они всегда есть. Но их большинство маскирует, они большинство не устраивают и злят.

– Ладно, пойду я министерство инспектировать. Как парня зовут-то?

– И думать забудь!

За короткое время Матвей продвинулся по рейтингу продавцов и вошел в десятку лучших. Шла третья неделя пари. Успех в пари маловероятен, но Матвей сказал себе, что будет бороться до последней минуты. И, может быть, на последней минуте, когда не будет надежды даже на чудо, оно и случится. Матвей создал план достижения результата. И первым шагом было понять, что такое продажи, и стать продавцом.

Первая мысль, которая была у Матвея в самом начале карьеры. Продажи – это магия, и ее нельзя постичь. Может, что-то случится, и ты начинаешь продавать. И от тебя не так уж много зависит. В основном, будет сделка или нет, зависит от клиента. Если ему ничего не надо, никакие твои усилия не помогут делу. А большинство клиентов именно такие: им ничего не надо, у них все есть, у них есть реклама, или они в ней не нуждаются. С оставшимися клиентами ничуть не проще. Их не устраивает цена. Все говорят: очень дорого! И тут продавец не имеет значительных полномочий. Скидку надо согласовывать с Аленой. Алена против скидок. И все – замкнутый круг. И Матвей бегаёт по нему, не останавливаясь.

Потом произошло нечто чудесное. Матвей понял, что есть работа, которой пока не при-сягнешь, ничего не добьешься. Матвей не так много знал профессий, но очевидно, что работа продавца требовала присяги. Матвей назвал присягой то состояние трепета, которое он пере-жил. Он сказал себе: я продавец и хочу быть продавцом всю жизнь. Присягаю этому делу. Посвящаю всего себя этому делу. Конечно, такими словами Матвей не произносил присягу. Это теперь, спустя несколько дней, он мог этими словами описать мысли, которые мгновенно пронеслись в его голове, и он понял, что он присягнул. Он также понял, что обратной дороги нет, но никто ему не ставил условий. Никто ему не говорил, что будет кара, если он перестанет продавать. Угроз не было. И Матвей знал, что всю свою жизнь он теперь будет продавцом. Даже если он вернется и будет заниматься версткой рекламных объявлений, он будет делать это как продавец. Как продавец он будет обсуждать свой контракт. Как продавец он будет обсуждать задачи и проекты, которые ему поручает начальник. Как продавец он будет обсуждать допол-нительное вознаграждение. Как продавец он будет оценивать рекламные модули и будет пони-мать, какая реклама принесет отдачу. А какая нет. Матвей изменился. Изменился, вероятно, в лучшую сторону. Он не знал этого наверняка. Он чувствовал, что перед ним долгий путь, множество интересных событий, встреч и наград. Даже если он не выиграет пари, он прода-вец и останется продавцом. Это понимание давало ощущение власти. Матвей и этого чувства не понимал. Какая власть? Над кем? В чем эта власть проявляется? Матвей не знал ответов. Он чувствовал эту власть, когда звонил очередному клиенту и понимал, что может изменить жизнь компании, которая даст рекламу и преуспеет. Или не даст. Компания могла преуспеть и в этом случае. Матвей вот только к этому успеху уже не имел бы никакого отношения. Матвей никак не мог понять. Вот это ощущение власти и эта мысль о том, что ты приносишь пользу своему клиенту, – это его мысль, которая пришла к нему после присяги, или это слова Петро-вича, которые до него все-таки дошли?

У Матвея пошли продажи. Он брал клиента. Знакомился с этой компанией. Собирал информацию. И записывал на листок бумаги, какие вопросы и проблемы стоят сейчас перед этим клиентом. Размышляя над задачами клиента, он мог написать: «Что делать с новым кон-курентом?», или «Что делать с остатками прошлогодней коллекции?», или «Как продать квар-тиры в этом новом доме у черта на рогах?»

Сначала Матвей вживался в шкуру клиента. Он понимал, какие задачи обсуждаются на каждом совещании. Понимал и записывал их. Потом Матвей вычеркивал задачи, которые нельзя было решить рекламой и продажами. Потом он понимал, что, кому и как он должен говорить, чтобы сделка состоялась.

– Добрый день, меня зовут Матвей, издательство «Зенит». Остались еще квартиры в жилом микрорайоне Чертовы кулички?

– Какие Чертовы кулички? У нас новый дом в Октябрьском районе.

– О, я про него и говорю. Остались непроданные квартиры?

– Да, можете приехать посмотреть. Вас какая квартира интересует, Матвей?

– Сколько квартир я должен продать, чтобы одна из них, студия на пятом этаже, стала моей?

– Я кладу трубку, шутник.

– Делай что хочешь, коллега окажется сообразительнее, и мы с ней заработаем. А ты будешь всем говорить, что говорила со мной первой, но не поверила мне. Решай.

– Что вы хотите, Матвей?

– Я хочу себе квартиру. Студию. Я могу продать все квартиры в вашем доме. Но мне не хочется отнимать работу у такого хорошего менеджера, как вы. Поэтому я хочу продать столько квартир, чтобы моего вознаграждения хватило на покупку студии. На пятом этаже.

– Как вы будете продавать квартиры?

– Ну, смотрите, я сейчас вам говорю секрет, и что после этого? Я вам больше не нужен. Так сотрудничество не возникает. Мы должны доверять друг другу. А когда доверие возникает? Когда стороны знают, что нарушение договоренностей будет замечено сразу и что будет наказание, превышающее выгоду от обмана. Я предлагаю такой путь. Мы встречаемся. С вами и вашим директором. Я говорю вам, как продать все квартиры в этом доме. Если вы принимаете мой план и он приводит к продажам в том темпе, который я вам гарантирую, то студия моя. Все остальные продажи вы делите со своим директором, как хотите. Вы мне нужны, чтобы встретиться с директором. Я вам нужен, чтобы оживить продажи. Директор нам нужен для подписания соглашения, что я получу студию. Вы директору нужны, чтобы кто-то занимался оформлением сделок. Понимаете? Мы нужны друг другу. Устройте мне встречу с вашим директором. Скажите, что есть человек, который знает, как продать квартиры в этом конкретном доме. Без скидок и акций. По вашей цене. Но взамен он хочет студию. Мне кажется, шикарное предложение на фоне спада продаж. Запишите мой телефон.

– Диктуйте. Ничего обещать не буду.

– Не обещайте. Просто посчитайте, сколько вы на этом заработаете, и организуйте встречу. Худшее, что может произойти, – мы не договоримся, и ваша жизнь вернется в привычное русло.

– Матвей, ты чего творишь, ты какие заговоры тут плетешь? – Алена постукивала ручкой по столу. – Не хочешь объясниться? Что за студия?

– Ты против того, чтобы мне строители подарили студию?

– За что?

– Я знаю, что они должны написать в рекламе, чтобы квартиры в этом доме разлетелись как пирожки. Они будут давать рекламу на полстраницы, не меньше. Тебе нужны полстраницы рекламы в каждом номере?

– Ты продавец рекламных площадей.

– Вот, Алена. Это наша главная проблема. Мы думаем, что продаем рекламные площади. А они никому не нужны. Ну нужны, конечно, но в них нет особой ценности, если клиент не знает, что, как и кому сказать. Когда клиент знает, какую рекламу дать, – он площадь и сам найдет. В этом конкретном случае я решаю следующие проблемы. Загибай пальчики. А. Наш журнал «Строительство» получает постоянного рекламодателя. Мы получаем деньги. Заказчик продает квартиры, получает прибыль и доволен, как слон. Я получаю премию, потому что имею право. Я придумал, как продавать квартиры, или нет?!

– Матвей. Это не твоя работа. Потом, твоя идея может не сработать. Потом, ты ведь наш сотрудник. Ты должен работать на компанию.

– Хочешь, чтобы премиальная студия досталась издательству «Зенит»?

– Я не знаю, давайждемся Петровича. Пусть он рассудит.

Разговор, за которым следил весь отдел, был прерван звонком на мобильный Матвея.

– Матвей. Слушаю.

– Да, завтра с утра меня вполне устроит.

– Они назначили встречу на завтра, на утро. Понимаешь, как сильно им нужна моя реклама?

– Не знаю, Матвей. Ты сильно изменился за это время, я за тобой уже не успеваю, – сказала Алена.

Матвей встретился глазами с Екатериной Владимировной, и она ему подмигнула.

– Матвей, пригласи меня в кино, что ли. Я согласная, – заливаясь смехом, крикнула через весь кабинет Саша.

В этот день Матвей сделал еще пару звонков и проработал одного клиента, которым он займется в начале следующей недели. Были шансы, что в качестве дополнительной благодарности у него появится автомобиль.

– Борись до победы или умри, – протягивая руку для приветствия, сказал хозяин кабинета, когда туда вместе с Верой, менеджером по продаже квартир, зашел Матвей.

– А?..

– Борис Викторович Умрихин, генеральный директор застройщика. Мне Вера сказала, что у вас, Матвей, есть дельное предложение и вы хотите в качестве вознаграждения квартиру-студию на пятом этаже.

– Да, верно.

– Давайте обсудим, у нас, конечно, есть и свои идеи по продажам, но выслушаем и вашу.

– Идея, которая прозвучала, становится собственностью всех присутствующих. Мы заключим договор, в котором зафиксируем наши договоренности. Но сейчас я прошу вашего разрешения включить на запись видеокамеру. Если мы ни до чего не договоримся, такая вероятность тоже существует, я просто удалю запись. Если мы договоримся, то мне хотелось бы иметь доказательства этого.

– Вы нам не доверяете?

– Мне не терпится перейти к сути моего предложения. Я могу включить камеру?

– Ну хорошо. Что даст вам эта запись, если мы решим отказать вам?

– Вот, вы и сами говорите, что запись ни для кого не будет доказательством договоренности. Фактически, она пустяк, и нужна только мне. Я включаю?

– Хорошо.

– Борис Викторович, вы сказали, что у вас есть идеи по продаже квартир. Я уверен, что это истинная правда. Поскольку ставка высока, я могу попросить вас перечислить идеи? Если моя идея будет среди них, то я молча встану и уйду.

– Будет по-другому. Вы говорите, с чем пришли. Мы берем время подумать и сообщаем вам наше решение. Сомневаюсь, что ваше предложение может стоить целую квартиру. Но на тысячу долларов вы можете рассчитывать. Я встретился с вами исключительно по просьбе Веры, она сказала, что у вас есть что-то интересное.

– Бывает, что переговоры заходят в тупик. Тогда остается только одно: встать и уйти. Спасибо за время, которое вы мне уделите, – сказал Матвей, выключая камеру и вставая с кресла. – Я понимаю вашу позицию. Когда вы получаете массу предложений, как продать этот дом, то приходится фильтровать предложения и следить за тем, чтобы все квартиры не разошлись по советникам. Моя выгода наступала только после того, как вы продадите количество квартир, которое мы могли бы определить сегодня. Я больше вашего заинтересован, чтобы мое предложение сработало. И я верю в него. Я действовал в ваших интересах. Вы тоже действуете в интересах вашей компании. Но мы не смогли достигнуть достаточного уровня доверия, чтобы начать обсуждать суть сделки. Я знаю, что мне следует делать. Я найду способ заручиться вашим доверием. А до тех пор удаляюсь.

– Ну, как знаете. Две-три тысячи долларов за путную идею на дороге не валяются.

Матвей вышел из офиса застройщика и решил пройтись пешком. Ему надо было подумать. У него есть шикарное предложение именно по этому дому. Продажи там идут очень тяжело. Подъезд к дому не удобный. Пыльно. Район имеет недобрую славу. Инфраструктура отсутствует. Кому нужна квартира в таком доме? Даже те, кто приезжает посмотреть, часто не заходят в офис продаж. Подъехали, посмотрели, развернулись, уехали. И те, кто приезжают, приезжают в светлое время суток, дураков нет приезжать сюда ночью. Если только с провожатыми с этого района. Еще недавно тут были заводские бараки. Люди рождались, жили и умирали в этих бараках. По телевизору они видели другую жизнь, но не сильно-то верили в нее. И вот посреди этих бараков возник красавец шестнадцатиэтажный. Сколько было с этой стройки украдено, так это еще один дом можно построить. Ладно, построили. Так теперь его

надо продать. Кому его продать? Кому он нужен? Матвей знал, кому продать. Знал, что надо сделать, чтобы дом стал привлекательным для покупателей и жильцов. Но не смог продать свое знание. Он знал, что его предложение полезно для застройщика, но не смог дойти в своих переговорах до приемлемых условий обсуждения идеи.

«Так, – думал Матвей. – Первая заповедь – не бойся. Не позволяй, чтобы препятствие, каким бы оно ни было, могло испугать тебя и испугом остановить. Убедись, что препятствие непреодолимо, прежде чем сдаться. Вторая заповедь – копай, не останавливайся. В каждую крепость есть ход. А если его нет, то можно выкопать. Ищи возможности. Не останавливайся в поиске возможностей. Ничто не является поводом остановиться, пока сделка не завершена. Даже смерть клиента. У клиента могут быть друзья, враги, партнеры, наследники, наконец, – продолжай с ними. Третья заповедь – имей предложение, от которого клиенту никак не отказаться. Чтобы создать такое предложение, залезь в шкуру клиента, посмотри на мир его глазами. Прислушайся к его мыслям. Пойми, какими вопросами задается клиент день и ночь? О чем он думает? Что его беспокоит сильнее всего? А потом предложи решение. Кто откажется от решения, если оно таковым является? Кто враг себе? Но почему клиенты сами не находят это решение? Они могут крутиться в известном им мире и не видят это решение, оно необычное, непривычное для них.

Так, Матвей. Ты знаешь решение проблемы, но продать его не смог. Борис Викторович встретил нормально. Но потом ты со своей видеокамерой все испортил. Да, когда я предложил записывать наш разговор на видео, я загубил возможность. Что я мог сделать? Мне нужно зафиксировать, что эту конкретную идею предложил я. Если они решат кинуть, у меня должны быть какие-то доказательства. Теперь мне нужно как-то выстроить и установить отношения. Дело того стоит. Думай, Матвей, думай!»

Раздался телефонный звонок.

– Это Вера. Нам надо встретиться. Ты далеко уехал от офиса?

– Нет, пару кварталов пешком прошел. Вернуться?

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.