

ОГЛАВЛЕНИЕ

Беляев	3
Кейс № 1. Водка	15
Накоплю и уеду	51
Кейс № 2. Вазген	60
Негр-бомж	88
Кейс № 3. Каток	94
Внук поможет	116
Серый	122
Кейс № 4. Фонд «Доверие»	177
Всё не так однозначно	213
Ленинград	220
Второй фронт	238
Кейс № 5. Шаверма	247
На высоком холме	258
Шизофрения	261
Прощай, Питер	267
Финал?	269
Эпилог	278

БЕЛЯЕВ

Добравшись до кабинета, я первым делом включил компьютер и попросил принести кофе. Секретарша принесла еще и свежую прессу, письма, договор на подпись.

— К вам там пришли, Андрей Константинович.

— Кто?

Ненавижу утренние визиты. Первые два часа предпочитаю просматривать газеты и журналы, блуждать по Интернету, постепенно погружая себя в социальную жизнь. А после предыдущих переговоров вообще хотелось забыть обо всем и выпить водки в любимом замшелом баре в подвале неподалеку. Но он, к сожалению, еще закрыт...

Она протянула мне визитку.

— Роман Николаевич Беляев, — прочитал я. — Общественный фонд «Гармония». Вице-президент.

На визитке были изображены рукопожатие и белый голубь. Я улыбнулся, вспомнив девя-

ностые и наш креативный прорыв с фондом «Доверие». Похоже, здесь потрудились наши единомышленники. Никакой информации из такой визитной карточки выудить нельзя, но она подсознательно вызывает чувство доверия, и вместе с тем складывается ощущение, что принадлежит человеку серьезному.

— Юлечка, дай мне пять минут на кофе и приглашай.

За это время я успел расправиться не только с напитком, но и выкурить сигарету.

Хозяин визитки оказался человеком достаточно молодым, подтянутым. На нем был приличный синий костюм, держался он уверенно — протянул руку, представился и без приглашения сел на ближайший ко мне стул, поставив рядом спортивную сумку, которая вступала в конфликт с остальными аксессуарами и как бы взывала к окружающим: «Немедленно замените меня на Луи Виттон!»

— Чем могу быть полезен? — Я предложил ему закурить, он отрицательно покачал головой, я закурил сам. — Не возражаете?

— Курите на здоровье, — улыбнулся он своей банальной шутке. — Я бросил, но с удовольствием смотрю на то, как другие убивают себя. Но пришел не за тем: мы нуждаемся в ваших услугах.

— Я весь к вашим услугам. Что будем продвигать? Что вас интересует? Наружная реклама, радио, телевидение, пресса, Интернет, спецпроекты, BTL? Любой каприз за ваши деньги! — Я забрасывал удочки, пытаюсь понять, как общаться с клиентом. К каждому человеку необходим индивидуальный подход. И найти его нужно максимально быстро, буквально в первые секунды разговора. Кто-то любит юмор, кому-то надо льстить, кто-то клюнет на пафосный и серьезный диалог. Роман Николаевич Беляев оказался клиентом непростым. Визитка предполагала серьезную беседу, но его поведение и бородатые шутки обещали диалог легкий и неприужденный. Я ждал: за что из сказанного мной он зацепится — за формальную составляющую или шутку в конце, чтобы далее развивать общение в определенном русле. Но тот ни на что из вышеперечисленного не отреагировал.

— У вас же нет специального образования в рекламной индустрии, Андрей Константинович? — У посетителя явно был свой план развития разговора.

— Нет, но, если это так важно, я могу вам посоветовать несколько рекламных агентств, которые возглавляют люди с дипломами. — Постарался, чтобы это прозвучало шутливо. Но он не клюнул.

— Полагаете, образование — вещь необходимая?

— Как вам сказать, — я перешел на серьезный тон, — образование, конечно, вещь необходимая. Оно дает определенный инструментарий, набор знаний и официальный билет на поезд. Но в то же время, когда вам нужна помощь и вы ищете сотрудника, в его диплом вы смотрите в последнюю очередь. Что такое менеджер? Это определенный набор качеств: дисциплина, организованность, исполнительность, стратегическое мышление, порядочность, корпоративная преданность... Если вам нужен продавец, то ему грош цена без обаяния, целеустремленности, актерских способностей и т. д. и т. п. Нужен креативщик? Ищем нестандартные мозги, в меру парадоксальное мышление, юмор, вкус... Может ли обладатель всех этих качеств не обладать дипломом? И может ли обладатель диплома не обладать ни одной из столь важных черт? И что важнее для дела — талант или бумажка? — Беляев пристально смотрел на меня, понимая, что вопрос риторический. Я продолжил: — Скажу вам так — руководитель или специалист по кадрам, который принимает решение, опираясь на листок с институтскими оценками, с моей точки зрения, человек сам по себе скучный

и бесталанный, но наверняка обладает красным дипломом. Так чем мы можем быть полезны? — Я потушил окурок.

— Надо продвинуть бренд.

— Продолжайте.

— Вы в курсе событий, которые сейчас происходят в Украине?

Я постарался не выдать удивления. Судя по всему, речь пойдет о политике, а применение предлога «в» указывало как минимум на симпатию к определенной стороне.

— Да, на Украине сейчас бардак... — как бы невзначай забросил я наживку, но гость, как и в предыдущих случаях, ее проигнорировал.

— Поверьте мне, пройдет совсем немного времени, и установится порядок, новый порядок. Но готовиться надо уже сейчас. Нам нужен креатив. Бренды. Как положительные, так и отрицательные.

— Вы хотите создать негативное отношение к чему-то?

— Точно.

— К чему?

— Я не могу рассказать вам всего, пока вы не возьметесь за работу.

— Я так не работаю. Мы не в казино. Втемную невозможно понять, в моих ли это силах и законно ли это.

— Это хорошо оплачиваемо. Наличными. Лично вам. Конкретно это — аванс. — Беляев поставил на стол сумку, расстегнул. Я невольно подался вперед и заглянул в раскрытую пасть неизвестности. Оттуда на меня пялились аккуратно сложенные пачки долларов. Около пятисот тысяч, на глазок прикинул я.

— Предложение серьезное. — Я невольно вытер вмиг вспотевшие ладони о джинсы.

— Серьезное, — Беляев был непробиваем.

— И опасное.

— Почему?

— Что-то мне подсказывает, что удачное его выполнение может войти в конфликт с интересами... — Я пытался подобрать слово, но ни «страны», ни «России» не клеились и казались чересчур громкими, — с интересами в общем.

— Поверьте, если все получится, то мы в первую очередь будем заинтересованы в том, чтобы ни одна живая душа не узнала о том, что это некий искусственно созданный продукт. Напротив, мы приложим все усилия, чтобы скрыть ваше участие, и рассчитываем на взаимность. Более того, в случае успеха бюджет будет увеличен, а ваша личная премия будет очень щедрой.

— А в случае неуспеха? — Мысленно я прикидывал, сколько из денег, лежащих на столе,

мне придется пустить в дело, а сколько я смогу отнести в ячейку.

— Хочется верить только в благополучный исход. У вас серьезный опыт, и не такие задачи решали. Но, если вдруг вы потерпите фиаско, обещаю, никаких претензий к вам не будет.

Я закурил. Проклятый Беляев загнал меня в угол, в темный и пыльный угол алчности. Он все четко рассчитал и, вероятно, выбор пал на меня не только по причине таланта, но и в результате анализа моего образа жизни. Отказываться от таких денег глупо. Как говорила моя бабушка: «Бьют — беги, дают — бери». Правда, еще она говорила: «Не зарекайся круто срать, как бы дристя не прохватила». А эта история могла закончиться плачевно. Черный нал... Опасные деньги и странное задание. Рассказать об этом Маше? Поставить в курс дела главного акционера? И что тогда будет? Придется отдать львиную часть денег? Или того хуже, она откажется. Еще бы, с ее-то государственным супругом. И все? «Извините, но мы вынуждены отказаться от чемодана денег, отдайте его кому-нибудь менее разборчивому!» Конечно, нет. Может, я шел к этому делу всю жизнь! Может, это и есть тот самый шанс вырваться, улизнуть, взлететь над крышами и вернуть самого себя, вернуть свободу. В кон-

це концов, они пришли не просто в контору, они пришли ко мне, именно ко мне, им нужен я, мой талант, а мне нужны их деньги, так зачем нам посредники?

Беляев смотрел в окно, не мешая моей внутренней борьбе, словно понимая, что со мной происходит. Вот же гад.

— Я согласен, — произнес я, возможно, чуть эмоциональнее, чем следовало.

— Прекрасно! — Роман Николаевич просил. Он вдруг резко переменялся, сдержанность слетела с него, словно от порыва ветра. — Спасибо вам большое! Огромное!

— Но мне нужно четкое тэээ.

— Конечно! — Беляев подскочил ко мне и начал трясти мне руку. Создавалось ощущение, что это я сделал ему огромное одолжение и вывалил перед ним кучу денег. — Я свяжу вас с Антоном Пасичником, это наш маркетолог, он будет держать связь с нашей стороны и все детально обрисует. Еще раз огромное спасибо!

Беляев, наконец, закончил трясти мою конечность и стремительно двинулся к выходу.

— Простите, — окликнул его я, — вы забыли... тут...

— Это ваше, это на старт, — бросил он через плечо, уходя.

Звонкая тишина повисла в кабинете — так бывает, когда после взлета самолета закладывает уши. Я таращился на сумку. Сумка таращилась на меня. В дверь постучали, я резко закрыл гигантский кошелек и кинул его под стол.

— Да?

— Андрей Константинович, — Юля заглянула с пустым подносом, — можно чашку забрать? — Я кивнул. — К вам там еще рвется на прием Андрей Чижов.

— Нет! Никаких Чижовых! Мне надо поработать, подумать в тишине, ни с кем не соединяй!

Юля вышла, я тихо подошел к двери и закрыл изнутри на ключ. Почему-то на цыпочках я подошел обратно к столу, извлек сумку, открыл и пересчитал деньги. Семьсот. Семьсот тысяч долларов США. Я аккуратно вернул пачки на место, а сумку под стол. Сел в кресло. Надо остыть и подумать. Задачу я понимал пока слабо, но было очевидно, что для ее выполнения надо собирать специальную команду. Команду из преданных людей, способных держать язык за зубами, которые при качественной мотивации будут выдавать блестящие идеи.

Дверная ручка задергалась.

— Юля, я же сказал: «Никого!» Я работаю! Важный клиент!»