


# КОМАНДА, КОТОРУЮ СОЗДАЛ

Александр Ермак



 АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

Александр Ермак

**Команда, которую создал я**

«Автор»

2010

**Ермак А.**

Команда, которую создал я / А. Ермак — «Автор», 2010

ISBN 978-5-9614-0847-8

Эта книга – первый экономический роман в России, который сразу же после выхода стал культовым в отечественном бизнесе. Здесь есть все, с чем сталкивается человек, стремящийся стать лидером, сделать успешную карьеру, создать эффективную команду сотрудников в любой компании. Это откровенный рассказ о рекламном бизнесе, основанный на реальных событиях, в котором все как в жизни: поражения, успехи, конфликты, лицемерие, цинизм... У кого-то эта книга вызовет восторг, у кого-то возмущение, но никого не оставит равнодушным.

ISBN 978-5-9614-0847-8

© Ермак А., 2010

© Автор, 2010

# Содержание

От редактора	5
Часть первая.	9
1. «Пусти меня, отдай меня, Воронеж...»	9
2. Образование должно быть лучшим	17
3. Выбор работы	26
4. Первые успехи	32
Конец ознакомительного фрагмента.	35

# Александр Ермак

## Команда, которую создал я

### От редактора

С Мамонтовым мы учились на разных факультетах. И, наверное, никогда бы не познакомились, не сведи нас студенческий кооператив. В нем мы стали напарниками и вплоть до окончания университета вкалывали вместе. Сергей был энергичен, в глазах – огонь. Работать с ним – одно удовольствие. Но на выпускном вечере мы пожали друг другу руки, и каждый из нас пошел своей дорогой. Он думал о рекламе, я – о журналистике.

Мне пришлось перебраться в другой конец города – ближе к редакции, с которой сотрудничал. Сергей тоже переехал. Очень быстро я с головой ушел в свою работу и все реже вспоминал о его существовании. Мало ли с кем сводит нас жизнь на время. Но года через два Мамонтов позвонил:

– Давай встретимся, дело есть.

– Давай.

Я согласился. Согласился охотно. Конечно, не из-за дела, о котором упомянул Сергей. Ведь у меня уже по работе все вполне ладилось. Пробился в штат журнала «Мировой бизнес». А это – одно из самых авторитетных деловых изданий. У меня была приличная зарплата. И шеф намекал на перспективы для дальнейшего роста. Мамонтова же я хотел увидеть просто так: поболтать, вспомнить университет, кооператив. Теперь можно было позволить себе немного расслабиться.

Мы встретились в баре рядом с моей редакцией:

– Привет.

– Привет.

У Сергея все так же горели глаза:

– То, чем мы занимались раньше в кооперативе, это так, ерунда, мелочь. А сейчас настоящее дело намечается... Да, если ты не в курсе – я работаю в агентстве «Лидер Интернешнл». Надеюсь, знаешь такое?

– Как не знать, одно из крупнейших. Рад за тебя.

Сергей махнул рукой:

– Дело не в вывеске. Да и должность моя там пока мизерная, но у меня грандиозные планы. И виды на тебя, между прочим. Ты ведь умеешь вкалывать. Я помню. Так что есть отличная работа...

Я несколько растерялся:

– Да, но у меня и так хорошая работа.

Сергей снова махнул рукой:

– Да, возможно, хорошая. Но я тебе предлагаю отличную. Перспективы просто потрясающие. Можно и карьеру сделать, и денег кучу заработать. Очень быстро... Сейчас тебе все вкратце обрисую...

Я слушал Сергея и чувствовал, что начинаю заражаться его возбуждением, его верой, энтузиазмом. Но мой разум не дремал: менять то, чего добился упорным трудом, на нечто туманное, существующее только в голове этого вчерашнего студента – нет, это просто сумасшествие.

Конечно, я отказался:

– Извини, но мне нравится то, чем я занимаюсь...

Мамонтов тут же скис, вздохнул, схватившись за голову:

– Эх... Ты не понимаешь...

Я не согласился:

– Да нет, все понимаю, просто...

– Ладно, – кивнул он, – Закружи тему...

Мы попытались переключиться на что-нибудь другое, вспомнить, как мне собственно и хотелось, университет, кооператив, но разговор, увы, не клеился. Мамонтов, видимо, жил своими грандиозными проектами и ни о чем другом говорить просто не мог. Минут через пятнадцать мы разошлись. И я подумал, что на этот раз уж точно навсегда. Вряд ли я еще его увижу. Да и, наверное, уже ничего не услышу о нем – сколько таких охваченных гениальными идеями университетских выпускников перемолола в своих деловых жерновах столица. Перемолола, пережевала и кого – проглотила, а кого – выплюнула. В провинцию.

Но я ошибся. Крупно ошибся. Мамонтов очень быстро напомнил о себе. Видимо, мысли его оказались не такими уж и бредовыми. Через некоторое время читая деловую хронику, я увидел знакомую фамилию. Сначала подумал: «Однофамилец, наверное?» Но речь шла именно о моем бывшем студенческом напарнике. Детали этой и следующих публикаций не оставляли в этом никаких сомнений. От года к году фамилия Сергея все чаще появлялась в экономических колонках газет и журналов. Дела его явно шли в гору – тон публикаций становился все более уважительным. Кто-то из моих коллег даже назвал его «Человек, перед которым нет преград»...

Я ошибся дважды. Сергей не только не затерялся, но и вот – снова нашел меня. Сколько же лет прошло?.. Телефонный звонок, голос секретаря:

– Соединяю с Сергеем Петровичем.

И голос самого Сергея (Петровича):

– Привет, заходи в гости...

«Зачем? – думал я, отправляясь к нему в офис. – Зачем, я понадобился Мамонтову? С чего это вдруг президент преуспевающей корпорации вспомнил о своем студенческом напарнике? Он ведь теперь среди крупных бизнесменов, известных политиков...»

Секретарь взглянула на часы и на меня:

– Александр Николаевич? Проходите. Сергей Петрович ждет вас...

Мне показалось, что он не так уж сильно изменился. Конечно, появились морщины на лбу, но все такой же поджарый, энергичный. И все так же горят глаза.

Сергей (Петрович) сжал мою руку:

– Здорово, Ермачище... Как сам?.. Семья?.. Чай, кофе, виски?.. Вера, один кофе... Садись в кресло. Дополнительным заработком интересуешься?..

Я усмехнулся, усаживаясь:

– Кто же не интересуется? Но...

Он знакомо махнул рукой:

– Тебе понравится мое предложение, не сомневайся... Сколько ты там в своем журнале сейчас зарабатываешь? В месяц?

Я не без гордости назвал. Мамонтов на пару секунд задумался:

– Понятно... Значит, есть такое дело – как раз для тебя. Думаю, уложишься месяцев в... шесть... А гонорар, гонорар получишь как за полных пять лет твоей работы. И это без отрыва от нее. Как тебе?

Я уже не улыбался:

– Достаточно заманчиво. А что за работа?

Сергей опустил руку на толстую стопку бумаг на столе:

– Вот смотри... Это рукопись моей книги. Вернее здесь пока только мысли, факты, всякие документы, вырезки, из которых нужно сделать книгу. Возьми это все с собой. Почитай...

Суть, думаю, поймешь по ходу... Во всем разберешься, и, не сомневаюсь, книга у тебя получится что надо. Мне доложили, ты – один из лучших в этом деле...

– Ну... – затянул было я.

В это время на переговорном устройстве загорелась лампочка, и Мамонтов перебил меня:

– Минуту...

Нажал кнопку под лампочкой:

– Да, слушаю.

Раздался голос секретаря:

– Сергей Петрович, через пять минут телефонный разговор с мэром...

– Хорошо, Вера...

Я покачал головой:

– Красивая девушка...

Сергей добавил:

– Главное – умная... Значит, договорились?

Я развел руками:

– Да, от такого предложения действительно не откажешься. Договорились.

Мамонтов снова нажал кнопку под той же лампочкой и, глядя на меня, продолжил:

– Будут вопросы, обращайся к секретарю... Жду тебя ровно через полгода. С тобой свяжутся...

Из переговорного устройства вновь раздался знакомый голос:

– Я записала, Сергей Петрович...

– Спасибо, Вера... – Мамонтов отключил связь и протянул мне руку. – Ну, рад был тебя повидать. Пока...

– Пока...

Я вышел от него несколько ошарашенный, как бы оглушенный потоком информации, впечатлений, которые обрушились на меня за каких-то пятнадцать-двадцать минут нашего общения. Да, Сергей все-таки здорово изменился. Это, конечно, далеко не тот увлеченный фантастическими прожеками вчерашний студент, каким я его запомнил с нашей последней встречи. Это воистину президент компании, человек, способный улаживать любые дела просто и быстро. На деловом языке это называется «работать эффективно».

Нельзя было сказать, что предстоящая работа особенно вдохновляла меня. Я уже имел опыт редакторского труда над опусами удачливых бизнесменов, и данная ситуация представлялась мне достаточно стандартной. Человек заработал кучу денег. Добился признания в деловых или даже в политических кругах. Но вот ему хочется еще большего – быть на устах абсолютно у всех, стать эдаким солнцем над планетой. И в голову его приходит очень простая мысль – написать о себе популярную книгу. Пусть и чужими руками. Самостоятельно ведь не получается: нет ни природного дара, ни дорогого, в буквальном смысле, времени. Но можно заплатить, и книга – в шляпе.

Работать над такими вещами несложно. Просто описываешь, как человек заработал свой первый миллион. Потом – второй. И так далее... А чтобы клиент был безоговорочно доволен, все принципиально важные решения и действия окружающих его людей приписываешь исключительно ему – великому и гениальному. Вкладываешь в уста заказчика также и парутройку философских изречений на общие темы. Он будет в восторге.

Да, творчества в такой работе – ноль. Но гонорар... со многими нулями. Гонорар... Именно он приободрял меня в подобных случаях, настойчиво подталкивал к рабочему столу, помогал справиться с унынием и зевотой. Увы, их неизбежно навевают все эти литературные перлы, наносимые охваченным творческим огнем бизнесменами на отменного качества бумагу авторучками стоимостью в двухнедельный отпуск на Канарах.

Листая документы Мамонтова, я, однако, обнаружил, что в этот раз мне не придется бороться со скукой, разгребая банальные сентенции и прописные истины. В заметках, в набросках мыслей, в зарисовках ситуаций, сделанных рукой Сергея, я нашел массу действительно нового, интересного. К тому же у этой книги была оригинальная идея, выгодно отличающая ее от других «деловых романов». Эти два обстоятельства позволяли создать по-настоящему полезное, увлекательное произведение. И немудрено, что работая с таким любопытным материалом, я здорово увлекся. Да, начал трудиться уже не просто как профессиональный литературный наемник, но и как человек, который делает свое дело с настоящим удовольствием.

Мне действительно работалось достаточно легко. И не только потому, что меня вдохновлял творческий (и финансовый!) интерес, но и потому, что на переработку авторского материала не требовалось больших трат времени и сил. Мысли Мамонтова были изложены кратко, четко, последовательно. Все документы – выстроены по порядку событий, помечены датами, ссылками на источники. Я без особого труда нанизывал события на придуманный самой жизнью сюжет. Правил языковые ошибки, менял узкопрофессиональные термины на общепринятые слова, сокращал до минимума неизбежное в деловой литературе нагромождение цифр.

Днем я занимался своей работой в журнале. Вечерами, а также все выходные дни напролет корпел над рукописью Мамонтова. У меня было шесть месяцев... Книгу я сдал вовремя.

Сергею (Петровичу) мой труд понравился, и положенный гонорар я получил сполна. Но не только деньги грели мне душу. Впервые я испытал удовольствие от самой подобной работы. На хорошем жизненном материале получилось, по-моему, действительно неплохое читиво. Настолько неплохое, что, визируя эту работу, я не стал скрываться под псевдонимом, как делал обычно в таких случаях. Книгу о Мамонтове и его команде я подписал своим полным именем. И можно сказать, сделал это даже с некоторой гордостью.

*Александр Ермак*



## Часть первая.

### Один

*Всем, чего мне удалось добиться, я обязан своей команде,  
команде, которую создал я...*

*Сергей Мамонтов*

#### 1. «Пусти меня, отдай меня, Воронеж...»

Люди уезжают от себя. Я уезжал за собой. Увозил свое тело, свою душу, свои мысли из Воронежа. Увозил в город, который, по моему разумению, должен дать применение моим силам. Огромным силам. Я ощущал их в себе давно. Никем другим не замечаемые, они просто переполняли меня, распирали, рвались наружу. Рвались, но не вырывались. В этом городе. Уроки в школе, игры во дворе, работа по дому порой утомляли меня, но никогда не давали выхода тому, что сидело внутри. И это волновало, беспокоило. Чем старше я становился, тем чаще задумывался над предназначением своих внутренних сил. Мне хотелось куда-нибудь приложить их, освободиться. Но что за силы таились во мне и на что их можно было направить? Этого я себе совершенно не представлял.

Мама, видимо, чувствовала, что ее сына что-то тревожит. Время от времени спрашивала:

– Сережа, у тебя ничего не болит? Может, к доктору сходим?

– Ничего у меня не болит, – отмахивался я.

Отец же, слыша такие разговоры, успокаивал мать:

– Просто растет пацан. И силенки прибавляются, и мозги шевелятся все больше. Вот и мается. Жизни хлебнет – успокоится...

Мне же как-то, когда матери не было рядом, сказал:

– Вот что, Серега. Пока глупость какую-нибудь не отчебучил, занялся бы ты чем-нибудь для себя полезным. Спортom или другим каким делом...

Спортom... Это была идея, над которой я тут же задумался. Может быть, действительно во мне есть какие-то скрытые физические способности, о которых я не догадываюсь? И это именно они мне покоя не дают, рвутся на волю? Вдруг, я будущий чемпион района или даже области? Мне ж тогда тренироваться вовсю надо, а я тут дурака с пацанами во дворе валяю, время свое драгоценное транжирю.

После разговора с отцом я так разволновался, что решил прямо на следующий день записаться в спортивную секцию. В нашем квартале их было две. Одна – «по бегу» – была ближе к дому. Другая – «по борьбе» – дальше. Сначала я направился туда, где ближе. Может, там и есть то, что мне нужно. Зачем тогда далеко ходить?

Почти год я бегал. Сначала на короткие дистанции. Безуспешно.

Тренер, глядя на мои рывки и ускорения, заметил:

– Порох в тебе, Мамонтов, определенно есть. Но горит он как-то медленно. Давай-ка попробуем тебя на длинные...

Три, пять, десять километров. По лицу текут пот и сопли, ноги – как ватные, перед глазами – дорожка, дорожка, дорожка. И ты, как пони в цирке: по кругу, по кругу, по кругу. День за днем, день за днем, день за днем...

Наконец, в один прекрасный вторник тренеру показалось, что из меня что-то может получиться. Он объявил:

– На следующей неделе районные соревнования. Ты, Мамонтов, побежишь «пятерку».

Я растерялся:

– Я... я... я...

И как-то неожиданно даже для самого себя выпалил:

– Я не побегу. Я ухожу из секции...

У тренера и пацанов-бегунов глаза полезли на лоб. Но я же не мог им объяснить, что на меня как-то вдруг разом навалились и скука от тех километров, что уже пробежал, и тоска от тех, что еще предстояло бежать. Ох, эта ровная дорожка без конца и без края! А ты как пони в цирке: по кругу, по кругу, по кругу. День за днем, день за днем. Всю жизнь...

До спортивного зала, где занимались борцы, идти было на двадцать минут дольше. Но там было намного интереснее. Одни названия приемов чего стоили: «бросок через бедро», «мельница», «двойной нельсон». К тому же мне казалось, что по жизни борьба гораздо более полезная штука, чем бег. Не будешь же все время убегать в неприятных ситуациях, наверняка придется и бороться, и драться. Впрочем, после первых же тренировок я сказал бегу «большое спасибо». Он научил меня рассчитывать силы, двигаться так, чтобы тебя на всю дистанцию хватало, а не только на первые десятки метров. В борьбе мне это здорово пригодилось. Схватки ведь длятся не по одной минуте. Да еще часто идут друг за другом. Поборолся с одним противником, не успел толком отдохнуть, а тебе уже встречаться со следующим. И со следующим, и еще, и еще. И так важно сохранить в себе силы к завершающей, самой важной схватке соревнований.

Месяц за месяцем я осваивал приемы и контрприемы, укреплял специальными упражнениями мышцы, изучал тактику борьбы. Занимался увлеченно. Было к чему стремиться. Пацаны, пришедшие в секцию на год-два раньше меня, уже выступали на соревнованиях не только в нашем Воронеже, но и ездили в соседние города, и даже в Москву. А наш тренер в свое время соревновался и за границей.

Меня ужасно тянуло побывать еще где-нибудь, кроме родного города. И особенно хотелось посмотреть Москву. Мои друзья Вовка с Гариком там уже были, их родители возили в отпуск. Вовка рассказывал:

– По Красной площади иду, и тут из ворот сам президент выезжает на «Мерседесе»...

И Гарик тоже кое-чего видел:

– Ага, я в Большом театре был...

Да, а я вот еще не был ни в Москве, ни в каком другом месте. Ничего не видел, и рассказать мне друзьям нечего.

Желание попасть на соревнование в другой город придавало мне дополнительные силы. К тому же на тренировках я уже ощутил настоящий вкус победы. Пусть небольшой, но действительно победы. А это вдохновляло. И я тренировался на совесть. Ведь победить равного тебе по силе и умению человека не просто. Это не гол забить в ворота сопливой сборной соседнего дома. Здесь нужно напрягаться по полной. Причем и телом, и головой. Да, я заметил, что часто побеждаю именно за счет мысли. Иногда, столкнувшись с равным по силе, по владению приемами парнем, прикидывался уставшим, «раскрывался». Когда же противник, поверив, шел напролом, ловил его на контрприеме. В других случаях усыплял бдительность соперника медленным темпом, а потом вдруг взрывался. Этим уловкам тренер учил нас всех, но, похоже, я их осваивал быстрее многих. Да и использовал на практике чаще. Через полтора года занятий я сдал на свой первый полноценный спортивный разряд и впервые в жизни выехал за пределы Воронежа – в Курск. Тренер направил меня на межобластные соревнования:

– Смотри, Сергей. Не подкачай.

Как я мог подвести его? Тренер на меня – только начинающего борца – столько времени угробил. Поверил в меня. И еще я думал: если проиграю, то наверняка он меня больше уже ни на какие соревнования не отправит. И других городов я не увижу. Впрочем, увидеть что-либо, кроме борцовского кожаного ковра, тарелки в спортивной столовой и койки в гостинице, мне

не удалось. Времени и сил на экскурсии просто не было. Да и все мысли крутились исключительно вокруг очередной предстоящей схватки. Те, кто расслабился, отвлекся, те проиграли – вылетели с соревнований в первые же два дня. А я боролся и в третий, и в заключительный четвертый.

Боролся изо всех сил, из всех своих умений. Но занял только третье место. Для такого новичка, как я, это было, конечно же, большое достижение. Но мне хотелось быть первым. И особенно досадным было то, что ребята, которым я проиграл, ни в чем меня не превосходили. Ни в силе, ни в хитрости, ни в опыте. А вот ведь, выиграли. Почему?

Ответ на этот вопрос я нашел позже. После того, как на одной из тренировок сломал ребро. Пришлось сидеть дома. Было время подумать. Я перебирал в памяти случаи травм знакомых мне ребят, известных спортсменов. Глядел в окно и размышлял над тем, что мой случай – это еще очень ничего: ребро заживет достаточно быстро. А ведь бывает так, что человек полжизни потратил на тренировки, а потом одна серьезная травма и он – никто. Ничего, кроме борьбы, не умеет, а ею уже заниматься не может вовсе.

Мне стало жутко от возможности такого финала. И подумалось, что я не из тех, кто будет продолжать спортивную карьеру, несмотря на риск получить серьезную травму. Да, борьба не была для меня делом всей жизни. Я вполне мог переключиться на что-то другое. И вот тут-то до меня дошло, почему занял лишь третье место, почему проиграл на соревнованиях тем ребятам. Конечно, мы были одинаковы и по силе, и по умениям. Но у них было больше желания. Они именно жили борьбой. А я-то, оказывается, по-прежнему жил непонятно чем.

Ребро мое срослось... Но в секцию борьбы я уже не вернулся. Мама, видимо, обеспокоенная моей борцовской травмой, предложила:

– Может, тебе каким-нибудь искусством заняться?

А что? Если к спорту я охладел, то вполне стоит попробовать себя в искусстве. В школьном хоре меня развернули с порога:

– Слух у тебя вроде бы есть, а вот голос... Впрочем, не переживай: в таком возрасте голос может измениться, так что заходи года через два...

Но не мог же я и в самом деле ждать два года. А если мой голос вообще не изменится? Или изменится в худшую сторону? Пошел в кружок рисования. Туда брали всех желающих. Однако не все там долго задерживались. Преподаватель был строг необычайно и рисовать, что хочется, не позволял:

– Сначала научитесь правильно карандаш в руках держать.

Он все время заставлял нас рисовать кувшины. А они у меня выходили кривобокие, уродливые. Когда же, наконец, перешли к животному миру, то оказалось, что и здесь мне радоваться нечему. Животные у меня тоже не получались. Соседка запросто рисовала даже кенгуру, жующего морковку. А мои слоны походили на больных бездомных собак, которым кто-то оттянул носы и прищемил лапы. Преподаватель только вздыхал, глядя на них. Наверное, этих собак ему было жалко больше, чем меня. Иначе бы он не докапывался постоянно:

– Мамонтов, где ты видел фиолетовую корову?.. Ну, полюбуйте на Мамонтова – раскрасил облака в полоску...

Когда же он ехидно поинтересовался:

– А солнце у тебя почему зеленое? Оно что, мхом поросло?..

Я пробурчал:

– Мохом...

И перешел в фотокружок. Там оказалось веселее. Руководитель кружка разрешал нам снимать все, что захочется. Я щелкал аппаратом налево и направо. Фотографировал маму, чистящую картошку. Отца, сидящего в кресле. Голубя, клюющего крошки на подоконнике. Пацанов, гоняющих мяч. Девчонок, прыгающих по «классикам». Учителей, стоящих у доски.

С гордостью вывалил я на стол руководителя кружка несколько десятков своих первых фотографий. Он долго-долго рассматривал их, потом вздохнул:

– Технику ты, Сережа, похоже, освоил, а вот с творчеством у тебя пока не очень.

– Как так, – не поверил я.

Руководитель кружка объяснил:

– Ну что интересного в твоих фотографиях? Кто на них еще обратит внимание, кроме тебя и меня? Мы же говорили об этом на наших занятиях: нужно снимать так, чтобы люди, мельком взглянув на твою фотографию, задержали на ней свой взгляд и как-то отреагировали: задумались, улыбнулись, нахмурились...

Я кивнул:

– Понял.

И начал снимать «творчески». Мать, увидевшую двойку в моем дневнике. Отца, глотнувшего чая, в который я вместо сахара бросил соль. Голубя, отчаянно рвущегося из когтей кошки. Пацанов, играющих в классики, и девчонок, гоняющих мяч. Молодого учителя физики, прямо на уроке ковыряющего у себя в носу. Пожилую учительницу литературы, подкрашивающую губы за углом школы.

Уже через пару месяцев занятий в кружке я получил приз в школьном конкурсе (не за учительские фотографии, конечно). А две мои работы даже опубликовала наша городская газета. В рубрике «Будущие звезды».

Родители были горды. Еще бы, ведь не у каждого ребенок такой талантливый. Но мне вдруг расхотелось «фоторазгораться». Расхотелось – и все. Я забросил объективы, проявители и фиксажи. Пошел дальше по искусству – в поэтический кружок. Там несколько мальчиков и девочек декламировали друг другу:

Пусти меня, отдай меня, Воронеж:  
Уронишь ты меня иль проворонишь,  
Ты выронишь меня или вернешь, —  
Воронеж – блажь, Воронеж – ворон, нож...

Хотелось написать что-то подобное. И я напрягся:

Осень. Ветер. Серые тучи  
Льются дождем на меня.  
Тихо иду я, ступая на кучи  
Листьев последних, имя шумя.

Мысли тревожные гонят и гонят...

Гонят и гонят. Гонят и гонят, черт бы их побрал...

Порифмовав недельку «палка»-«галка», «кровь»-«любовь», я отступился. Нет, поэзия – это не мое. Хотя в сердце засело «Пусти меня, отдай меня, Воронеж...» И еще несколько строк того же автора.

Заметив, что я снова маюсь над тем, куда бы себя приложить, свое слово опять сказал отец:

– А чего бы тебе электроникой не заняться? Если что, я помогу...

Что ж... Я чертил схемы, паял. Собрал свой первый радиоприемник. Потом – простейший компьютер. И еще соорудил будильник с тихой музыкой и ароматом кофе. Я не любил резко вставать по утру. И вот сконструировал специальное медленно пробуждающее устройство. Программируешь время подъема, определенную мелодию и уровень звука. Засыпаешь

в лоток горсть кофе. Нажимаешь рычажок, и в нужное время включается тихая музыка, а на специальной спирали поджаривается одно зернышко кофе. Его запах вместе с музыкой будили меня самым лучшим образом. Я просыпался довольным и гордым.

Эту мою игрушку так же, как и раньше фотографии, выставили на школьный конкурс. Выставить выставили, но обратно мне так и не вернули. Сказали, что пошлют еще куда-то. Но, по слухам, никуда дальше квартиры школьного «завуча» мой будильник не ушел. Впрочем, меня это уже мало интересовало, я перекинулся вдруг на «чистую» науку.

Полгода посещал факультатив по химии. Еще полгода – по физике. Год увлеченно занимался математикой. Но, увы, – теоремы, логарифмы, матрицы и прогрессии вдруг опротивели мне так же, как до этого всякие бензолы, карбонаты, паскали и джоули.

Наша классная руководительница горевала:

– Сережа, у тебя же определенно есть способности... Мог бы быть круглым отличником по всем предметам. А ты ни к чему серьезно не относишься. Были «пятерки» по химии – теперь сплошные «тройки». По физике последние оценки – «четверки». И с математикой – такая же история...

Я опускал глаза. Чувствовал свою вину перед ней. В классе – три отличника. Я мог бы стать четвертым. И тогда ее класс был бы лучшим в школе. Но я никак не мог пересилить себя, заняться зубрежкой того, что мне не интересно. И потому по всем формальным показателям оставался середнячком.

За что бы я ни брался, почти всегда быстро добивался каких-то результатов. Но как только чувствовал, что не получаю от дела достаточного удовлетворения, тут же охладевал, думал о новом для себя занятии. Неудивительно, что к моменту окончания школы я перебрал уже все секции и кружки, которые мне были хоть в какой-то степени интересны. Больше выбирать было не из чего, да и некогда. Настало время уже совершенно серьезно задумываться о своем будущем.

Самым простым решением было пойти после школы в техническое училище, стать классным работягой, таким как дед. Про него все мужики уважительно говорили: «слесарь от бога», «золотые руки». А можно было отправиться и, так сказать, по стопам родителей-инженеров. Отец к этому постоянно подбивал:

– Поступай в наш политехнический. За электроникой будущее. А ты уже кое-что в этом деле соображаешь...

И еще я думал о дяде Косте. Он был гражданским пилотом. Полжизни провел в небе. Повидал кучу городов. Когда дядя Костя приезжал в гости, то каждый раз такие интересные истории рассказывал! Как двигатель при посадке загорелся. Как во время полета сразу две пассажирки рожали. Как штурмана забыли на земле, и пришлось лететь без него. Я даже представлял себя в форме пилота гражданской авиации. За штурвалом самолета. Горит двигатель. Орут рожающие пассажирки. А где штурман?..

Но может быть, и врач из меня вышел бы неплохой, как тетя? Или военный офицер, как двоюродный брат? Капитан дальнего плавания, как друг отца? Железнодорожник, лесничий, криминалист, преподаватель, артист...

В каждой из профессий, известных мне по книгам, по рассказам родственников и знакомых, было много привлекательного. И, наверное, в каждой из них я мог бы добиться каких-то успехов. Но то, что я чувствовал в себе, как-то равнодушно относилось ко всем вариантам. А это означало только одно: есть еще какая-то работа, профессия, о которой, видимо, просто не задумываюсь. Не знаю почему, но я был абсолютно уверен в этом. Для чего-то же предназначен. Не может быть, что все мои силы, которые я в себе ощущал, пропали впустую. И если ничего не могу найти рядом с собой, то, наверное, мое предназначение находится где-то дальше, за пределами моего района, моего города. Я любил свой Воронеж, но не питал особых иллюзий насчет его значимости.

Мысль о Москве, появившись однажды еще во время увлечения спортивной борьбой, больше не покидала меня. Я все чаще думал о том, что в столице уж точно каждый может найти подходящую работу, занятие по себе. Наверное, именно Москва поможет мне определиться, обрести, наконец, себя. Я твердо решил поступать в московский ВУЗ. Вот только в какой? Пришлось размышлять. В конце концов решил, что, когда точно не знаешь, чего хочешь, будет верным получить не конкретное, а общее образование. В процессе такой учебы можно широко взглянуть на жизнь и тогда уже прицельно определиться с собственным будущим. К тому же, имея за плечами хорошее общее образование, всегда можно немного подучиться и заняться дальше чем-то специальным.

Хорошее общее образование означало учебу в университете. Я полистал справочник московских высших учебных заведений и остановился на лучшем из них – МГУ. В этом-то университете наверняка узнаешь все обо всем: и в стране, и в мире. Набираясь знаний здесь, будешь уже абсолютно уверен, что ничего не упустил, что больше уже негде искать. И тогда я окончательно смогу определиться, чему же в итоге мне следует себя посвятить.

И факультетов в МГУ было завалилось. Выбирай – не хочу. После школьных опытов технические факультеты меня не привлекали. Читая же программы обучения гуманитарных, я постепенно сузил круг до трех: юридического, экономического и философского. Поскольку вопрос, чем заниматься, был для меня философским, то в конце концов и остановился на философском факультете. Подумал, что с таким образованием можно потом заниматься практически всем: преподаванием, наукой, политикой, религией, в конце концов.

То, что сидело во мне против такого выбора не возражало. А это значит – решено.

Как меня занесло, однако... Еще ни один отличник из нашего квартала не учился в МГУ, не то что такой «хорошист», как я. Но то, что сидело внутри меня резонно замечало: кто-то же должен быть первым, почему не ты? Да, почему не я?

Долго собирался с духом, чтобы рассказать о своем намерении родителям. Когда ж наконец решился, то неожиданно не услышал ни возражений, ни даже слов удивления. Отец, высказался, не отрываясь от телевизора:

– Если поступишь, то мы с матерью, конечно, деньгами поможем. А не получится с МГУ, тогда в этом же году в наш политехнический институт пойдешь. Будешь инженером...

Мама махнула рукой:

– Лишь бы поступил куда-нибудь. На завод, как дед, всегда успеешь...

Я понял, что они явно не относились к моим намерениям серьезно. Мало ли каких мыслей у меня ранее не возникало...

Стараясь выглядеть как можно беззаботнее, объявил о своем решении Алене – моей девушке и невесте:

– Знаешь, Аленка, я, пожалуй, подам документы в МГУ...

Вот для нее-то мое сообщение прозвучало как гром среди ясного неба. Она тут же расплакалась:

– А я? Мы же должны быть вместе...

Попытался ее успокоить:

– Ты, как и хотела, поступишь в воронежский медицинский... Будешь приезжать ко мне в Москву на каникулы, я к тебе – в Воронеж на выходные. Конечно, пока учимся, будем видеться немного реже...

Она спросила сквозь слезы:

– А потом...

– А потом? У-у!!! – ушел я от ответа, как-то вдруг не сообразив, что же должно быть потом.

Мы стояли на Каменном мосту. Сюда в день свадьбы приезжают новобрачные. Жених переносит через мост невесту на руках, благо мосток-то всего – десяток шагов. Потом быют на счастье бутылку шампанского, а еще его пьют и целуются. Я поцеловал Аленку.

Слезы ее высохли быстро. Она даже как бы успокоилась и не настаивала на конкретном ответе насчет нашего будущего. Аленка, как и родители, видимо, не сильно верила в мои московские планы. Вовка же с Гариком, выслушав меня, не то чтоб не поверили, но отнеслись скептически:

– Съездишь-прокатишься и вернешься. Туда же одни блатные поступают, с волосатыми лапами, с деньгами... Пошли в наш политехнический...

Дался им всем этот политехнический...

Желание учиться в столице нарастало во мне с каждым днем. Так же нарастало и нежелание учиться в Воронежском политехническом. Стоило только подумать о том, что придется пять лет корпеть над тем, что тебе неинтересно, а потом еще этим неинтересным всю жизнь заниматься, тут же становилось тошно донельзя. В Москву! В Москву!

Столица манила меня. Я был на сто процентов уверен, что именно этот город – самый подходящий для моей будущей жизни. И понятно, что к экзаменационной подготовке отнесся более, чем серьезно. Отдавал себе отчет в том, что просто тех знаний, которые останутся у меня в голове после школы, вряд ли хватит для поступления в МГУ. Клянчить же у родителей деньги на репетитора самолюбие не позволяло. А вот на дополнительные книги я денег попросил. И мне их дали.

Все свое свободное время я сидел над учебниками и пособиями. Мама кивала головой:

– Молодец какой. Это лучше, чем по улицам шариться с утра до вечера...

Удивленно хмыкал отец:

– Хм, чего это на него нашло... Смотри, не переусердствуй там, извилины побереги...

Алену я видел очень редко, и она дулась:

– Чего пришел? Иди целуйся со своими учебниками...

В ее словах была обыкновенная досада. Алена быстро отходила. Но если бы она только знала, что, даже целуя ее, я продолжаю думать о Москве...

На вступительные экзамены я уехал втайне от всех, кроме родителей и Алены. Боялся сглазить. Не было торжественных проводов. Но была торжественная встреча! Я сдал все экзамены и прошел по конкурсу. Я был принят в МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ.

Это был потрясающий успех. Весть обо мне мигом облетела весь квартал. Я стал героем семьи, героем школы, героем двора. Впервые – НАШ человек в МГУ.

Мне, конечно же, грели душу восторги родственников и знакомых. Но главным было то, что впервые в жизни я почувствовал настоящее внутреннее удовлетворение. То, что сидело во мне, было определенно довольно. Целую неделю я ходил просто счастливым человеком. Рядом со мной радовались родители:

– Наш сын поступил в МГУ...

Гордились мои друзья Вовка и Гарик:

– Серега-то отмочил, в Москве учиться будет... Мы всегда знали, что у него получится...

Школьные учителя недоумевали:

– Надо же... Парень, конечно, способный. Но чтобы в МГУ...

Вокруг только и говорили обо мне. Даже на улице рядом с домом совсем незнакомые люди показывали пальцем вслед:

– Тот самый парень, сын Мамонтовых-инженеров...

Недовольна была лишь Алена. Она, как и хотела, поступила в воронежский медицинский институт:

– Уедешь... Найдешь там себе другую, москвичку...

Я успокаивал ее. Но ничего не обещал. Я и сам не знал, что ждет меня там, в этой Москве.

Да, в Москву, в Москву понес меня – уже студента МГУ – наш фирменный поезд «Воронеж». Я теребил свои юношеские усики и считал километровые столбики за окном. Быстрее! Быстрее! Быстрее!..



## 2. Образование должно быть лучшим

Я въехал в Москву с гордо поднятой головой. С уверенностью, что после того, как поступил в университет, все мои сложности остались позади. Быстренько во всем разберусь и, без всякого сомнения, окончательно обрету себя. Здесь. В столице.

Моим соседом по комнате в студенческом общежитии стал Михаил – неплохой парень. Первые дни, пока у нас не было других знакомых и особых дел, мы с ним резались в карты. Играли не на деньги, которых было немного, – на наши юношеские усики. Мне своих не было жалко. На фоне роскошных бород старшекурсников они смотрелись не очень.

Мишка играл здорово. Сначала я проиграл левую половинку усов. Следом и правую. А вместе с усами закончилась и игра.

Так и сказал:

– Все, Миш, больше не играю.

Не за тем я сюда ехал. Меня ждали великие дела. Чтобы освоиться в Москве, ясное дело, нужно не дурака валять, а много-много учиться, работать, биться.

Мишка на мои слова пожал плечами и пропал из комнаты. Он быстро нашел себе нового партнера по картам. Учеба его, кажется, не очень-то волновала.

Я вздыхал, глядя на окружающих меня студентов. Будет нелегко: ведь в МГУ поступает самая умная, самая талантливая молодежь со всей страны. И это просто невероятное везение, что мне удалось пробиться сюда. Впрочем, вздыхал я недолго. Действительно вокруг меня были сплошные школьные отличники. Но немногих из них я мог бы назвать людьми действительно умными, талантливыми. Все они, почти поголовно, мыслили как-то механически. Легко заучивали любой материал, легко его излагали, но при этом в их головах не было ни одной собственной мысли. Все выводы, все заключения брались либо из учебников, либо из лекций преподавателей. У большинства студентов не было никакой собственной позиции. За нее они всегда выдавали мнение какого-нибудь уважаемого классика:

– Я думаю так же, как и Ницше...

– Мне близка позиция Маркузе...

– Нет, Гегель определенно не ошибался по этому поводу...

Слушая такое, я даже стал думать: может, и отличниками они стали потому, что не имели собственного взгляда, во всем соглашались со своими школьными учителями. Поддакивали им. И этим Ницше, Маркузе и Гегелю...

А ведь чем был чертовски приятен университет, так как раз тем, что здесь можно было запросто спорить почти со всеми преподавателями. С любым ученым. И конечно с Ницше, Маркузе и Гегелем, также как и с Аристотелем, Платоном и Сократом. Я сам себе удивлялся. В школе на уроках обычно помалкивал, а тут язык развязался. На семинарах тяну руку, ввязываюсь в дискуссии с другими студентами и даже иногда нападаю на позиции своего научного руководителя.

Тот с улыбкой слушал мои разглагольствования. Но не останавливал меня. Наоборот – поощрял:

– Что ж, коллега, продолжайте в том же духе. Философ должен быть свободным от догм. Только не переусердствуйте. Постарайтесь не впасть в полное отрицание всех и вся...

Такое отношение научного руководителя было большой поддержкой. Благодаря ей уже к концу первого курса я стал намного спокойнее смотреть на окружающих меня студентов. Был уверен, что не глупее их. А многих – точно умнее. Однако то, что я ощущал себя равным сокурсникам по уму, почти не сблизило меня с ними. Каждый день мы приветливо здоровались, после занятий вежливо прощались, и на этом наше общение заканчивалось. Мы были

слишком разными. Я не принадлежал и не хотел принадлежать ни к одной из четырех основных групп, на которые незримо раскололась студенческая масса.

Первая группа – «золотые» – была относительно небольшой. В нее входили сынки и дочки влиятельных и богатых родителей. Те самые, про которых Вовка с Гариком говорили «блатные с волосатыми лапами и деньгами...» На занятия эти студенты приезжали на хороших машинах. Одеты были иногда модно, но чаще просто богато. Общались в основном друг с другом, просто не замечая всех прочих. Так, блуждали взглядом сквозь все, что не принадлежало их кругу. Учились «золотые» (с детства обставленные лучшими репетиторами) хорошо, но с ленцой. Вокруг них вообще всегда была атмосфера богемной скуки. Будущее им было абсолютно ясно в мельчайших деталях. Успешное окончание учебы. Престижная и высокооплачиваемая работа, обеспеченная родителями. Унаследованные развлечения, унаследованный круг лиц, унаследованная скука и зевота.

Вторая группа была гораздо больше. «Серебряные» кучковались по недорогим клубам, по дешево снятым квартирам или прямо в общежитии – по известным тусовочным комнатам. Эти как бы не скучали – при любой возможности сбивались в кучу, читали стихи на иностранных языках (выученных, видимо, к поступлению), много и глубокомысленно курили, вели беседы о бренности бытия, о разрушительной силе низменных человеческих чувств.

«Серебряные» с презрением отзывались о деньгах, о власти. Очевидно потому, что не имели ни того, ни другого. Родителей хватило лишь на поддержку при поступлении в университет. Будущее «серебряным» предстояло обеспечивать самостоятельно. А они об этом, похоже, старались не задумываться. Как будто поступление в МГУ и было их основной целью в жизни. Поступил, перед родителями отчитался, и дело сделано. От них веяло тоской. «Серебряные», видимо, интуитивно предчувствовали свою будущность: безденежность и безнадежность.

Третью группу составляли «ботаники». Они добросовестно зубрили все, что полагалось, от корки до корки. При этом совершенно не думая, действительно ли это так уж нужно.

Все свое время «ботаники» отводили учебникам и занятиям. Они больше походили не на людей, а на какие-то наукопоглощающие машины. У «ботаников» всегда были испуганные глаза – а вдруг что-то упустил, вдруг что-то не прочитал. Поэтому говорить с ними о вещах, не связанных самым прямым образом с учебой, было невозможно. Они просто не понимали, о чем еще можно говорить, кроме как об учебе. Будущее «ботаников» также было относительно предрешиено. Часть сразу поступит в аспирантуру и посвятит себя науке. Часть сначала уйдет в школьные и институтские преподаватели, а потом будет поступать в аспирантуру. Снова и снова, пока, наконец, не поступит или не выйдет на пенсию.

Четвертую группу составляли «разгильдяи». Те, кто поступил в университет наудачу, случайно или за счет каких-то социальных льгот. «Разгильдяи» учебу в университете принимали как шанс весело провести пять лет жизни. На занятия ходили редко, после ночных вечеринок целыми днями беззаботно спали. Экзамены сдавали долго и трудно. Часто уходили в академические отпуска, чтобы протянуть в университете еще лишние два-три годика. Будущее их совсем не заботило – кривая куда-нибудь да вывезет. Часть «разгильдяев» существовала на деньги родителей. Часть подрабатывала самостоятельно, где придется.

Михаил – мой сосед по общежитию – как раз был из «разгильдяев». Мы с ним мирно сосуществовали. Всю свою веселую жизнь он вел за пределами комнаты. В ней только отсыпался, брился и чесал затылок:

– И где же я так свою рубашку вчера уделал? А?

– No comment, как говорил Заратустра...

И для «золотых», и для «серебряных» я был эдакой «медяшкой». Большинство и тех, и других редко нисходили до общения со мной. Но я как-то и не переживал по этому поводу. Быстро догонял по уровню знаний всех самых интеллектуальных «серебряных». И был уверен, что догоню по уровню жизни «золотых». И еще я думал о том, что «золотые» никогда не

узнают, какое это наслаждение – добиваться всего самому, а «серебряные» никогда не поймут, что это такое – подняться на ступеньку выше. Мне их было жаль.

От «разгильдяев» я отгородился сам. С «ботаниками» было общаться сложно, да и просто по-человечески скучно. Конечно, меня несколько угнетало то, что остался как бы один. Ведь дома в Воронеже я привык быть окруженным друзьями, приятелями. А здесь... Сколько ни искал среди сокурсников, соседей по общежитию, с кем бы сблизиться, у меня ничего не выходило. Мне ни с кем не было интересно. Отдушиной было лишь общение с научным руководителем, да еще с некоторыми факультетскими преподавателями.

Впрочем, действительно умные и интересные люди среди студентов все же попадались. Но дело было в том, что вели они себя довольно-таки странно. С другими студентами внутри университета общались достаточно мало. Заниматься предпочитали в одиночку. О помощи никого не просили. Да и сами никому особенно не помогали. Обычно имели какие-то дела вне университета. Поэтому, собственно, эту группку «умников» и трудно было углядеть. Но я их заметил и попытался наладить с ними хоть какие-нибудь контакты. Так, мне удалось однажды познакомиться с одним из интересующих меня людей, зажав его для разговора в углу студенческой столовой.

Круглов был старше меня на два курса. По словам моего научного руководителя, преподаватели считали его одним из самых оригинально-мыслящих студентов. Ну с кем, как не с ним, мне стоило общаться.

Два часа Круглов терпеливо отвечал на мои философские вопросы. Сам же в конце разговора задал только один:

– У тебя все?

При всех дальнейших встречах Круглов обходил меня за десяток шагов.

Из того, что он мне рассказал, я не все понял и не со всем был согласен. Но эта беседа заставила меня глубоко задуматься. И главным итогом моих размышлений стало то, что нужно не бояться мыслить самостоятельно, смелее делать такие шаги, каких до тебя никто не делал. То, что кто-то в стандартной ситуации поступил необычно и непривычно, не обязательно означает, что он не прав. Может быть, такой человек как раз единственный, кто прав. И тогда этот человек делает открытия или добивается известных результатов гораздо быстрее или с наименьшими затратами, чем другие.

Интуитивно я и сам подходил к этой мысли. Книги и занятия подводили меня к ней. Но окончательно согласился с этим выводом именно после разговора с Кругловым. Стоящая встреча, ничего не скажешь.

Мои мозги, с аппетитом проглотив разговор с Кругловым в качестве закуски, требовали новой вкусной и полезной пищи. Я попытался переговорить еще с несколькими «умниками». Но даже и пары часов мне больше никто не уделил. Все ссылались:

– Извини, старик. Поговорить – дело хорошее, но мне сегодня еще 240 страниц дочитывать, а вечером – на работу в подшефную школу, лекцию читать учителям...

Или:

– Брат, у меня сегодня еще два дополнительных семинара и факультатив.

– А завтра?

– Завтра очень интересная лекция на юридическом факультете. Послезавтра в научном центре – конференция, будут современные философы из Италии, Германии, Франции, Зимбабве ...

Постепенно я перестал искать встреч с «умниками». Но последовал их примеру. Еще больше налег на учебу. Мне удалось серьезно «прибавить» за счет индивидуальных занятий. Я и раньше замечал, что когда занимаюсь один, то все дела идут быстрее. А здесь пример Круглова и других «умников» окончательно убедил меня в этом. Только самые интересные лекции и семинары. Больше книг, пособий, времени за компьютером. Университет позволял.

Здесь каждый мог выбрать себе нужный режим: групповой или индивидуальный. Спрашивали за результаты. А за них меня научный руководитель только хвалил.

Но концентрируясь на учебе, я не становился «ботаником». Опять же, следуя примеру «умников», стал присматриваться к тому, что происходит вне стен университета, к тому, что имело отношение к настоящей жизни. Ведь студенческий мирок искусственен, тепличен и, несмотря на юношескую розовощекость, достаточно затхл. Несколько сотен одних и тех же людей все время крутятся в одних и тех же стенах факультета, библиотеки и общежития.

Я серьезно задумался о своем послеуниверситетском будущем. У меня не было в Москве ни влиятельных покровителей, ни каких-либо самых захудалых родственников, у которых можно было бы остановиться на время. Я должен рассчитывать только на себя, на те силы, что по-прежнему чувствовал в себе. Университет не истощил меня. Наоборот.

Да, я должен работать здесь в Москве. Мысль о возможном возвращении в Воронеж просто бесила меня. Поэтому, когда подчас накатывала лень, я представлял себе, что возвращаюсь. Меня с распростертыми объятиями встречает Алена. Свадьба, торжественный перенос невесты через Каменный мост, разбитая бутылка... Ращу своих детей и преподаю в школе чужим... После занятий иду по улицам города, а мне вслед шепчут:

– Это тот самый, что учился в Москве... В МГУ... Далеко мог пойти... Мог... мог... мог...

Такие мысли здорово меня встряхивали, заставляли яростно шевелить мозгами. Можно было, конечно, вкладываться не в учебу, а в поиски хорошей невесты. Соблазнить дочку столичного бизнесмена или политика. Таких охотников из числа «разгильдяев» у нас на курсе было немало. Каждый вечер вместо учебников они приникали к зеркалу. Прихорашивались, шли на те дискотеки, где развлекаются «золотые», а также на выставки, в хорошие театры. Там хотя и зевали, но иногда добивались результата. Кое-кому удавалось влюбить в себя богемное чадо. Получить вместе с женой хорошую должность или приличный капитал.

Один из приятелей моего соседа по комнате Мишки полгода ходил в консерваторию, дарил цветы одной скрипачке. И влюбил-таки ее в себя. Она была и неталантлива, и некрасива. Но ее родители – музыканты мирового уровня – подарили им на свадьбу отличную квартиру, роскошный автомобиль. Не промахнулся, паразит.

Мишка причитал:

– Ну почему не я? Ну почему? Почему?

Мое самолюбие с глубочайшим презрением отвергало такой путь. Я не представлял себе, как можно жить с человеком, который тебе совершенно неинтересен. Видеть его лицо утром и вечером. Разговаривать с ним ни о чем. Равнодушно целовать. Но главное, мне хотелось добиться всего самому. Чтобы никто не мог сказать:

– Ты благодаря мне... Нам... Им... Тем... Этим...

Люди, глядя на меня, должны говорить с уважением:

– Мамонтов. Какой молодец: сам себя сделал. А парень-то из Воронежа, из небогатой семьи, без связей...

Ощущение внутренней силы убеждало меня, что я действительно всего могу добиться сам. Только чего «всего»? Я по-прежнему никак не мог определиться.

Варианты? Можно было вовсе не выходить за стены университета. Мне вполне по силам было ступить на научную стезю. Научный руководитель так и сказал:

– Мамонтов, из ваших курсовых работ может получиться прекрасный диплом. А если захотите, то над этой темой можно работать и дальше. Я могу рекомендовать вас в аспирантуру...

– Спасибо, – поблагодарил я.

И задумался. Научная стезя позволяла в будущем рассчитывать на приличный заработок, положение, признание. В научных кругах. Но я хотел двигаться именно по жизни, а не по ее

обочине. Наука ведь практически всегда в значительной мере оторвана от всех реальностей. И увлекшись, можно запросто выпасть из жизни, принимать за нее научный мирок – такой же крохотный, как и студенческий. А жизнь намного шире, и слишком узкие специалисты в ней беззащитны перед глобальными изменениями, которые все чаще происходят в мире. Кризис в экономике или реформа в министерстве образования запросто могут привести к урезанию финансирования науки. Бац – и расформирована кафедра. И ты со своим научным трудом на улице без работы, без зарплаты, без будущего и даже без настоящего.

Думая о возможной научной карьере, я вспоминал о своих занятиях борьбой. Ее бросил потому, что во мне не было такого желания, что пересилило бы боязнь риска. И та же ситуация складывалась с наукой. Только теперь я думал о будущем еще более серьезно. Не только о своем, но и будущем своей семьи. Пусть она будет не совсем уж завтра, как того хочется Алене, но в один прекрасный день обязательно будет. И я не должен подвергать свою семью риску.

Не слишком ли Мамонтов предусмотрителен и осторожен? Но нет, дело даже не в семье. Главное – я не был уверен, не чувствовал, что именно наука есть объект применения моих сил, что именно она позволит мне освободиться от внутреннего напряжения, получить столь желаемое удовлетворение.

Может быть, бизнес?.. Над этим стоило подумать. Ведь именно бизнес дает человеку большие возможности. Да, он требует огромной отдачи, но и вознаграждает соответственно. Деловые люди делают головокружительные состояния и карьеры в считанные годы. И что важно – в бизнесе все зависит только от них самих: от их сил, от их веры.

Да, я верил в себя. Хотя никогда раньше и не занимался бизнесом. Так уж получилось, что за школьные годы мне не пришлось нигде поработать за деньги. Родители разрешали заниматься всем, кроме денег. Может быть, зря. А может быть, именно благодаря этому запрету я теперь ощущал в себе всевозрастающее желание почувствовать себя бизнесменом, заработать кучу денег самостоятельно: на собственную жизнь, на свою семью, на старость моих родителей, на личную независимость, на всеобщее признание и уважение.

Бизнес. После того как пришло ощущение, что с учебой у меня полный порядок и можно позволить себе заниматься чем-либо еще, я решил поработать на свое деловое будущее. Но действовать осторожно: не пускаться в авантюры, да даже и в фирмы серьезные не устраиваться, попробовать себя пока тут же в университете. При нем существовало несколько предприятий, в которых трудились студенты, не имеющие какой-либо квалификации. Зашел в ближайший университетский кооператив:

– Мне бы работу какую-нибудь, чтобы не сильно от учебы отрывала.

Начальник, такой же молодой, как и я, парень, кивнул:

– Мороженщиком пойдешь? График работы можешь сам выбрать. Твердой зарплаты нет. Но сколько заработаешь – все твое...

Я согласился. Мне все равно было, кем работать и сколько получать. Важно попробовать. Начать.

Через пару дней я тихонько выкатил свою тележку в прилегающий к университету сквер. Встал в тени, поправил свой белый халат. Налетай, народ, покупай. Но народ шел мимо и не обращал на меня никакого внимания. В этот первый день я продал всего три мороженных. Какая-то молодая женщина, читавшая в сквере книгу, сжалась надо мной. Сначала купила одно. Потом, уходя, внимательно оглядела меня, вздохнула и купила еще два. Наверное, сама была студенткой и, может быть, вот так же когда-то пыталась продавать мороженое.

Сдавая сменщику тележку, полную мороженого, я хотел сказать ему, что завтра не выйду на работу – мой эксперимент закончен. Но тут же внутри меня все воспротивилось: сдать так быстро? Вечером, проанализировав свою работу, я понял главную ошибку: нельзя продавать там, где нет покупателей. Нужно идти им навстречу. И на следующий день я выкатил тележку в центр сквера, туда, где пересекаются потоки прохожих.

На солнце было жарко, зато мороженое стали покупать. Я продал целых двадцать семь штук. И хотя такой результат не очень обрадовал моих работодателей, меня, тем не менее, окрылил. Я стал соображать, что можно придумать еще. И придумал. В свой следующий «выезд» стал привлекать к себе внимание тех, кто проходил мимо, не замечая меня. Бормотал им сначала стеснительно:

– Мороженое. Хорошее мороженое.

Но потом разошелся, стал выкрикивать в полный голос:

– Купите себе пять минут удовольствия!

– Юноша, угостите девушку, и она ответит вам взаимностью!

– Красавица, «клубничное» так идет к вашему платью!

Я улыбался. Мне улыбались. И у меня покупали. За несколько часов я распродал половину содержимого своей тележки.

В этот день я получил приличный гонорар. А мой начальник Женя Сорин – тот, что принимал меня на работу, удивился:

– Молодец, философ. Я думал, ты у нас не удержишься. А у тебя пошло...

И заработанные деньги, и похвала начальства означали, что заниматься бизнесом у меня получается. Пусть совсем маленьким бизнесом, но это ведь только начало. В последующие дни мне удалось добиться стабильности. То есть, чтобы продавать достаточно много мороженого не от случая к случаю, а всегда: и когда есть настроение торговать, зазывать, уговаривать, и когда его нет.

Теперь я регулярно получал весомую прибавку к стипендии. И даже подумывал попросить родителей присылать мне меньше денег. Но побоялся, что напугаю их, и они запретят мне работать. А меня торговля захватывала все больше и больше. Это было интересно – работать с людьми: с покупателями, с начальством, с «коллегами». Общение с другими работниками предприятия здорово отличалось от обычного студенческого. В кооперативе все было намного проще. Разговаривали без обычного выпендрежа, «по-деловому». Здесь расслаблялись даже «серебряные», многим из которых приходилось подрабатывать на билет в клуб или на бутылку пива, не предусмотренные родительским бюджетом.

Как-то незаметно я довольно-таки близко сошелся с одной из представительниц «серебряных» – моей однокурсницей Ликой Дорониной. Она окончила школу в небольшом южном городке, где администрировали ее родители. Странно, но Лика, в отличие от многих «серебряных», не была заносчивой. Ее отличал живой ум, аккуратность, добросовестность. А еще Лика была довольно красивой. Я волей-неволей засматривался на нее, сравнивал с Аленой.

Мы часто вместе возвращались из кооператива. Обсуждали покупателей, торговые успехи. Говорили довольно-таки откровенно. Но при всех наших хороших отношениях с Ликой я, конечно, не был ей парой. Мысли ее были о принце:

– Окончу университет. Выйду замуж за солидного мужчину. У нас будет большой собственный дом. Я нарожаю мужу кучу детей...

Хотя Лика и не думала в таком своем будущем работать, это ей не мешало отлично трудиться в кооперативе, хорошо учиться... И помогать мне. Несмотря на все свои старания, я долго не мог решить одну старую проблему с английским языком. Как теперь выяснилось, учительница в моей школе имела совершенно отвратительное произношение. То ли слуха у нее не было, то ли она в институте плохо училась, в общем произношение у нее было ужасным. И нам она такое же поставила. Университетские преподаватели, слушая меня, морщились как от зубной боли. Иностранцы, с которыми я пытался говорить, вообще ничего не понимали. И вот Лика два раза в неделю по полтора часа ставила мне произношение. Я повторял за ней:

– What is this?

– What is this?

– This is a pencil.

- This is a pencil.
- Whose is this pencil?
- Whose is this pencil?
- This pencil is mine.
- This pencil is mine.

Я повторял до тех пор, пока не смог заниматься самостоятельно с помощью магнитофона:

- What is this?
- What is this?..

Я тоже помогал Лике, чем мог. Не в учебе, конечно. Там у нее все было в полном ажуре. «По хозяйству». Переносил посылки, которые часто ей присылала мама. Таскал книги из библиотеки и обратно. Литературы нам приходилось читать много. Каждый поход в библиотеку означал переноску восьми-десяти килограммов.

В кооперативе, на улице, в моей или ее комнате за учебником английского мы были почти друзьями. Но в стенах факультета проходили друг мимо друга как малознакомые люди. Там я чаще бывал один. А Лику всегда окружали «серебряные». И даже некоторые «золотые». Да, кое-кто из мальчиков – будущих «солидных мужчин» всерьез посматривал на нее. Мое соседство могло ей помешать.

Таковы были правила игры. Я не думал обижаться на Лику. Был благодарен ей за английский. Теперь не только правильно писал, но и произносил. И «серебряные», и «золотые», и «ботаники», и даже преподаватели смотрели на меня с удивлением:

- Мамонтов, ты что, в Оксфорде на стажировке побывал?
- Почти, – гордо отвечал я, – Why not, как говорил Заратустра?

Впрочем, о языковых успехах мне как-то не очень думалось. Голову занимали более серьезные мысли. Я прикидывал, как продавать мороженого еще больше. Становилось очевидным, что мой личный ресурс исчерпан. Ну ничего из себя я уже не выжму. А вот с помощью сменщика вполне можно было увеличить продажи. Дело в том, что парень, который работал на моей тележке, все время оставлял ее грязной. И поэтому каждый раз прежде, чем начать торговлю, мне приходилось мыть ее – тратить время, не говоря уже о нервах. Когда же делал ему замечания, он огрызался:

- А по-моему чисто. Хочешь, давай вызовем комиссию из санитарной инспекции.

Я не хотел раздувать скандал из-за мелочей. И продолжал сам мыть тележку. Ведь если она будет грязной, то люди будут покупать меньше. Вместе с тем мириться с такой ситуацией я не собирался. Стал искать другого сменщика. Но неожиданно для меня это оказалось не так-то просто. С одной стороны, почти всем студентам не хватает денег. А с другой, не все из них готовы по-настоящему работать. Многим хотелось получать деньги, как можно меньше работая или не работая вовсе. Пришлось долго приглядываться к работающим в кооперативе, чтобы выбрать себе в сменщики кого-то подходящего. Но и предварительное изучение все равно не дало стопроцентного результата. Так, я приглядел себе одного, как мне показалось, аккуратного парня – Борьку. И действительно, он сдавал мне тележку в идеальной чистоте. Но через неделю нашей совместной работы стали происходить странные вещи. Количество оставшегося после его смены мороженого не совпадало с указанным в накладных документах. Мороженого оставалось меньше, чем должно быть. Ненамного, на две-три штуки, но меньше.

Обычно я принимал у сменщика товар, не пересчитывая. А он, видимо, воспользовался моим доверием. Борька обманывал и меня, и кооператив. Подумав, сказал ему:

- Шума поднимать не стану. Просто вернешь мне деньги, и чтобы уже завтра ты со мной не работал...

Он ушел. А я вновь принялся подыскивать себе сменщика. Конечно, с радостью бы взял Лику, но она работала в торговом зале магазина. И ей там нравилось больше, чем на открытом

воздухе. К тому же у нее была твердая зарплата, которая не зависела, как у меня, от погоды: жарко – покупают товар, холодно – никакой выручки.

Я всегда с удовольствием заходил в студенческий супермаркет, чтобы посмотреть на ладную фигуру Лики, на ее ловкие движения, на то, как она вежливо разговаривает с покупателями. Вдыхал:

– Мне б такую сменщицу...

Но, оказывается, на одном человеке свет клином редко сходится. Неожиданно нашелся мне замечательный сменщик. Так как я сам никого не мог присмотреть, мой кооперативный начальник Сорин предложил одну кандидатуру:

– Ты у нас лидер по продажам. И мы хотели бы, чтобы Мамонтов был доволен. Попробуй поработать вот с этим парнем. Саша Ермак, он тоже ищет себе сменщика...

Парень был с факультета журналистики. И это мне не очень нравилось. Я не доверял студентам-журналистам. Несколько раз с ними сталкивался, и все время они оказывались трепачами. Однако этот Ермак работал на удивление: без лишних слов, добросовестно. И со временем я почти изменил свое мнение о журналистах: наверное, в любой профессии есть и трепачи, и работяги.

Саня был даже лучше Лики. Такой же, как она, сообразительный, аккуратный и вежливый. Но к тому же еще и мужчина, мужик. Он не таял, не расклеивался в любую погоду и без усталости мог толкать тележку, ища самое «рыбное место». И я очень быстро уверился, что приобрел себе, наверное, лучшего работника в кооперативе. Мы с Ермаком стали не просто сменщиками – напарниками. Подменяли друг друга в любое время. Особенно это было важно во время сессии. Обычный график работы трудно подладить под идущие один за одним зачеты и экзамены. Но мы выручали друг друга.

И еще, когда кому-то из нас позарез нужны были деньги, то работали не как обычно – по полдня в одиночку, а весь день вдвоем. Один становился за тележку, другой зазывал. Потом через какое-то время менялись. Это было тяжело – восемь-десять часов на ногах. Но в такие дни каждый из нас зарабатывал как за две-три обычных смены. Мы подсчитывали выручку и шутили. Ермак говорил:

– Создадим совместную фирму по продаже мороженого...

Я добавлял:

– Только изменим кое-что в ценообразовании и организации доставки...

Я все чаще задумывался о бизнесе. Ведь любая компания – это, в сущности, тот же кооператив. Любой товар – это, в принципе, то же мороженое. Его производят и продают.

В своих деловых фантазиях я торговал то компьютерами, то туристическими путевками, то картошкой оптом. Как полагается, рассчитывал себестоимость, продумывал систему продаж, подбор кадров. И всегда видел себя хозяином своего собственного дела... Чтобы организовать его так, как хочется. Чтобы распоряжаться, как посчитаю нужным. Чтобы можно было вложиться всеми силами и получить, соответственно, все возможное.

Представляя себя на руководящем посту собственной компании, я невольно оглядывался на моего кооперативного начальника Женю Сорина. Он тоже был студентом. Учился на курсе младше меня. Но – на экономическом факультете. И меня просто завидки брали. Сорин так здорово разбирался в налогах, в схемах кредитования предприятий, во всех прочих экономических загогулинах.

Всматриваясь в Женю, я понимал, что мое отношение к деловому миру какое-то романтическое что ли. Я хотел броситься в бизнес, как в море. Но был ли готов, чтобы удержаться на плаву, не утонуть в тот же миг? На этот вопрос я не мог ответить себе утвердительно. И, кажется, понимал почему. Во-первых, настоящему руководителю нужен профессиональный опыт. Во-вторых, для организации собственного дела не обойтись без начального капитала. У меня не было ни первого, ни второго. И если опыт – дело наживное, то без денег уж точно



ничего не поделаешь. А где взять этот самый капитал? Просить у родителей, которые и так отдали все свободные средства, чтобы я мог учиться в университете?.. Кредит? Но какой банк откажется мне его дать...

Самым же убедительным доводом против самостоятельного плавания были наглядные примеры предыдущих выпускников. Тех ребят, что сразу после окончания университета бросились в свой собственный бизнес. Без чьей-либо существенной организационной и финансовой поддержки. Ни у одного из них дела не шли хотя бы относительно хорошо. Большинство разорились. Остальные балансировали на грани банкротства.

Что ж, я решился на компромисс. После окончания университета поработаю некоторое время на какую-нибудь хорошую фирму. Получу практические профессиональные знания, опыт, необходимые связи. А уже после этого, имея ясное представление о том, что и как делать, займусь собственным бизнесом. Решено.

Прежде всего нужно было выбрать сферу деятельности. С продажей мороженого я свое будущее не связывал. Товар большей частью сезонный. Да и на общем рынке, казалось мне, непременно должно быть что-нибудь еще более интересное, захватывающее. Надо только поискать.

### 3. Выбор работы

Я заканчивал университет очень вовремя. Страна понемногу очухивалась после длительного экономического застоя. Люди на улицах становились улыбчивее, чаще заворачивали в магазины. По улицам понеслись сумки, пакеты, коробки с покупками. На телеэкранах расслабились лица президентов компаний, переживших смутные времена. Голоса экономических аналитиков наполнялись оптимизмом:

– Есть основания говорить о том, что застой остался в прошлом, нашу экономику ожидает определенный рост...

Никто, однако, не говорил какой именно рост и в каких отраслях прежде всего. В электронике? В пищевой промышленности? На транспорте? В гостиничном бизнесе?..

Свои вопросы я задавал не только себе, но и знакомым по кооперативу:

– Куда лучше всего пойти работать после окончания?

Каждый тут же начинал расхваливать ту область, в которой сам собирался трудиться. Ту, которую в определенной степени себе представлял. Но для меня практически все они были чистым листом. И тогда, чтобы лучше понять ситуацию на рынке, в дополнение к своей учебной литературе я начал читать книги по бизнесу и финансам. Одни были очень интересны и полезны. Так, «Основы маркетинга» Котлера я прочитал как детектив, на одном дыхании. Другие не читались, хоть убей. Сколько ни пытался врубиться в «Мифорекламу» профессора Варлоу, ни черта не понял. Отбросил ее – наверное, еще не дорос до таких умных книг.

Стал регулярно просматривать деловые газеты и журналы. Кооперативный начальник Сорин, увидев меня, изучающего биржевые котировки, головой покачал:

– Ну-ну... Наверное, далеко пойдешь.

И в книгах, и в газетах мне попадалось много интересного. Больше же всего поразила одна простая мысль: «совокупный рыночный оборот относительно пропорционален совокупным расходам на рекламу». Эти слова означали, что теперь, после преодоления застоя, когда в экономике увеличится общий оборот денег, пропорционально будут увеличиваться и расходы на рекламу. Ведь чтобы увеличить сбыт своей продукции, деловые люди будут в первую очередь планировать именно эти расходы. В том или ином секторе экономики. Не важно, в каком. Главное – это расходы на рекламу. И, следовательно, развиваться будет прежде всего именно рекламный бизнес. Реклама, как паровоз, потянет за собой вагончики с табличками «электроника», «связь», «металлургия», «сфера услуг» и т. д., и т. д., и т. д.

Ага... Я нашел в экономической библиотеке и быстренько проштудировал финансовые отчеты основных рекламных агентств. Документы подтвердили: обороты этих компаний действительно начали расти. Именно в последнее время. Пока незначительно. Но мне уже было очевидно: с каждым днем этот рост будет набирать силу. Самое время войти в рекламный бизнес.

Я задумался. Что еще было в пользу занятия этим делом? Во-первых, реклама будет существовать всегда, покуда существует сам бизнес. Она его неотъемлемая часть. Реклама хоть и скукоживается, но продолжает существовать даже во время самых тяжелых кризисов. И эта отрасль не исчезнет со временем, как может исчезнуть какая-нибудь другая, например, в силу технических или научных достижений. То есть реклама всегда сможет обеспечивать своего работника куском хлеба. Всегда. М-да...

Во-вторых, на специалистов по рекламе существует значительный спрос. Рынку их требуются десятки тысяч. Ведь в любой приличной фирме есть соответствующее подразделение. К тому же реклама – это составная часть маркетинга, и в крайнем случае всегда можно переqualificироваться в маркетолога, перейти на работу в смежную область.

В-третьих, это достаточно творческая работа. Она связана и с наукой, и с искусством, и с экономикой, и с людьми – в общем, со всем тем, что мне лично действительно интересно по жизни. Я ведь чем только не занимался: и борьбой, и рисованием, и поэзией, и фотографией, и математикой, и химией с физикой, и философией вот.

В-четвертых, рекламная работа достаточно высокооплачиваема.

В-пятых, она вполне престижна.

В-шестых, реклама – это всякие фестивали, конкурсы, конференции и симпозиумы...

В-седьмых... «В-седьмых» не потребовалось. Все во мне пришло в полное согласие. Я чувствовал, был уверен, что сделал правильный выбор: моя будущая работа – реклама. Именно там моим силам найдется применение.

Решившись, я тут же предложил своему напарнику по кооперативу:

– Саня, пойдем в рекламу вместе.

Но Ермак отказался:

– Может быть, ты действительно найдешь себя в рекламе. Зазывать народ к мороженому у тебя здорово получается. Но я человек больше писучий, чем говорливый. Все-таки пойду туда, куда готовился – в журналистику.

Жаль было, конечно, терять такого напарника. Вместе с Ермаком мы, наверное, здорово поработали бы и в рекламе. Но ничего не поделаешь. It's life, как говорил Заратустра.

Само место работы я выбирал недолго. Для того, чтобы хорошо разобраться в рекламе, конечно, нужно было идти в рекламное агентство. В хорошее рекламное агентство. И чтобы отыскать такое, я вновь взялся за деловые газеты и журналы. Прочитал несколько подшивок специализированных рекламных изданий. Поговорил со всеми знакомыми, кто мог знать хоть что-нибудь о рекламных агентствах.

Самыми интересными из них, на мой взгляд, оказались три: «Бонза», «Прометей» и «Лидер Интернешнл». На работу в них, однако, было сложно попасть с улицы. В эти агентства люди набирались через специальные фирмы-рекрутеры. Я сходил в одну из них под названием «Мобил пипл». Мне молча указали на табличку:

«Принимаются документы специалистов, имеющих стаж не менее трех лет»

«Охотники за головами» до разговора со студентами, выпускниками даже и не опускались.

Все это выглядело как заколдованный круг: чтобы получить работу, надо ее уже иметь. И мой опыт рекламирования мороженого на улице вряд ли кого-нибудь убедит.

Не берут... Но надо как-то пробиваться. Не через парадную лестницу, так по черной. Я ведь не собирался претендовать на должность какого-либо специалиста. Был готов наняться на любую работу. Лишь бы она позволила мне подобраться к самым знаниям, получать их между делом, пусть даже и каким-нибудь примитивным. А вот потом, поднабравшись ума-разума, можно поискать действительно стоящее место.

В какое из трех агентств? Все они примерно одного уровня престижности. Почти одинаковый уровень зарплаты. Чуть меньше платили в «Лидер Интернешнл». Но именно на этом агентстве я и остановился. Меня привлекало то, что «Лидер Интернешнл» – наиболее творческое агентство. Так о нем в печати отзывались рекламные специалисты. Успехи этой компании они объясняли тем, что она была самой молодой по среднему возрасту своего персонала. Энергичные, смелые специалисты этого агентства не боялись пробовать что-то новое и, как следствие, побеждали в различных творческих конкурсах. И еще, конечно, весьма подходящим оказалось то, что в «Лидере» трудился выпускник нашего факультета Круглов. Тот самый «умник», который когда-то подтолкнул меня к большей самостоятельности мышления.

Круглов окончил университет двумя годами раньше. Я уже было совсем забыл о нем, но вот, когда расспрашивал всех о рекламном бизнесе, мне неожиданно подсказали:

– С Кругловым поговори. Он же как раз в рекламе окопался...

Я нашел его в «Лидере». Занимал он там ничтожную должность – курьер. Большую часть рабочего времени бегал по офисам, передавал бумаги из одной компании в другую, из одного отдела в другой. Но Круглову, как оказалось, ничего другого и не нужно было:

– Для меня пока лучшего места, чем здесь, не придумаешь. Я же над диссертацией работаю: «Современные информационные потоки». Можно сказать, прямо на материале сижу, бегаю. И зарплату еще мне за это платят...

Не знаю, как для агентства, но для меня он оказался человеком просто бесценным. Как и все технические служащие, Круглов знал о своей конторе очень многое. Выслушав меня, посоветовал:

– Если хочешь разобраться в рекламном бизнесе, тебе надо прямиком в службу клиентов идти. Там, правда, одни ненормальные работают. Им ведь перед заказчиками приходится отвечать за все: и за исследования, и за программы, и за производство, и за расчеты, и за сроки, и за идеи, и за результаты, в общем, за все – за все. И они, соответственно, должны все знать, во всем разбираться. Меня, конечно, в этот дурдом не тянет. Но ты, если действительно хочешь удариться в рекламу по-серьезному, попробуй. Подойди к их начальнику службы. Протасов – деловой мужик. Он, кстати, на эту должность недавно назначен. Разгоняет сейчас там всех, и ему, говорят, нужны свои люди. Может, тоже курьером возьмет...

Хотя я уже решился, было все же как-то жутковато обращаться в такое агентство, к такому человеку. Промаялся один день, второй. На третий, однако, заставил себя взять телефонную трубку:

– Попытка – не пытка...

Набрал номер, который мне дал Круглов. Услышав девичий голос:

– «Лидер Интернешнл»...

Выпалил:

– Мне нужен Протасов. По поводу работы...

– Минуту...

Меня переключили. Боясь, что оборвут в самом начале, я снова застрочил как из пулемета:

– Здравствуйте, вам звонит выпускник факультета философии МГУ. Знаю, что вам нужны новые энергичные сотрудники. Я как раз такой: готов много работать и мало получать...

– Хм, – послышалось с другой стороны трубки, – Кто тебе сказал, что нам нужны новые энергичные?

– Ну, – замылся я и подумал: «Все, привет тебе, Мамонтов».

Однако услышал другое:

– Много работать и мало получать, говоришь. Ладно, запишись на прием у Нонки...

– У кого?

– У секретаря...

Я записался. Все оставшиеся до встречи сутки волнение не отпускало меня. Сердце билось часто и сильно. Так же, как в тот день, когда я ехал в Москву поступать в университет. Получится – не получится? Да или нет? Да или нет?

Протасов принял меня почти точно в назначенное секретарем время. Выслушал мой лепет про любую работу. Заметил:

– Образование у тебя хорошее, ничего не скажешь. И желание работать, похоже, действительно есть. А вот то, что опыта нет совсем... – тут он задумался, – Ладно, могу взять тебя на испытательный срок референтом. Будешь возиться с бумажками, бланками, отчетами. За пивом пошлю – побежишь за пивом. Плохо будешь бегать – расстанемся. Хорошо – возьму на

постоянную работу. Опять же референтом... На это место знаешь, сколько желающих! Но мне не нужны те, кто будет штаны протирать или дурака валять. Мне трудяги требуются. Такие, чтоб без палки работали, чтоб каждое мое слово на лету схватывали и землю рыли...

Если бы я рассказал об этом предложении своим воронежским одноклассникам или Вовке с Гариком, они подняли бы меня на смех: «Стоило МГУ кончать, чтоб с бумажками возиться да за пивом бегать...»

– Согласен, – твердо ответил я.

Мне было наплевать на мнение одноклассников и друзей. Я хотел серьезно работать. И думал: «Все равно, с чего начинать. Хоть с уборщика. Лишь бы этот шаг позволил сделать следующий...»

На работу я вышел через несколько дней после окончания университета. У меня не было времени съездить домой и отпраздновать еще одну свою маленькую победу – успешное окончание учебы. Да, теперь на фоне предстоящего эта победа действительно казалось маленькой. А домой – домой съезжу, когда отпуск будет. Неизвестно, правда, когда мне его дадут.

Матери и отцу по телефону я отрапортовал, что благодаря успешному окончанию университета предо мной раскрылись все двери:

– Просили побыстрее выйти на работу... Да, большая, уважаемая корпорация... Нет, не удобно отказывать. Без меня им точно трудно приходится...

Родители мне, кажется, не очень верили. Но не возражали. Потому, что хотели верить.

Алена рвалась приехать ко мне. Но я отговаривал ее по телефону:

– Не сейчас... У нас большая запарка, я каждый день на совещаниях. Меня ни на минуту не отпускают до позднего вечера, советуются... Но скоро, скоро...

Она тоже хотела мне верить. А я не сильно задумывался над своим враньем. Можно сказать, вообще ни о чем не думал, кроме своей новой работы. Шел ли на нее, возвращался ли: в голове снова и снова прокручивались мысли об увиденном, услышанном, прочитанном в агентстве.

На своем рабочем месте я сортировал различные бланки, чертил, клеил, упаковывал клиентские отчеты. А еще летал с бумагами по этажам, по службам и отделам, собирал подписи, составлял списки. За несколько дней перезнакомился со всеми курьерами, секретарями, машинистками, а также другими референтами. Все они были не прочь поболтать и поучить новенького. Рассказывали мне о делах агентства, о его различных отделах, о взаимоотношениях разных начальников и сотрудников. Жаловались между прочим на небольшую зарплату, на маленький отпуск, на то, что и минуты спокойно посидеть не удастся:

– Каждый тебя так и хочет припахать, чем-нибудь озаботить.

Не жаловалась, пожалуй, одна Катя – общий секретарь дирекции «Лидера». Она была одной из трех сотрудниц, работавших на этом месте посменно. Молодая замужняя женщина, лет на пять старше меня. Симпатичная такая. Катя всегда с участием относилась к моим просьбам, помогала мне. При этом не болтала ничего лишнего, не относящегося к делу.

Я был благодарен ей за помощь. Вернее, не только за помощь. Еще и просто за то, что она есть. Катя казалась единственным спокойным островком в этом озабоченном проблемами, раскаленном офисе. Мне всегда было приятно заскочить к ней на минутку, пусть даже и с каким-нибудь надуманным вопросом. Послушать ее неторопливый, чуть картавый и от того слегка забавный голосок:

– Сер'гей, не пер'еживай... Как только пакет будет вр'учен, я пер'едам тебе уведомление... Оно не затер'яется... Не беспокойся...

Я знал, что все будет именно так, как она говорит.

В Катины обязанности входило отвечать на все звонки, идущие по каналам высшей инстанции агентства – дирекции. Общий секретарь владел всей информацией о происходящем «в верхах». Пожалуй, только он всегда знал, кто из начальников где находится, когда и каким

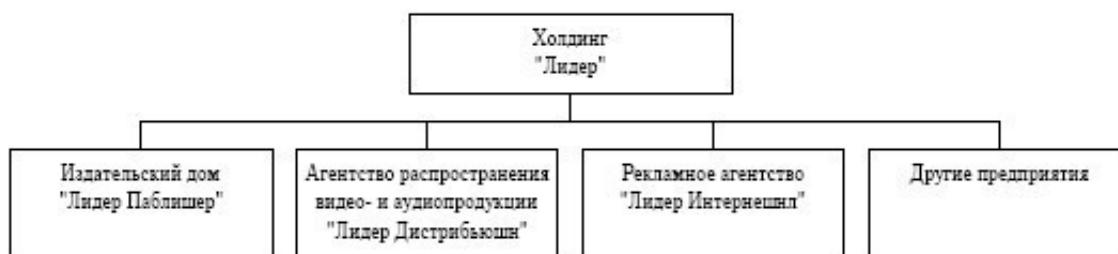
образом можно решить ту или иную бюрократическую проблему. С таким человеком всегда стоило дружить. И я был рад, что у меня установились хорошие отношения по крайней мере с одним из трех сменных секретарей.

Сошелся я и с Нонной – секретарем Протасова. Если только это так можно так назвать – сошелся. Казалось, она делала свою работу, совершенно при этом не думая, не испытывая никаких эмоций. Ей, похоже, никто ни нравился, ни не нравился. Нонна одинаково безучастно выслушивала от Протасова и нагоняи, и похвалы. Все время посасывала карамельки:

– Да (чмок-чмок)? Почему (чмок-чмок)?

Эдакая полуспящая красавица. Да, Катя определенно была интересней.

Дни, наполненные бумажной суетой, беготней, пролетали совершенно незаметно. И хотя я еще абсолютно ничего не почерпнул из собственно рекламной работы, мне казалось, что удалось не потерять времени даром. Постепенно в голове складывалась общая картина устройства корпорации, в которую входило наше агентство. Теперь висящая в приемной дирекции схема холдинга «Лидер» была для меня уже не просто абстрактными квадратами. Работающим механизмом.



Как работал весь этот механизм, я точно еще не знал. Но он работал. В разговорах моих коллег – референтов, секретарей и курьеров – постоянно слышалось:

– В издательском доме зарплату курьерам на десять процентов повысили...

– Да, а в агентстве распространения снизили. Пока на пять...

– В управление холдинга еще двух машинисток взяли...

Я думал, что когда-нибудь обязательно разберусь, как функционирует вся эта огромная организация – холдинг «Лидер». А пока меня больше занимала моя структура – рекламное агентство «Лидер Интернешнл» и его подразделение – служба продаж, в котором я, собственно, и работал.



Я занимал в этой структуре весьма скромное место. Да даже и не занимал еще. Рядом с моей фамилией стояла приписка – «временно». А это значило, что хотя я и есть, меня как бы и нет. Неизвестно, кто на этом месте будет завтра. Так, мог ли я «шланговать», как это делали большинство референтов и секретарей, когда рядом не было начальства? Конечно, нет. Мне необходимо было стать незаменимым работником. Доказать, что лучше меня на этом месте никто работать не сможет. Что именно меня нужно брать на эту должность. На постоянной основе.

Если выдавалась свободная от поручений минута, то я не расслаблялся, как мои «коллеги». Тут же брался за изучение всего, что мне было доступно в этот момент. Попадались под

руку должностные инструкции – читал должностные инструкции. Упаковывал отчеты менеджеров – значит, изучал их. Переносил незапечатанные планы, результаты исследований – обязательно просматривал. Брал домой специализированную литературу, стоящую на полках, валяющуюся на столах офиса.

Я понимал, что бессистемное поглощение знаний не лучший способ обучения. Но для себя и не называл это обучением. Читая все, что попадется, просто обозревал поле своей будущей деятельности, расширял представления о ней.

Моя «начитанность» принесла неожиданный результат. Так как я понимал служебные поручения быстро, без лишних разъяснений, а также выполнял их точно и в срок, многие сотрудники стали выделять меня среди других референтов. Предпочитали иметь дело именно со мной. Я не отказывался. Таким образом узнавал еще что-нибудь. Да и опять же подчеркивал свою полезность. По-моему, это было выгоднее, чем просто лезть на глаза начальству. Многие из моих коллег по поводу и без повода старались подойти к своему начальнику, переспросить его о чем-нибудь – показать таким образом, что работают. Я же, наоборот, старался избегать Протасова. Вдруг он спросит что-нибудь такое, чего не знаю? И тогда в миг моя фамилия исчезнет из квадрата «Служба продаж рекламного агентства «Лидер Интернешнл»:

– Езжай-ка ты в свой Воронеж, парень...

## 4. Первые успехи

Прошло три месяца. Как три дня.

С утра ко мне, покачивая своими широченными бедрами, подошла Нонна. Лениво-карамельно произнесла:

– Шеф сказал (чмок-чмок), чтоб ты заявление написал (чмок-чмок). Будем тебя (чмок-чмок) на постоянную работу оформлять...

То, чего так долго ждешь, всегда случается неожиданно. Я был на седьмом небе. Теперь Мамонтов – штатный сотрудник «Лидер Интернешнл»! У меня есть постоянное место, зарплата, страховка и главное: БОЛЬШАЯ ПЕРСПЕКТИВА.

Окрыленный, я думал о том, как бы организовать свою работу так, чтобы все у меня двигалось еще лучше. Прежде всего проанализировал свои обязанности. Свел в единый список все поручения, которые мне дают, время, когда мне их дают. При всей внешней непредсказуемости объемов и видов моей работы, я обнаружил определенные закономерности, цикличности. Заметил также и кучу накладок, дублирования, устранив которые, можно было сэкономить собственные время и силы.

Так, с незапамятных времен было заведено, что референт по вторникам должен собирать еженедельные планы от менеджеров, передавать их секретарю службы. А она уже их передавала дальше начальству. Протасов, по словам Нонны, просматривал эти планы исключительно накануне собрания менеджеров в среду. А менеджеры в полном составе собирались в офисе за два-два с половиной часа до планерки: пользовались случаем и обсуждали общие дела. Значит, я мог не разыскивать, не выслеживать их всех во вторник, а собрать у них планы минут за тридцать-сорок до того, как они действительно понадобятся Протасову. Таким образом я сэкономил себе немало времени.

Поговорил с Нонной о своих намерениях. Она пожала плечами:

– Хорошо (чмок-чмок), собирай планы в среду. Раньше, чем за час, Протасов (чмок-чмок), конечно, их не запросит. Но если что (чмок-чмок), отвечать будешь ты...

– Конечно, конечно, – заверил ее.

Так же я нашел, как сэкономить на разноске различных бумаг, материалов. Когда менеджер давал мне какой-нибудь пакет, я его вежливо спрашивал:

– Срочно?

И если тот отвечал утвердительно, тут же относил. Но в большинстве случаев никакой срочности не было. И тогда я разносил накопленные материалы два раза за смену: перед обедом и перед концом рабочего дня. Причем по заранее рассчитанному маршруту: двигался по адресатам как бы по кругу, чтобы обойти всех и вернуться за минимальное время.

Интересно, что такой мой подход не встретил возражений менеджеров. Наоборот, они стали подгадывать сроки работ к моей дневной или вечерней рассылке. Таким образом я их даже как бы дисциплинировал: некоторые пакеты они не откладывали до бесконечности, а готовили к «вечерней разноске Мамонтова».

Такая организация работы позволила мне высвободить не меньше двух часов в день. Это не осталось незамеченным Кругловым. Как-то он подошел ко мне:

– Пообщаемся. Мою диссертацию будущую обсудим. Я тебе говорил, у меня тема – «Современные информационные потоки»...

Долг платежом красен. Я уделил ему несколько часов. Рассчитался за то время, что он мне подарил когда-то в университете, и за то, что помог здесь.

Курьеры, узнав, что у меня образовалось свободное время, тянули меня в свою курилку:

– Хочешь анекдотов свеженьких?



Но я отмахивался. Лишнее время было для меня отнюдь не лишним. Я стал приглядываться к работе менеджеров нашей службы – людей замученных и, одновременно, немного надутых от важности. Их, безусловно, уважали – именно менеджеры по работе с клиентами в первую очередь обеспечивали агентство работой и прибылью. Они вели переговоры, получали заказы, обеспечивали поступление денег на счета «Лидера». Их и уважали и их же постоянно распекали начальники. Несмотря на то, что большинство менеджеров вертелось, как белки в колесе, им всегда не хватало времени. Они всегда с чем-то опаздывали, что-то недоделывали. Клиенты раздражались – начальство ругалось.

Когда в очередной раз один из менеджеров Козин не успевал оформить как следует уже готовые предложения нашего агентства, я предложил ему свою помощь:

- Давай, я подберу листы, сброшюрую.
- Да, – удивился Козин, – Но это же не твоя работа...
- А мне все равно сейчас делать нечего...
- Ладно, брошюруй...

Ко мне тут же повалили и другие менеджеры. Они с радостью сбрасывали на меня всякую техническую работу. В основном приходилось оформлять их предложения, сметы, отчеты. Но еще я делал и работу для себя. По ходу сортировки копированных экземпляров расспрашивал о деталях содержания. И менеджер в знак ответной благодарности разъяснял:

– Видишь, здесь клиент решил сэкономить на исследованиях, бухнул все деньги сразу в черно-белые газеты. А оказывается, надо было рекламироваться в первую очередь в глянцевых журналах, именно их большинство его покупателей читают...

Многие менеджеры оказывались мне полезны:

– Это график продаж товара нашего клиента. А это график его рекламы. Как видишь, они здорово расходятся. То есть клиент тратит деньги тогда, когда потребитель его товаров не покупает. А значит, большая часть его бюджета тратится впустую...

– Понятно...

– Посмотри, изначально объявление было сделано на красном фоне. Но такие мелкие буквы на нем было очень трудно читать. Попробуй. Тебе легко?

– Нет. Рябит в глазах.

– Вот и у других читателей-покупателей рябит. Они не читают и, значит, не покупают. Вот мы и изменили фон...

– Ясно...

С каждым таким мини-семинаром я все больше входил в курс работы менеджеров. Стал понимать суть проблем и подходов к их решениям. Но мне перестало хватать высвобожденного времени на помощь менеджерам, и незаметно для себя я начал частенько засиживаться на работе допоздна. Впрочем, меня это мало волновало. Спешить мне было некуда и не к кому.

Накопленные знания позволили мне сформировать направление, в котором необходимо было развиваться дальше. Теперь я знал, какие специальные книги и пособия мне следует читать в первую очередь. Большинство из них лежало на полках библиотеки агентства.

Было жутко интересно разбираться в новых для себя вещах. Реклама находится на стыке различных наук и искусств – экономики, социологии, психологии, фотографии, литературы... Глотая одну книгу за другой, пособие за пособием, я как будто заканчивал дополнительный, специализированный курс университета, получал второе образование.

Теперь с особенной тщательностью просматривал возвращенные менеджерам материалы клиентов. Пытался разобраться в замечаниях, сопровождающих их, и даже пробовал на основе этих материалов и замечаний разработать новые, уже собственные предложения. Не для клиентов, исключительно для себя. Я понимал, что мне далеко до наших опытных менеджеров. Но мне было приятно пытаться поспорить с ними. Пусть даже и тайно.

Как-то, закончив разработку очередного предложения, я с удовольствием написал на титульном листе:

«Подготовлено С.П. Мамонтовым».

И чуть не умер от неожиданности, когда за спиной у меня эхом раздался голос Протасова:

– Подготовлено С.П. Мамонтовым...

Я вздрогнул. Во-первых, потому что не думал, что в этот час в офисе есть еще кто-нибудь, кроме меня. Во-вторых, потому что, надо же: именно начальник накрыл меня за не моей работой.

– Дай-ка гляну...

Я протянул папку дрожащей рукой. Протасов начал листать страницы.

«Ну, вот и все, – думал я. – Сначала он посмеется над моими мыслями. А потом скажет, чтобы в дальнейшем не лез в чужие дела...»

Протасов строго спросил:

– Точно подготовлено С.П. Мамонтовым?

– Точно...

– Ну, тогда держи... – вернул он мне папку. И ничего больше не сказал. Молча вышел из комнаты.

## **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.