

Андрей Шляхов



**ПРАВИЛЬНАЯ
КЛИНИКА**

или

**ТРИНАДЦАТЬ
ШАГОВ К УСПЕХУ**



Андрей Шляхов

**Правильная клиника,
или 13 шагов к успеху**

«Автор»

2021

Шляхов А. Л.

Правильная клиника, или 13 шагов к успеху / А. Л. Шляхов —
«Автор», 2021

Эта книга может положить начало новой серии ЖЗШ – жизнь замечательных шарлатанов. Она написана на реальном материале, измененном ровно настолько, чтобы исключить возможность судебных исков, отвлекающих автора от его созидательного труда. В 1995 году два оказавшихся не у дел приятеля – врач и коммерсант с инженерным образованием – решают открыть «Правильную клинику», которая поможет им заработать большие деньги... Если вы ничего не знаете о шарлатанстве и шарлатанах, то эта книга станет для вас интересным открытием и, возможно, убережет вас от ошибок, наносящих вред и здоровью, и кошельку. Если вы думаете, что знаете о шарлатанстве и шарлатанах все-все-все, то все равно найдете в этой книге много нового. Если вы профессионально занимаетесь шарлатанством или только собираетесь начать им заниматься, то эта книга многому вас научит. Короче говоря, читать всем! (Кроме тех, кому еще не исполнилось шестнадцать лет, ведь это совершенно не детская книга).

© Шляхов А. Л., 2021

© Автор, 2021

Содержание

Глава первая	6
Глава вторая	12
Глава третья	17
Глава четвертая	23
Глава пятая	29
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Андрей Шляхов

Правильная клиника, или 13 шагов к успеху

Разумеется, автор должен сообщить своим уважаемым читателям и вообще всему человечеству, что все события, о которых идет речь в этой книге, являются продуктом его буйного неукротимого воображения, точно так же, как и имена действующих лиц, которые выдуманы от первой буквы до последней. Короче говоря, все совпадения случайны, но мы-то с вами хорошо знаем, что ничего случайного в этом мире нет и быть не может.

Также автор выражает благодарность своему другу и коллеге Андрею Сазонову за поистине бесценную помощь в работе над этой книгой.

*«Все правильное существует по своим собственным правилам»
Конфуций, из неопубликованного*

Глава первая

Шаг первый. 1995 год, ключ к светлому будущему

В чебуречной у станции Лосиноостровская два молодых человека справляли поминки по утраченным иллюзиям. В обшарпанном зале было холодно, поэтому сидели в верхней одежде.

– Вот так всю жизнь – если чебуреки вкусные, то водка окажется теплой, – грустно сказал в пространство коренастый скуластый брюнет. – А если водка была бы холодной, то чебуреки невозможно было бы есть.

Единственный официант, он же и владелец заведения, недовольно покосился на молодых людей, но ничего не сказал.

– Ты ошибаешься, Ханыга, – возразил худощавый голубоглазый блондин. – В жизни все гораздо хуже. И чебуреки несъедобные, и водка теплая, да вдобавок еще и паленая.

Брюнет совершенно не походил на ханыгу. Одет он был хорошо, даже роскошно – обливная дубленка, костюм из серой ткани с металлическим отливом, модные остроконечные полуботинки. На безымянном пальце правой руки красовалась массивная золотая печатка, а галстук придерживался золотым зажимом. И в розовощеком лице брюнета тоже не было ничего ханыжного. Типичный новый русский на подъеме. Такие обычно сюда не ходили, предпочитали более статусные заведения.

– Может и так, – не стал спорить брюнет. – Ладно, давай махнем за исполнение желаний.

– Мы только за это и пьем, а желания исполняться не спешат, – проворчал блондин, но выпить выпил и показал официанту сначала растопыренную пятерню, а затем указательный палец. Тот кивнул и спустя минуту принес пять исходящих паром чебуреков и бутылку водки.

– Водка у нас не паленая, – сказал он, ставя бутылку на стол. – Как можно? Одни и те же люди ходят, свои люди.

– Мы не про вашу водку, а образно, – с улыбкой пояснил блондин. – В том смысле, что жизнь у нас как паленая водка и даже еще хуже.

– Вы еще молодые, – ободрил официант. – Все будет, в свое время.

– Как же я ненавижу это «все будет в свое время»! – тихо и зло сказал брюнет, когда официант отошел. – С детства только и слышу. А мне уже тридцатник.

– Мне тоже, – эхом откликнулся блондин. – Десять лет назад я рассчитывал к тридцати годам защититься и сделать какое-нибудь выдающееся открытие. Я и в этот долбаный институт пошел работать только потому, что космическая медицина казалась мне весьма перспективной в плане открытий. Это тебе не нормальная анатомия, где давным-давно все открыто и изучено. Это – космос! – блондин театрально раскинул руки в стороны, а затем бессильно уронил их и скорчил трагическую рожу. – И что я сейчас имею?

Пальцы правой руки блондина сложились в кукиш. Брюнет согласно кивнул. Молча выпили еще по сто и закусили горячими чебуреками.

– Твоя ситуация, Паша, лучше моей, – сказал брюнет, вытирая пальцы салфеткой. – Ты потерял только время и надежды, а я вдобавок еще и денег лишился. Потерял все, что имел и остался с носом.

– Не с носом, а с коммерческим помещением! – поправил блондин. – Это кое-что, верный кусок хлеба.

– Верный кусок хлеба – здесь, – брюнет ткнул указательным пальцем в стол. – Потому что станция рядом. И у метро тоже помещения нарасхват. А улица Матроса Дедушкина – ни то, ни се, далеко и от метро, и от станции. Район непрестижный, народ бедный, не с кого бабки стричь. Кандидаты в арендаторы периодически появляются, но плату они предлагают

мизерную и, вдобавок, хотят, чтобы я отремонтировал подвал за свой счет. Бóрзные, как не знаю кто...

– Не сдавай, раз так, – посоветовал блондин. – Сам что-нибудь устрой, это же выгоднее.

– Ну что там можно устроить? – скривился брюнет. – Еще один магазин? Их и так там выше крыши, причем прямо в этом доме, на первом этаже есть продовольственный и мебельный. Парикмахерских в округе тоже хватает. Да и вообще место там непроходное, в стороне от народных троп. Потенциальная клиентура – население близлежащих хрущевок и сталинок, но и эта публика предпочитает закупаться всем на станции, потому что здесь дешевле... Короче говоря – тухлый номер, нулевая выгода. Но при этом мне ежемесячно приходится делать какие-то платежи, в том числе отстегивать местной братве за охрану.

– Что там охранять? – удивился блондин.

– Сам подвал! – хмыкнул брюнет. – Чтобы там не случилось пожара или потопа. Так что, если ты мне завидуешь, я могу тебе этот подвал подарить. Бери и владей! Для друга не жалко!

– Зачем мне твой подвал? – усмехнулся блондин. – Своих забот хватает.

– Вот видишь, – пригорюнился брюнет, подперев подбородок ладонью. – Даже лучший друг не хочет даром забирать этот ср...ый подвал! А ты говоришь «верный кусок хлеба». Верным куском, Паша, был мой компьютерный магазин на ВДНХ, пока на меня не наехали...

– Давай не будем вспоминать о грустном, – попросил блондин, в очередной раз разливая водку по стаканам. – И без того на душе тошно. Лучше вспомним что-нибудь веселое... Помнишь, как ты в кабинете химии пожар устроил?

– Конечно помню, – широкое лицо брюнета расплылось в пьяной улыбке. – Шухер вышел знатный! А помнишь, как ты в туалет дымовую шашку заложил?..

Застолье свернуло в колею школьных воспоминаний и не сворачивалось нее до самого конца.

– С водочкой мы слегка перестарались, – констатировал брюнет по выходе на улицу.

– Это не водки было много, а закуски мало, – рассудительно возразил блондин. – Взяли бы на посошок по чебуреку, не развезло бы так. Давай немного пройдемся, подышим свежим воздухом. Красота-то какая, ты посмотри – луна, деревья в снегу...

– Тротуары тоже в снегу, – заметил не склонный к романтике брюнет, хватаясь за руку блондина, чтобы не упасть.

В результате упали оба, но вместо того, чтобы негодовать, дружно рассмеялись.

– Мне тут одна мысль сейчас в голову пришла, – сказал брюнет, отряхиваясь от снега. – Ты бы мог в этом подвале открыть частную клинику. Как полагается – стоматолог, гинеколог, уролог и ты в качестве терапевта. Клиник я в том районе, кстати говоря, ни одной не видел, только одни аптеки.

– Ну ты и предложил! – блондин покрутил указательным пальцем у виска. – Знаешь, сколько придется вложить в это дело? Это терапевта можно посадить в необорудованный кабинет, потому что ему, кроме кушетки, ничего не нужно, ну разве что только кардиограф. А другим специалистам требуется куча всякого добра, начиная с инструментов и заканчивая специальными креслами. А медицинское оборудование стоит очень дорого. Откуда у меня деньги на это?

– Займи! – посоветовал брюнет.

– Ага! – ухмыльнулся блондин. – Для полного счастья мне не хватает на счетчик попасть и квартиры лишиться... А потом клиника, Ханыга, это не магазин, куда продавцом можно брать кого угодно, лишь бы не воровал и не пил запоями. Врачи нужны не абы какие, а хорошие специалисты с собственной клиентурой. Но разве хороший специалист согласится работать в каком-то полуразрушенном подвале? Не смехи.

– Да нет там ничего разрушенного! – обидчиво возразил брюнет. – Просто помещение требует ремонта. Нужно побелить потолок, покрасить стены и как-то облагородить пол. Я

говорю «подвал» да «подвал», но на самом деле это цокольный этаж. В сталинке, обрати внимание! То есть не какой-то узкий лабиринт, а просторное широкое помещение площадью в сто шестьдесят квадратов! Да что я рассказываю, это же совсем недалеко отсюда. Пойдем и увидишь все собственными глазами, ключи у меня всегда при себе.

Он взял приятеля под руку и потянул наискосок, во дворы.

– Не хочу я смотреть на твой подвал! – упирался блондин. – Пошли к метро!

– А мы и идем к метро, – соглашался брюнет, – только сделаем маленький крюк.

Брюнет был покрепче и посильнее, поэтому блондину ничего не оставалось, кроме как подчиниться. К тому же очень скоро он потерял ориентацию в бесконечных дворах, сменявших друг друга и уже не представлял, в каком направлении находится станция метро, а спрашивать из-за позднего времени было не у кого, кроме кучковавшихся на детских площадках подростков, но к ним обращаться как-то не тянуло.

– Оборудование и все прочее можно купить по дешевке, – бубнил на ходу брюнет. – Я когда салон открывал, проехался по магазинам, поспрашивал и очень выгодно купил стеллажи у одного чувака, который закрывал свою точку. Практически новые и всего за треть реальной цены. Клиники же тоже закрываются иногда, надо просто порыскать. А насчет уролога и гинеколога мне вот такая мысль пришла в голову. Зачем оборудовать два кабинета? Кресло же и тому, и другому нужно одинаковое. Оборудуй один кабинет и посади их работать посменно!

– Откуда у инженера такие познания в медицинской мебели? – поддел блондин. – Или ты этим тоже приторговывал?

– Нет, я просто с Лилькой в поликлинику ходил, когда она беременная была, – ответил брюнет. – Ей одной было страшно. Вдруг толкнут или ограбят. Район у нас сам знаешь какой. Там и насмотрелся.

– Даже если и так, то все равно не вариант, – упрямылся блондин. – Там же не только кабинеты. Еще и стерилизационную комнату нужно оборудовать, да и вообще... Нет, если иметь десять тонн зелени, то еще можно думать о клинике. Но у меня никаких накоплений нет.

– А ты продай американцам какой-нибудь научный секрет, – полушутя-полусерьезно посоветовал брюнет. – Если ты три года проработал в своем институте, то должен знать какие-то секреты.

– Во-первых, я такими вещами принципиально не способен заниматься, – строго сказал блондин. – А, во-вторых, им давно все уже продали, оптом. Если уж наши деятели даже схему прослушки посольства им раскрыли,¹ то, о чем еще можно говорить? Долго нам еще идти, а то скоро метро закроется, а на такси у меня денег нет.

– Не парься! – обнадежил брюнет. – Заночуем в подвале. Там тепло, сухо и есть все необходимое – кровать, стол, два кресла, холодильничек, телевизор, видак, электрический чайник, кое-какая посуда. Я иногда там расслабляюсь, тайком от Лильки. Смотри ей не ляпни сдуру, она тогда мне мозг насквозь просверлит...

– Я не хочу спать в борделе! – заартачился блондин. – Я хочу домой!

– Ты выражения выбирай, пожалуйста! – одернул брюнет. – Это не бордель, а моя резиденция. Тайное логово, можно сказать. Кстати, я придумал классное название для нашей клиники – «Неукан».

– Уже «нашей»? – поддел блондин. – И что это за название такое – «Наукан»?

– «Неукан», – поправил брюнет. – Сокращение от Неунывайко и Каныгин. Здорово, правда?

¹ 5 декабря 1991 года во время приема в посольстве США председатель Межреспубликанской службы безопасности СССР (так переименовали Комитет государственной безопасности СССР) Вадим Бакатин, выполняя распоряжение Президента СССР Михаила Горбачева, передал американскому послу Роберту Страуссу схему прослушки в новом здании посольского комплекса США.

– Как кирпичом по башке, – хмыкнул блондин. – Название, друг мой, должно быть манящим и запоминающимся. Таким, чтобы увидел вывеску – и почувствовал, что тебе сюда надо. Именно сюда. Фантазию нужно напрягать, а не идти по легкому пути сокращений. Лично я, на твоём месте, назвал бы твой магазин «Парадом планет» или же «Компьютерным раем», но никак не «КДВ-торгом». Это ужасное название нравилось только одному человеку – Дмитрию Владиславовичу Каныгину, потому что содержало его инициалы. И что в итоге?

– Зачем издеваешься?! – возмутился брюнет. – Ты же знаешь, что наехали на меня совсем не из-за названия!

– Знаю, – кивнул блондин. – Но если бы у твоего магазина было бы привлекательное название, ты смог бы за короткое время раскрутиться настолько...

– Если бы да кабы, да в ж...е росли бы грибы! – перебил брюнет. – Мы пришли! Вот эта улица, вот этот дом... Матроса Дедушкина, дом 10.

Сказано это было с такой гордостью, словно все пятиэтажное здание, выстроенное в виде буквы «Г» принадлежало ему одному.

– Вообще-то цокольным этажом называется помещение, частично погруженное в землю, причем не более чем на половину его высоты, – занудствовал блондин, спускаясь по скользким бетонным ступенькам. – А у тебя, Ханыга, самый настоящий подвал! Коробочка без окон.

– Зачем тебе окна? Чтобы озабоченные подсматривали с улицы, как работает гинеколог? Окна не важны, важна вентиляция, а вентиляция здесь замечательная, – нахваливал брюнет, возясь с навесным замком, который был спрятан в приваренный к двери обрезок трубы. – И освещение можно сделать какое угодно, а зеркала помогут убрать ощущение замкнутого пространства... Ты не подумай, что я тебя агитирую. Мне просто понравилась идея с клиникой. Иметь дело с другом гораздо приятнее, чем с каким-то незнакомым чебуреком... А чебурек-ков мы действительно недобрали. Пока шел – уже проголодался. Ну ничего, у меня есть сало, соленые огурчики и сухари из бородинского хлеба... И чем запить найдется.

– Змей-искуситель! – простонал блондин. – Теперь точно придется оставаться здесь на ночь. – Туалет у тебя хоть есть? Или на улицу бегать нужно?

– Даже душ есть, – брюнет наконец-то снял замок и широко распахнул дверь перед гостем. – Заходи, Паша, и почувствуй себя как дома!

После двухминутной обзорной экскурсии хозяин усадил гостя в кресло, дал ему журнал «Кармическая вселенная» и сказал:

– Поскучай минуточку, пока я на стол накрою.

– Лучше телевизор включи, – попросил гость. – Или фильм какой поставь...

– Антенны здесь нет, а фильмы у меня... хм... специфические, – смутился хозяин. – Эротика на грани порнографии. Вряд ли сейчас в тему.

– Совершенно не в тему, – согласился гость и начал листать журнал. – Однако я и предположить не мог, что ты интересуешься всей этой мистической чепухой. Тантры-мантры, чакры-х...кры...

– Это Янка оставила, – пояснил брюнет, – пассия моя бывшая. Хорошая была девчонка, симпатичная и темпераментная, только с приветом. Верила во все непостижимое. Когда пришла сюда в первый раз, то достала из сумки золотое колечко на ниточке и обошла с ним весь подвал, выбирая подходящее для секса место, в котором проходит энергетический меридиан. А потом заставила туда кровать перетащить. Хорошо хоть, что далеко двигать не пришлось – всего на три метра. А перед тем, как начать, мы сели в позу лотоса и медитировали, чтобы раскрыть наши астральные каналы и настроиться на одну... Все это немного напрягло. Какая, к чертям, может быть медитация, когда все мысли только об одном? Ну а потом она начала меня грузить тем, что мы с ней были вместе во всех прошлых жизнях, поэтому и в этой я должен бросить Лильку с Вадиком ради нее...

– Однако!

– А я, Паша, с моими пассиями в самом начале определяю границы. Никаких перспектив, никаких надежд на совместное будущее, никакого спонсорства и никакого грузилова. Мы встречаемся только для того, чтобы доставлять друг другу удовольствие. Сначала все соглашались, но со временем начинаются проблемы... Паша, что с тобой?

Блондин смотрел куда-то в угол и улыбался, словно дурачок, во все тридцать два зуба. Выражение его лица было каким-то отсутствующим, отстраненным.

– Тебя что – развезло в тепле? – хозяин потряс гостя за плечо. – Могу чаю заварить, крепкого.

– Меня осенило, – ответил гость. – Если встретишь эту Янку, то передай ей мое огромное спасибо. Ты думаешь, что это просто журнал, Дима? Нет, это ключ! Ключ к нашему светлому будущему. И он не случайно лежал здесь и оказался в моих руках! Случайностей вообще не бывает, если хочешь знать! Все в этом мире неслучайно. И затащил ты меня сюда тоже неслучайно...

– Конечно неслучайно, – кивнул хозяин. – Мне хотелось, чтобы ты своими глазами увидел помещение. Вдруг, придумаете чего...

– Главное придумал ты! – блондин отложил журнал, откинулся на спинку кресла и скрестил руки на груди. – Частная клиника! Это место действительно подходит для клиники. Я уже все прикинул. Здесь, в дальнем конце, будет зал, мест на тридцать-сорок, от него к двери пойдет коридор, а по бокам будут кабинеты... Главная составляющая успеха – это умение читать подсказки судьбы? Кто их читает, тот плывет по течению и ветры дуют ему в паруса. Да ты присядь, не стой... Так вот, я только сейчас понял то, что должен был понять давным-давно. Народу нужны чудеса, нужен гипноз телевизору и зарядка воды на расстоянии! Традиционная медицина скучна и давно всем приелась. К тому же она требует больших вложений, а какому-нибудь знахарю не нужно ничего, кроме помещения и рекламы... Но главное не во вложениях, а в том, что нетрадиционное направление набирает обороты и мы с тобой должны оседлать эту волну! Ты со мной согласен?

– Да я с чем хочешь соглашусь, лишь бы от подвала доход иметь. Нетрадиционная – так нетрадиционная. Тебе виднее, как специалисту.

– Мелко мыслишь, Ханыга! – упрекнул блондин. – Я тебе предлагаю сотрудничество в грандиозном проекте, а ты не видишь дальше своего подвала! Подвал – это всего лишь стартовая площадка! Лет через пять все это здание будет нашим, вот увидишь!

– Ты, Паша, всегда был фантазером, – усмехнулся брюнет. – Другие опоздают на урок и просто говорят, что проспали, а у тебя всякий раз была новая история, да какая! Настоящий сценарий.

– А большие деньги без фантазии не заработать, – ответил блондин. – Нельзя двигаться в общем потоке, где зверская конкуренция. Нужно искать такие ниши, где конкурентов не будет или, если будет, то очень мало.

– Ну насчет «мало» я бы поспорил! – хмыкнул брюнет. – Какую газету не возьми, кругом объявления целителей, знахарей, потомственных ведуний и еще не знаю кого. По-моему, в этой нише народу, как в метро в часы пик!

– Эта шушера нам не конкуренты, – блондин пренебрежительно скривился. – У нас будет правильная клиника, в которой все будет поставлено на научную основу. Никакой магии, все строго материалистично! Материалистично, но нетрадиционно! Мы будем заворачивать шарлатанство в красивые научные фантики... Для этого, кстати говоря, и зал нужен, чтобы там лекции читать, зомбировать потенциальных клиентов.

– Да разве в фантиках дело? – с сомнением сказал брюнет. – Фантик – это всего лишь фантик.

– В фантиках, в фантиках, – заверил блондин. – Возьми, хотя бы, мою матушку, царствие ей Небесное. Образованная женщина была, инженер-технолог молочного производства. Если

бы ей сказали, что медные браслеты заколдованы каким-то древним колдуном на здоровье и удачу, то она просто посмеялась бы – что, мол, за чушь такая? А вот когда ей объяснили, что ионы меди оказывают антиоксидантное действие и, стало быть, замедляют процессы старения, она накупила медных браслетов и носила по три штуки на каждой руке. И сколько я ни пытался объяснить ей, что это все неправда, она со мной не соглашалась. Шарлатанства кругом много, но у нас будет правильное научно обоснованное шарлатанство. У нас с вами, Дмитрий Владимирович, складывается замечательный тандем. Ты по натуре – торгаш и куркуль. Ты станешь заниматься хозяйством и вообще всеми техническими вопросами. А я, фантазер с высшим медицинским образованием, буду обеспечивать медицинскую сторону дела, светиться повсюду и рассказывать о нашей уникальной клинике, в которой работают выдающиеся светочи космической медицины. «Космической» звучит очень вдохновляюще, верно? Сразу складывается образ чего-то передового, суперсовременного, засекреченного и очень эффективного. Знали бы широкие массы общественности, чем на самом деле занимаются в Институте космических проблем... Впрочем, это неважно. Важно то, что я там работал и даже сфотографировался с несколькими космонавтами...

– Ух ты! – восхитился брюнет. – С настоящими космонавтами? А с кем именно?

– Лиц не видно, – усмехнулся блондин. – Они же в шлемах. Если честно, то это мы с ребятами как-то раз устроили фотосессию на тему «Космонавты и их врачи». Нам потом влетело за то, что взяли скафандры без спросу, но зато на память остались фотографии, цветные. Причем, их можно публиковать где угодно, потому что скафандры мы взяли старые, образца 1965 года, которые уже секретными не являются.

– Подари фоточку на память, – попросил брюнет.

– Увеличу и подарю, – пообещал блондин. – Повесишь в кабинете на стену. Короче говоря, я предлагаю тебе равноправное партнерство из расчета пятьдесят один, – он ткнул указательным пальцем себя в грудь, – на сорок девять, – последовал тычок в сторону брюнета.

– Какое же это равноправие? – усмехнулся брюнет. – Равноправие, это когда пятьдесят на пятьдесят.

– Дело, в котором движущие силы могут парализовать друг друга, обречено на провал, – объяснил блондин. – Я скажу, что нужно действовать так, а ты возразишь и мы зайдем в тупик. Недаром же «пятьдесят на пятьдесят» называют «отстрельным раскладом». Чтобы равноправное партнерство оказалось продуктивным, кто-то должен быть чуточку главнее, первым, среди равных. Поскольку наша общая затея носит медицинский характер, главным буду я. Но доходы мы станем делить строго поровну, мне важно иметь не чуточку больше бабла, а решающий голос.

– Хорошо, пусть так, – брюнет встал и протянул руку блондину.

Тот тоже встал и крепко пожал руку приятеля. От избытка чувств даже обнялись, хотя такой привычки не имели.

– Осталось придумать название и можно регистрировать фирму, а пока можно обмыть наше партнерство, – сказал хозяин, гостеприимно указывая рукой на стол с нехитрой закуской и запотевшей в ожидании бутылкой.

– Так я же уже придумал! – напомнил блондин. – «Правильная клиника».

Глава вторая

Примиримые противоречия

Разногласия между партнерами начались буквально с первых дней существования «Правильной клиники», и Павел по несколько раз на дню радовался тому, что благоразумно-предусмотрительно обеспечил себе решающий голос. Главным камнем преткновения была реклама, точнее – рекламная стратегия.

– Паша, ты ничего не понимаешь в рекламе! – талдычил Дмитрий, надеясь достучаться до партнера по принципу «капля камень точит». – Ты никогда ничего не рекламировал, опыта у тебя – ноль, но ты не хочешь слушать советов знающих людей! Перестань витать в этих своих панацеях...

– Эмпиреях.

– Да хоть в гонореех! Чего ты к словам цепляешься? Перестань витать в облаках и спустись на землю! Дай нормальную рекламу по кабельному телевидению, в вечернее время, перед девятичасовым фильмом! Это в сто раз эффективнее и в десять раз дешевле, твоего дневного мелькания у Владика!

Владилен Самолетов вел на Тринадцатом канале передачу «Снова здорово», которая выходила в эфир по будням с девяти до одиннадцати, а затем повторялась с часу до трех. По мнению Дмитрия вкладываться в рекламу, которую видят только домохозяйки да пенсионеры, было невероятной глупостью. Что с них возьмешь? Реклама должна быть нацелена на состоятельных людей, которые днем заколачивают бабло и о передаче Владика даже понятия не имеют.

– Да пойми ты, дубовая твоя голова! – сердился Павел. – Новым русским никакие врачи, кроме нарколога и венеролога не нужны! А у некоторых вообще первым и последним врачом становится судмедэксперт, который их вскрывает. Это не наш контингент, Дима! Нам нужны именно домохозяйки с пенсионерами. Тебе понятие «целевая аудитория» вообще знакомо?

– Нет, мне знакомо только понятие «бизнес-концепция»! – огрызнулся Дмитрий. – А концепция у тебя тухлая.

– Концепция – это всего лишь совокупность взглядов! – отмахивался Павел. – Концепция денег не приносит. Как говорила моя бабушка «Дурень думкою богатеет». Ты можешь иметь самую распрекрасную концепцию, но, если она не будет работать, ты разоришься. Важна бизнес-модель! Модель – это совокупность процессов, это то, что работает и приносит деньги. Ты рисовать в воображении любые картины, но деньги тебе принесет только жизнеспособная модель! Думками разбогатеть невозможно! А жизнеспособная модель создана именно для пенсионеров и домохозяек, у которых...

– У которых нет денег!

– Деньги у многих есть, а если нужно, то и работающие родственники помогут. Ты же своей маме помогаешь, верно? А про кабельное телевидение забудь навсегда! Я никогда не стану размещать там свою рекламу. Динь-динь! На улице Коммунистического Интернационала в доме номер шесть открылся массажный салон! Ждем вас круглосуточно! Динь-динь! Кафе «Варденис» проводит банкеты от тридцати человек. Ждем вас по адресу улица Приамурская, дом сорок два. Динь-динь! «Правильная клиника» приглашает всех желающих поправить свое здоровье... Ну сам посуди – разве можно нам рекламироваться в компании борделей и кафе? Для нас это получится не реклама, а антиреклама!

– Хорошо! – отступал Дмитрий. – Пусть будут домохозяйки с пенсионерами. Но почему ты ничего не рассказываешь о нашей клинике? Ходишь к Владика, как на работу, отвечаешь на разные медицинские вопросы, даешь советы, а всей рекламы: «с этим мне поможет разо-

браться наш постоянный консультант, главный врач «Правильной клиники», профессор Павел Игоревич Неунывайко». Вот почему бы Павлу Игоревичу не пригласить народ в свою клинику?

– Да пойми ты, дубовая твоя голова! – Павел старался не прибегать в общении с партнером к более крепким выражениям, хотя зачастую сдерживаться было трудно. – Мне, как руководителю нашей клиники, нужен имидж знающего умного врача, которого постоянно приглашает в свою передачу такой замечательный журналист, как Владик Самолетов! Если же я начну активно зазывать народ в свою клинику, то зрители сразу же утратят ко мне интерес и доверие. Скажут: «А, снова этот Неунывайко в свою клинику заманивает...» и переключатся на другой канал. А так получается очень достойно и ненавязчиво. Кому надо – тот запомнит и найдет. Ты не забывай, что моя физиономия на всех рекламных щитах красуется. Люди ходят-едут мимо и сразу же вспоминают: «О, да это тот самый профессор, который по телевизору выступает!». И вообще, Ханыга, народ уже усвоил, что туда, куда активно зазывают, идти не стоит. Ничего там хорошего нет!

– Тогда при таком раскладе Владик должен платить тебе, как консультанту, а не ты ему!

– Платит тот, кому нужны товары и услуги. Неужели ты этого до сих пор не понял? Мне нужно мелькать в эфире, поэтому плачу я. Владик совершенно не заинтересован в моей светлой личности. У него очередь из кандидатов в консультанты. Так что мне приходится платить не только за то, чтобы показывал меня, но и за то, чтобы он не показывал какого-нибудь другого профессора.

– Профессор! – иронично хмыкал Дмитрий. – Профессор-фигессор!

– А хотя бы и так, – усмехался Павел, с удовольствием вспоминая, как ему пришлось решить сложный вопрос с профессорством.

Разумеется, о защите кандидатской, а затем докторской диссертации никакой речи быть не могло. Эта волынка на много лет, да и вообще доктор Неунывайко после ухода из Института космических проблем начисто утратил желание делать карьеру в науке. Но для главного врача «Правильной клиники» профессорское звание было очень нужной деталью имиджа. Люди сильнее тянутся к профессорам и больше им доверяют, чем обычным врачам без ученых степеней и званий. К счастью, научные учреждения могли присваивать звание почетного профессора без защиты диссертаций, а за какие-нибудь выдающиеся заслуги. Павел обошел все медицинские вузы Москвы, начав с родного Второго меда, который теперь назывался университетом, а также побывал в Академии наук. Везде заламывали несусветные, совершенно неподъемные цены, и, что было хуже всего – не обещали ничего конкретного. Занеси бабло и жди, пока рак на горе свистнет – вариант для доверчивых идиотов. Дмитрий предложил проехаться по провинциальным вузам, где понты должны быть поуже, а аппетиты поменьше, но Павел отверг эту идею. Дело тонкое, по телефону его не обсудишь, нужна личная встреча с кем-то из руководства. А организация такой встречи – дело небыстрое. Прямо так, заявившись с вокзала, в ректорский или проректорский кабинет не зайдешь. Сначала нужно подружиться с секретаршей, обаять ее комплиментами и презентами, чтобы записала на аудиенцию и не факт, что эта аудиенция состоится сегодня или завтра... Короче говоря, на отработку одного вуза в среднем уйдет неделя. Бросать все дела в Москве и отправляться в длительный вояж по регионам, который может закончиться ничем, было бы неразумно. Велик риск вернуться к разбитому корыту, ведь Дмитрий в одиночку управление клиникой не потянет. К слову будь сказано, что точно так же не потянул бы его в одиночку Павел, который не имел инженерного образования, позволяющего разбираться в технико-хозяйственных вопросах (компьютерщик шарил в них лучше врача), ничего не понимал в бухгалтерии и не обладал ни пробивной силой партнера, ни его зычным командирским голосом, ни умением продуктивно общаться с рабочим классом. От интеллигентного обращения в стиле «не могли бы вы решить эту проблему?» работяги наглели, заламывали цены и растягивали сроки исполнения работ. Но стоило только появиться Дмитрию с его вечным «я таких бóрзых видал на...», как цены резко

падали, а сроки столь же резко сокращались. Кроме того, Дмитрий был для Павла кем-то вроде доктора Ватсона. Павел «обкатывал» на нем все свои идеи. Полемика с партнером помогала находить правильные решения. Поскольку партнеры нуждались друг в друге, противоречия между ними были «примиримыми». Поспорят-поспорят, да сойдутся на том, что прав тот, у кого пятьдесят один голос из ста.

Называться профессором без какой-либо верительной грамоты, пускай даже и филькиной, Павлу не хотелось, поскольку это противоречило его принципам. У любого обмана (впрочем, в беседах с самим собой Павел предпочитал использовать слово «лукавство») должна быть документальная основа. Если журналисты спросят, когда такой молодой человек мог стать профессором и где это произошло, им нужно будет показать соответствующий документ. Пораскинув мозгами, Павел нашел простое, копеечное и при том весьма элегантное решение. На жену Дмитрия Лилию, которая при вступлении в брак не захотела жертвовать красивой и якобы аристократической фамилией Целебровская, было зарегистрировано акционерное общество со звучным названием «Международная академия экспериментальной медицины и экологических проблем». Лилия, занимавшая должность президента академии, «за выдающиеся достижения и существенный вклад в науку» присвоила звание почетного профессора Павлу Игоревичу Неунывайко. Красивый голубой аттестат, вставленный в позолоченную рамку, красовался на видном месте в кабинете Павла. Под аттестатом висела большая фотография, на которой красивая женщина в черной академической мантии с золотыми кантами, вручала аттестат Павлу, одетому в такую же мантию, но без позолоты. На головах у обоих были надеты четырехугольные шапочки с кисточками. Мантии и шапочки Дмитрий одолжил в расположенном неподалеку этнографическом театре. Он заодно притащил и золотую цепь из папье-маше с каким-то невероятным орденом в форме восьмиконечной звезды, но Павел решил, что это будет слишком.

Затея с академией позволила не только получить вожеленное профессорское звание, но начала приносить прибыль. В здании бывшего НИИ теплоконструкций, до которого от клиники было рукой подать, для Лилии сняли офис в одну комнату, а во всех крупных газетах объявлений начали регулярно публиковаться предложения содействия в получении профессорского звания с уточнением: «Быстро и недорого». Брели и впрямь недорого – от трехсот до пятисот баксов, в зависимости от возможностей соискателя. Дмитрий пытался было задрать цену до косаря, но Павел осадил его своей любимой присказкой: «Лучше сорок раз по разу, чем ни разу сорок раз».

Договорившись с очередным «кандидатом в профессора», Лилия подъезжала в назначенное время в офис, где на фоне облицованной деревянными панелями стены фотографировалась с соискателем во время церемонии вручения ему аттестата. За дополнительную плату можно было заказывать копии аттестатов и фотографий в любых количествах и в любых размерах. Довольно скоро дело пошло так бойко, что Дмитрий, которому надоело то и дело мотаться в театр за пыльными потертыми мантиями, заказал знакомой портнихе две новые – малиновую с золотом для Лилии и черную для клиентов. Лилия в новой мантии выглядела бесподобно и при том весьма представительно. Сразу становилось понятно, что перед тобой Президент и Академик.

– Думал ли ты, что будешь спать в одной постели с академиком! – поддевал друга и партнера Павел. – Да не с простым, а с президентом академии!

– Я всегда знал, что Лилька далеко пойдет, – отшучивался Дмитрий. – Особенно при таком муже, как я.

На Лилию, работавшую корректором в издательстве «Техническая литература» у Павла были далеко идущие виды. Женщина грамотная настолько, что может исправлять чужие ошибки, и способная легко переключаться с одной тематики на другую, могла бы стать идеальным соавтором для профессора Неунывайко, который собирался осчастливить человечество серией книг о правильном лечении и не менее правильном питании. Но, прежде чем присту-

путь к реализации этого грандиозного плана, следовало немного раскрутиться, чтобы читатели понимали, чьи книги лежат перед ними на прилавках. Без такого понимания хороших продаж не будет.

Люди любят судачить о том, сколько барышей стригут бизнесмены, но никто не обращает внимания на то, сколько денег и трудов приходится вкладывать в раскрутку бизнеса. Дмитрий уговорил родителей продать дачу. Участок в двадцать соток в сосновом лесу близ города Троицка получил дед-генерал, а отец-прораб выстроил вместо одноэтажной деревянной «хибары» двухэтажный каменный дом с жилым подвалом, в котором находились бильярдная и маленький спортзал. Также имелись на участке баня и «кулинарный уголок» – беседка с мангалом и небольшой кирпичной печью. Короче говоря, не дача, а мечта нового русского. Родители некоторое время сопротивлялись, но все же уступили своему настойчивому сыну – твое наследство, делай с ним что хочешь. Жертва Павла была еще значимее – он продал родительскую трешку в Банном переулке, купил вместо нее однушку на улице Матроса Дедушкина, а разницу пустил на развитие бизнеса. Машину, купленную в первый год работы в институте, находившемся в подмосковной Ивантеевке, Павел оставил. Без нее никуда, да и много ли выручишь за семилетний «Москвич-2141»? Иногда железный конь выручал своего хозяина в прямом смысле слова. Если в кармане было пусто, а в ближайшие дни не предвиделось никаких поступлений, Павел надевал замшевую кепку с большим козырьком и отправлялся «бомбить». Кепка была нужна ему для маскировки – натянешь козырек пониже и ни один пассажир не опознает в водиле «того самого профессора из телевизора». «Бомбил» Павел крайне аккуратно – только по городу, причем без заездов в глухие места, брал одиночек или парочки, компании из троих или четверых мужиков не сажал ни при каких обстоятельствах, так что смог проехать около года без особых происшествий. Пару раз клиенты выходили «на минуточку» в магазин и исчезали навсегда, но на такие мелочи можно было не обращать внимания.

Подбор команды тоже вызывал полемику между партнерами.

– У нас пустуют три кабинета, а ты отказываешь людям, которые готовы их арендовать! – возмущался Дмитрий. – Паша, я что-то не понимаю – мы бизнес делаем или херней страдаем? Как можно отказываться от денег, которые плывут тебе в руки. Вот зачем ты сегодня этому гомеопату отказал?

– Во-первых, не гомеопату, а остеопату, – уточнял педантичный Павел, любивший во всем точность. – Это разные специальности, ты бы наконец выучил, кто есть кто, а то право неловко. Во-вторых, я не собираюсь сдавать кабинеты в аренду. Я веду речь только о найме сотрудников. Улавливаешь разницу?

– Улавливаю! Как тут не уловить?! Сотруднику надо ежемесячно зарплату платить, независимо от его занятости, а арендатор кабинета, независимо от своей занятости, ежемесячно приносит в клювике арендную плату. В первом случае можно запросто уйти в минус, а во втором в минус никогда не уйдешь, потому что плата за последний месяц берется в качестве аванса. Тут и дебилу все ясно без объяснений!

– Дебилу, может, и ясно, – соглашался Павел, – а тебе нет. Ну когда же ты поймешь, что репутация важнее денег? Мне, то есть – нам, нужны наемные сотрудники, которых мы можем направлять и контролировать, а не арендаторы-анархисты. Он натворит каких-нибудь дел, а пятно ляжет на нашу клинику. Сам подумай – можно ли допускать такое?

– Когда денег нет, а помещение пустует – можно! – стоял на своем Дмитрий. – Деньги важнее всего!

Однажды Павел не выдержал и опустился до частных примеров, настолько допек его партнер.

– Твоя жена во время учебы в институте подрабатывала уборкой квартир, верно я помню?

– Было такое дело, – подтвердил Дмитрий. – Ты же знаешь ее ситуацию. Отец умер рано, у матери еще двое младших на руках осталось. Приходилось полы мыть и унитазы драить.

– А если бы она вместо этого телом своим торговала, то ты бы все равно на ней женился?
– Нет, конечно! – хмыкнул Дмитрий. – Зачем мне жена-бл...дь?

– Значит, репутация порой важнее всего?! – взвился Павел. – Значит, жена-бл...дь тебе не нужна?! А притон для не пойми кого под видом клиники тебе нужен?! Нужно тебе, чтобы люди проходя мимо нашей двери плевались или матерились?! Арендатор-г...юк, чуть что случится, свалит с концами в сиреневый туман, а мы останемся заваренную им кашу расхлебывать?! Ты вообще за дело душой болеешь или просто чаю попить пришел?!

– Болею! – повысил голос партнер. – Я, если ты помнишь, ради этого дачу продал! И какую дачу!

– Так почему же ты толкаешь клинику к пропасти? – спокойно и с мягким укором поинтересовался Павел. – Месяц-другой простоя кабинета мы переживем, это несмертельно, а вот если непонятно какой арендатор нанесет крупный вред чьему-то здоровью, то такого удара наша юная клиника может не пережить. Ты про недавний скандал в Центре Святослава Пикуля в курсе? Там мануальный терапевт повредил позвоночник пятилетнему ребенку. Думаешь, Пикуль этого м...ка на работу нанимал? Нет, он просто сдал ему кабинет в аренду, а теперь оправдывается на каждом шагу – я, мол, не я и лошадь не моя. Мне такого счастья даром не надо!

– Ну да, конечно, ты же хочешь людям пользу приносить, – съехидничал Дмитрий.

– Да – пользу! – подтвердил Павел. – От иллюзий, которые мы даем нашим пациентам, польза довольно большая. Но торгуя иллюзиями, мы не должны наносить прямого и явного вреда здоровью пациентов, иначе мы долго не протянем.

В «Правильной клинике» было категорически запрещено употреблять слово «клиент». Это слово встречалось только в договорах, там, где без него невозможно было обойтись. Но все сотрудники называли клиентов «пациентами», даже в разговорах между собой. Ну а за оскорбительное слово «больной» полагались страшные кары, вплоть до немедленного увольнения.

– Не «клиент», а «пациент», – вдалбливал в головы новых сотрудников Павел. – Не «болезни», а «проблемы». Не «лечим», а «помогаем».

И дураку ясно, что «клиника, в которой пациентам помогают избавиться от проблем» звучит лучше, чем «клиника, в которой лечат больных людей».

Первый месяц «Правильная клиника» не имела своего логотипа. Павел перебирал в уме самые разные варианты, но никак не мог выбрать такой, который полностью его устроил бы.

– Да что там голову ломать! – смеялся Дмитрий. – Красный крест на белом фоне, а в центре креста белые буквы «П» и «К». Посмотришь и сразу ясно...

– Что за этой вывеской находится пожарный кран! – высмеивал дурацкую идею Павел.

Но, как известно, ищущий обязательно обрящет. Однажды утром, во время бритья, Павла осенило. Белый фон, две голубые рукижимают друг друга, а над ними сияет золотое солнце! И никаких, набивших оскомину, красных крестов или же змеюк с рюмками. Уникальная клиника должна иметь уникальный логотип. А если поместить логотип в рыцарский щит, то получится герб.

– погоди – со временем и гимн сочиню! – пообещал своему отражению Павел.

Громадьё планов было таким, что дух захватывало. Приземленный прагматик Дмитрий Каныгин мечтал только о том, чтобы выйти в прибыль. Мечтателю Павлу Неунывайко тоже очень хотелось этого, но его планы простирались гораздо шире.

Глава третья

Шаг второй. 1996 год, масштаб лечения определяется только платежеспособностью пациента

На втором году совместной работы партнеры притерлись друг к другу. Дмитрий перестал спорить с Павлом, поскольку усвоил, что это бесполезно – все равно будет так, как сказал Мистер Пятьдесят Один Процент (это прозвище дико нравилось Дмитрию и столь же дико бесило Павла, поэтому Дмитрий использовал его редко). Также Дмитрий усвоил, что приятель не предпринимает ничего без тщательного обдумывания и в конечном итоге его шаги идут на пользу их общему делу. Проще говоря, с умным спорить, что воду в ступе толочь. Однако, когда Павел опубликовал объявление о том, что «общительные и ответственные мужчины и женщины старше 55 лет приглашаются на работу с гибким графиком, не требующую специальных знаний», между партнерами, по выражению Павла, «взбухла полемика».

– Ты, Паша, большой оригинал, но всему есть предел, – вкрадчиво начал Дмитрий, желая добиться своего если не ожесточенным мытьем, так ласковым катаньем. – Открой любой учебник по бизнесу, спроси любого маркетолога, любого толкового бизнесмена, и он тебе скажет, что агенты должны заманивать народ в контору, к менеджерам по продажам. Заманивать со стороны, обрати внимание, а не обрабатывать тех, кто уже пришел. Теми, кто уже пришел, должны заниматься сотрудники, в нашем случае – врачи, которые ведут прием. Они за это получают зарплату и бонусы, причем ого-го какие...

«Ого-го какие бонусы» уже третий месяц были у Дмитрия большой темой. В его представлении заработная плата руководителей не могла быть меньше заработной платы подчиненных. Он часто повторял, что Советский Союз развалился только потому, что советские инженеры получали вдвое-втрое меньше советских рабочих. И вдруг в «черной» ведомости, отражавшей реальные доходы сотрудников «Правильной клиники», напротив фамилии натуропата Любарского Дмитрий увидел цифру, практически вдвое превышавшую его «белую» и «черную» зарплату, вместе взятые. Разумеется, он сразу же явился к Павлу и потребовал объяснить, каким образом рядовой специалист зарабатывает вдвое больше первого и единственного заместителя генерального директора. Павел вместо объяснений показал ему сводку с приема Любарского за прошедший месяц. Все правильно, сотруднику выплатили двадцать пять процентов от той суммы, которую он принес клинике, не больше и не меньше. Мужик умеет работать, народ к нему за неделю в очередь пишется, у кабинета вечно толпа, да и раскручивать на всякое дополнительное Любарский мастак. Потому и бонус такой. Дмитрий попыхтел-попыхтел, а затем сказал, что формально это может и правильно, но все равно несправедливо. Павел предложил ему поменяться с Любарским должностями. На том разговор и закончился, но заноза в душе первого заместителя засела глубоко и временами больно кололась.

– ...А агитаторы, Паша, должны окучивать народ в очередях, в собесе, в районных поликлиниках, – продолжал Дмитрий. – Каждый должен делать свою работу. Нет смысла дублировать обработку пациентов в клинике. Мы таким образом просто деньги на ветер станем выбрасывать. Нажми на сотрудников, пусть они лучше стараются на приеме за свои великие бонусы. А то получается, что из-за их малого старания нам приходится раздувать штаты.

– Слушай, может ты сразу согласишься с тем, что я прав, и мы не станем попусту терять время? – спросил Павел. – Я сейчас очень занят, составляю форму нового договора с пациентами.

– Вот с чем другим – согласился бы, а с этим не могу! – отрубил Дмитрий. – Ты идешь против законов логики и законов бизнеса. Если хочешь сэкономить время, лучше согласишься со мной.

– Ладно, давай продолжим, – обреченно сказал Павел, отодвигая от себя клавиатуру. – У меня, на твой взгляд, с мотивацией хорошо или не очень? Я выкладываюсь на приеме полностью?

Профессор Неунывайко был на все руки мастером, то есть – специалистом широкого профиля, начиная с лечебного голодания и заканчивая траволечением. Его прием постоянно корректировался таким образом, чтобы восполнять нехватку ценных «специалистов». Для экономии времени и поднятия престижа, Павел нанял двух ассистентов, представительных мужчин среднего возраста из бывших школьных учителей. Ассистенты общались с пришедшими на прием и заполняли опросный лист, который затем бегло просматривал профессор. Бросишь взгляд на те графы, которые они подчеркнули и все сразу становится ясно. При такой организации процесса на прием одного пациента Павел тратил не более трех минут и никого это не обижало, потому что люди получали свою порцию внимания при общении с ассистентами.

– Про тебя, Паша, разговора нет, – ответил Дмитрий. – Если бы все наши гаврики работали бы так, как ты, то мы бы сейчас с головы до ног были бы в шоколаде.

– Я умею убеждать людей?

– О чем разговор? – развел руками Дмитрий. – Ты безноготу можешь не только сапоги продать, но и лапы в придачу. Я вот нутром чую, что ты сейчас и меня убедишь в том, что ты прав, хотя на этот раз ты кругом неправ.

– Это тебе только кажется, – усмехнулся Павел. – Я, если ты не в курсе, веду статистику повторных явок и она, дружище, выглядит весьма удручающе. В целом по клинике из десяти человек, пришедших на первичный прием, на повторный приходит только четверо, а полный цикл лечения проходит один из десяти. Мои личные результаты немного лучше, но тоже очень далеки от желаемого. Вдумайся в мои слова – мы полностью окучиваем только десятую часть приходящей к нам публики! Это ужасные цифры, Дима! Речь же идет о тех людях, которые имели намерение у нас лечиться, причем намерение было настолько серьезным, что они оплатили прием. А дальше лечиться не стали!

– А сколько у тебя лично соскакивает? – поинтересовался Дмитрий.

– Семь из десяти, – поморщился Павел. – Но в идеале, то есть – не в идеале, а при правильной постановке дела соскочивших вообще не должно быть. Каждый соскочивший – это дефект работы и неполученная прибыль. Я долго думал над тем, как исправить ситуацию и понял, что без «засланных казачков» нам не обойтись. Не знаю, как в ком, но в себе лично я уверен на все сто процентов. И в таких сотрудниках, как Любарский тоже. Он безноготу не только сапоги с лапами продаст, но и коньки с лыжами. Но даже у него статистика удручающая. А теперь спроси меня почему?

– Почему?

– Потому что между пациентом и врачом существует определенный барьер недоверия и за одну-две встречи сломать этот барьер невозможно. Пациент сомневается, колеблется, ему кажется, что врач его раскручивает и все такое. А вот между пациентами никакого недоверия нет и быть не может. И если другой человек расскажет в очереди, как хорошо мы ему помогли, то вся очередь разом переключится из режима недоверчивых сомнений в режим абсолютного доверия. Взять, к примеру тебя. Представь, что ты пришел в салон за новой тачкой. Менеджер расхваливает тебе какую-то модель, но ты колеблешься, потому что понимаешь позицию менеджера. Его дело – продавать товар, он ради этого и приукрасить может, и соврать. Но вдруг другой покупатель говорит, что его родной брат купил такую тачку и просто на седьмом небе от счастья. И сам он тоже пришел покупать именно эту модель. Какие будут твои действия? Ты сразу к кассе рванешь, верно?

– Ну, может и не рвану, но прислушаюсь.

– Вот! – Павел откинулся на спинку кресла и торжествующе посмотрел на партнера. – Прислушаешься! Мне тоже нужно, чтобы люди, имеющие намерение лечиться в нашей заме-

чательной клинике, прислушались бы, впечатлились и прониклись. Рыба, попавшаяся на крючок, должна оказаться в котелке или на сковородке. Если она сорвалась и уплыла восвояси, то это означает, что рыбак – полный ...удак. Мы же не хотим быть ...удаками, верно?

– Хотелось бы, конечно, чтобы уха была понаваристее, – ответил Дмитрий, рисуя в воображении котелок с кипящей ухой, до которой он был великий охотник. – А сколько ты планируешь платить своим «казачкам»?

– Давай об этом потом поговорим, – сказал Павел, пододвигая клавиатуру к себе. – А то ты снова разведешь полемику и тогда я точно не успею закончить сегодня договор.

Дмитрий нахмурился, но тон Павла исключал возможность продолжения разговора, так что ему пришлось уйти.

На оплате труда агентов (это слово нравилось ему больше, чем «казачок») Павел экономить не собирался. Во-первых, ему были нужны талантливые люди, а такие за гроши работать не любят. Во-вторых, это только со стороны может показаться, что сидеть на стуле и трепать языком – легче легкого. На самом деле это тяжело и сравнимо с работой актера на сцене. Агент играет роль в спектакле «Очередь в клинике» и он должен сыграть ее так, чтобы зрители ему поверили, а это ой как непросто. Большим неудобством были затраты времени на дорогу. Агенты должны были жить далеко от клиники, чтобы не иметь знакомых среди местных жителей, которые пока что составляли девяносто процентов клиентуры. В-третьих, эта работа не обеспечивала человеку полной занятости. Агент не мог ежедневно по шесть-восемь часов торчать в коридоре, потому что это неизбежно бы вызвало подозрения у публики. Идеальный график – по два часа три раза в неделю, не более того. С другой стороны, многим людям пенсионного возраста, скучно сидеть дома, а такое вот занятие может не только дать прибавку к пенсии, но и восполнить дефицит общения.

Агентов Павел подбирал очень ответственно. Он вообще все делал ответственно, но в этом случае слово «очень» было весьма к месту. Долго беседовал с каждым, давал пробное задание – просил расхвалить какого-нибудь знакомого или воображаемого врача, а затем придумывал нанятому агенту легенду. Совсем как в разведшколе. А что? Суть-то одинаковая.

Так, например, бывшему директору магазина уцененных товаров Павел сказал:

– Вы, Сергей Семенович, будете отставным полковником.

– Какой из меня полковник? – удивился тот. – Я и в армии-то никогда не служил, имел освобождение по причине плоскостопия. Если в очереди окажется отставник, то он меня сразу же выведет на чистую воду, потому что я ничего не знаю об армейской жизни.

– Не выведет, – успокоил Павел. – Потому что вы на любые вопросы о вашей службе будете отвечать: «Извините, но об этом я говорить не могу». Типа – военная тайна и полная секретность. Люди вас поймут. Тем более, что вы весь такой властный, строгий. Настоящий полковник.

– А чем плох директор магазина?

– Тем, что у нас традиционно не очень-то доверяют работникам торговли. Сам я далек от этих предрассудков, но в глазах большей части нашего населения торговые работники...

– Жулики и спекулянты!

– Примерно так, – кивнул Павел. – А вот военным доверяют больше. Проблемы у вас будут следующие – остеохондроз позвоночника, артроз коленного сустава и... м-м... Можно попросить вас закатать одну штанину до колена? Хочется взглянуть на вашу голень.

Сергей Семенович удивился, но просьбу выполнил.

– Замечательно! – оценил Павел. – Третьей проблемой сделаем тромбофлебит, который был таким, что просто ужас-ужас-ужас, а после лечения в нашей клинике почти исчез. Не стесняйтесь демонстрировать ногу, у нас в коридоре подобный «стриптиз» можно наблюдать очень часто. Я напишу вам роль, которую надо будет выучить если не наизусть, то хотя бы

близко к тексту. Но имейте в виду, что вам придется импровизировать в рамках вашей роли. Надеюсь, что язык у вас хорошо подвешен...

– Ну а как же! – хмыкнул Сергей Семенович. – Всю жизнь за прилавком простоял. Вот вы знаете, что такое магазин уцененных товаров? Один приходит для того, чтобы сделать выгодную покупку, ну вроде как выиграть в лотерею. Такому покупателю изъяны, из-за которых товар был уценен, демонстрировать не нужно, ему нужно заливать насчет того, как ему повезло. Хватай пока другой не купил, шевелись-торопись! А другой покупатель дотошный. Он понимает, куда пришел и знает, что просто так товары не уценивают. От такого изъяны скрывать нельзя, ему лучше сразу ими в глаза ткнуть и сказать, что при всем том товар неплохой, но сильно заливать про качество нельзя, не прокатит. Колхозники – это отдельная тема, мой магазин ведь при рынке был...

Павел слушал, не перебивая, несмотря на то, что время было дорого. Ему было важно оценить, как агент умеет общаться. Сергей Семенович получил пятерку с плюсом. Он рассказывал вкусно, ярко, сочно и, что было немаловажно, речь его лилась плавно, без бесконечных «ну», «как бы», «короче» и «значит».

Большие проблемы возникли с пожилыми интеллигентными дамами. Павлу хотелось иметь как минимум двух таких сотрудниц, причем непременно худеньких, бледных, болезненно-изможденного вида. Как назло, все интеллигентные кандидатки относились к категории «кровь с молоком». Пара десятков кило лишнего веса, румянец на щеках, энергия так и бьет ключом. Они совершенно не подходили на роль пациенток, которых в «Правильной клинике» «выдернули за ногу с того света», как выражался про себя Павел. Когда же, наконец, нашлась подходящая по внешним данным кандидатка, то выяснилось, что у нее напрочь отсутствуют актерские способности. Эта бывшая учительница истории совершенно не умела играть – сидела, сложив руки на коленях, глядела в одну точку и монотонно бубнила:

– Вы не представляете, что со мной было еще месяц назад... Я весила всего тридцать семь килограмм... Спасибо дочери... Она забрала меня из института гематологии и привела к Павлу Игоревичу... Он меня спас...

Ни эмоций, ни выражения, ни слезинки... «И бубнит надо мной, как над усопшим дьячок», вспомнилось Павлу из какого-то прочитанного в юности стихотворения. Ну кто поверит? Вот исполнительница роли дочери – совсем другое дело. То кивнет, слушая рассказ любимой мамочки, то нахмурится, то головой покачает, то платочек к глазам поднесет... Жаль, что ей около полтинника, а не за семьдесят, уж она бы роль матери сыграла бы как по нотам.

«А почему бы и нет? – промелькнуло в голове. – Может ну ее к чертям, эту спасенную старушку? Хватит и дочери...».

– Спасибо, – прервал он бывшую учительницу. – Мы запишем вас в резерв и позвоним, когда до вас дойдет очередь.

Про резерв и очередь приходилось врать для того, чтобы отсеивать кандидатов, уже посвященных в нюансы, проходил безболезненно. Если прямо отказать, человек может начать рассказывать всем и каждому о том, какую интересную работу предлагали ему в «Правильной клинике». А так «отказники» остаются подвешенными на крючке надежды и не будут распускать языки.

– А теперь представьте, что ваша мама осталась дома, а вы пришли к врачу за лекарствами, – сказал он «дочери». – Расскажите мне о том, как мы спасли вашу маму.

«Дочь» рассказала так, что хоть на камеру снимай и других учи. Павел решил, что часть «спасенных» вполне можно заменить их родственниками, которые пришли в клинику за лекарствами. Такой повод не вызывал подозрений, потому что в «Правильной клинике» назначали не обычные препараты, которые можно было приобрести в аптеках, а «уникальные лекарственные средства», которые в аптеках не продавались. Каждый врач продавал те препараты, которые назначал, и эта сторона деятельности широко не афишировалась. Тем пациентам, которые

задавали вопросы, объясняли, что коварная медицинская мафия, всячески препятствует появлению «уникальных лекарственных средства» на аптечных прилавках, поскольку они составят конкуренцию бесполезным или даже вредным официальным лекарствам. Пациенты верили.

– Наши люди любят покупать из-под полы, потому что из-под полы продается самое лучшее, – смеялся Дмитрий. – Тяжелое наследие советского режима...

– Это так, – соглашался Павел, – но и общий антураж тоже имеет значение. Согласись, что порошком из толченого когтя тигра пополам с женьшенем лечиться интереснее, чем каким-нибудь заурядным аллохолом.

Торговля «уникальными препаратами» приносила почти столько же, сколько и прием «уникальных специалистов», и это с учетом того, что специалисты надували родную клинику, приторговывая препаратами из собственных запасов. Расклад был примерно таким – продал две «клинические» упаковки, а в третий раз продал свою. «Ничего, – думал Павел. – Вот вырвемся из склепа и заведем свою аптеку. Тогда весь барыш от продажи лекарств будет наш с Ханьгой».

«Склепом» Павел называл подвал, который еще совсем недавно казался та-а-аким большим, но сейчас стал маловат. Требовалось помещение для аптеки, нужен был зал для гимнастических занятий, да и кабинет релаксации тоже неплохо было бы устроить. Но при всем том не хотелось кочевать по Москве, переезжая с одного места на другое. «Прикормленное» место – это вам не хухры-мухры. Переехал – считай потерял треть клиентуры. Опять же, расширяться в одном здании дешевле, поскольку не приходится отказываться от уже используемых, обустроенных как нужно, помещений. Сначала Павел планировал арендовать помещение на ладан дышащего супермаркета, находившегося прямо над клиникой, затем – прибрать к рукам весь нежилой первый этаж здания, а затем можно будет заняться постепенным расселением жильцов... И когда-нибудь «Правильная клиника» займет весь дом и на крыше огромными алыми буквами будет гореть по ночам ее название...

На генеральную репетицию, устроенную вечером после закрытия клиники, Павел пригласил Лилию. Им с Дмитрием нужен был «нейтральный» зритель, человек со стороны, который может непредвзято оценить игру актеров. Актеры с тремя зрителями расселись в коридоре, и Павел начал репетицию с Сергея Семеновича:

– Ваше лицо мне знакомо, – сказал он. – Кажется я вас здесь уже видел.

– Да, я здесь регулярно бываю, – подхватил Сергей Семенович. – Ездить приходится далеко – из Матвеевского, но что делать? В других клиниках, частных и государственных, мне ничем помочь не могли. Один, с позволения сказать, доктор, так и заявил: «А чего вы хотите в вашем возрасте? Здоровый позвоночник будет у вас только в следующей жизни!». И только Павел Игоревич мне помог. Можно сказать – на ноги поставил. Я теперь спокойно согнуться и разогнуться могу. Вот, смотрите!

Сергей Семенович встали и энергично, но без суетливости, которая не подобает отставному полковнику, наклонил корпус так, что пальцы его рук замерли в нескольких сантиметрах над полом.

– Видите? – спросил он, исподлобья оглядывая публику.

– Замечательно! – воскликнула Лилия.

Сергей Семенович разогнулся, сел и сказал:

– А теперь Павел Игоревич тромбофлебитом моим занимается. Это дело долгое, но положительная динамика имеется...

– О, Павел Игоревич просто волшебник! – подхватила Дочь Пациентки. – Мне про него в институте гематологии санитарка рассказала, когда мама там лечилась. Пришла убираться в палату, посмотрела на маму, покачала головой и говорит: «Забирайте вы вашу мамашу, пока ее наши лекари-пекари совсем не угробили, и поезжайте на улицу Матроса Дедушкина к профессору Неунывайко. Он и не таких с того света за ногу вытягивал».

– А вот я как-то не доверяю молодым врачам, – сказал Павел, старательно пряча улыбку. – Опыт – великое дело...

– Ум – великое дело! – вступил в беседу следующий «артист». – Опыт без ума – это как пирожок без начинки. Мне самые опытные урологи Москвы в один голос заявили, что избавиться меня от камней может только операция. А Павел Игоревич за три месяца разобрался с моими камнями полностью! На вчерашнем УЗИ ничего не обнаружили, даже песка и того не осталось! А вы говорите – опыт, опыт! Можно всю жизнь есть картошку, но так и не стать ботаником!

Про картошку уже была отсебятина, но вполне уместная. Павел одобрил.

– Вот наслушалась и прямо захотела у вас что-нибудь подлечить! – смеялась Лиля по окончании репетиции. – Что бы мне подлечить, а?

– Начни с прочистки энергетических каналов, – с серьезным видом посоветовал Павел, – а затем займись очисткой организма от шлаков...

– И так до тех пор, пока кошелек полностью не очистится от денег! – добавил Дмитрий. – Как говорит наш главный врач: «Масштаб лечения определяется только платежеспособностью пациента»...

Затея с агентами полностью себя оправдала. Спустя три месяца «срывались с крючка» только двое из десяти «первичников», а восемь становились завсегдатаями «Правильной клиники». Удивительно было то, что некоторые агенты тоже обращались к «уникальным специалистам» и весьма радовались тридцатипроцентной скидке, установленной для них Павлом.

– А что ты хочешь? – хмыкал Дмитрий. – Они пока других зомбируют, сами тоже зомбируются за компанию.

Глава четвертая

Шаг третий. 1997 год, кто ставит на себя, тот никогда не проигрывает

– Управа вконец обнаглела, – пожаловался Павлу партнер. – Утром, когда ты вел прием, звонит мне Мария Сергеевна и строго так отчитывает за то, что мы не участвуем в социальных программах. Можно подумать, что она мне начальник! А затем спрашивает, какую скидку мы готовы предоставить льготникам и ветеранам нашего района? Нет, ты только прикинь – о том, станем ли мы давать скидки речи не идет, это уже за нас решили. Наше дело – размер определить!

Мария Сергеевна была заместителем главы районной управы и занималась социальными вопросами. Павел шапочно был с ней знаком, но по всем делам предпочитал обращаться непосредственно к главе управы Александрову. Он считал, что вести дела непосредственно с начальством и дешевле, и эффективнее – меньше посредников и быстрее достигается результат.

– Я ей на это культурно, но жестко ответил, что мы управе в вопросах ведения бизнеса не подчиняемся, а что касается помощи ветеранам, то предпочитаем помогать своим, а не чужим...

«Вот нет бы ей после часу позвонить! – с тоской подумал Павел, глядя на довольную физиономию партнера. – А теперь придется ублажать-разруливать, подчищать за Димкой... Хотя, почему это я должен подчищать? Пусть сам действует! В другой раз умнее будет!».

– А она что? – спросил Павел, скрывая раздражение.

– А что она? – усмехнулся Дмитрий. – Проворчала что-то и отключилась. Нет, ты подумай – какая наглость! Подчиненных своих пускай агитирует, чтобы те в пользу бедных жертвовали и нищим подавали!

– Помнишь, как географичка Полина Иосифовна тебя «клиническим идиотом» назвала? – огорошил неожиданным вопросом Павел.

Полина Иосифовна была педагогом-энтузиастом. Она старалась достучаться до каждого ученика и была готова объяснять непонятное многократно. «Друзья мои! – говорила она ученикам. – География такая же логичная наука, как и математика. Не нужно ничего зубрить! Нужно вникать и понимать, тогда знания сами в голову лягут!». В лохматую голову ученика Каныгина географические знания ложиться не хотели, точнее он этого не хотел, поскольку давно решил, что станет инженером-компьютерщиком и налегал только на профильные предметы – алгебру, геометрию и физику, а все прочие игнорировал. Сын завуча мог себе это позволить, поскольку ради матери педагоги «натягивали» ему оценки до четверок и пятерок. Но Полина Иосифовна не могла просто «натягивать» оценки. Ей было нужно, чтобы ученики отличали муссоны от пассатов, а прерии от пампы. Но Каныгин путал даже широты с меридианами... И однажды, доведенная до отчаяния географичка сказала: «Ты меня прости, Дима, за резкость, но я должна сказать, что ты производишь впечатление клинического идиота». И после, как донесла разведка, сказала то же самое в учительской, Димкиной матери.

– Было дело! – усмехнулся Дмитрий. – Допек я ее...

– И меня тоже! – в голосе Павла зазвенел металл. – Ты знаешь такого мифологического персонажа – царя Мидаса? Он превращал в золото все, к чему прикасался. А ты, Димон, Анти-мидас! Ты превращаешь все, до чего дотронешься в дерьмо! Ты портишь все, что можно испортить!

– Что я сейчас испортил?! – напористо поинтересовался Дмитрий. – Не дал управе урезать наши доходы?! Это ты ставишь мне в вину?! Или ты думаешь, что я Марьсергеевну х...

ми покрыл? Нет! Я же сказал, что разговаривал жестко, но культурно. Она, конечно, осталась недовольна тем, что я ей отказал, но личной обиды между нами не возникло.

– Надеюсь! – усмехнулся Павел. – А если и возникла, то ты ее загладишь. Явишься к ней с дарами богатыми и вытрешь своим пузом пол от двери до ее стола. Дары купишь за свой счет, а не из представительского фонда! И когда она отгадет...

– Тебе нужно – ты и пресмыкайся! – перебил Дмитрий. – И скидки давай из своего кармана! На моей доле прибыли они отражаться не должны!

Иногда Дмитрия, что называется, «замыкало». Лицо каменело, в глазах сверкали яростные искры, губы сжимались в тонкую белую ниточку. В таких случаях давить на него было бесполезно и опасно – дело могло закончиться крупной ссорой и великой обидой, а с партнерами до такого лучше не доводить. Чего доброго, закусит Димон удила, отколется и откроет свою контору, которая станет конкурировать с «Правильной клиникой»... Конкурент из него, как из фекалии боеприпас, но вся эта суета ослабит клинику и отбросит ее назад, к стартовым позициям. Не хотелось бы... А еще больше не хотелось бы терять такого помощника, хоть и туповатого, но энергичного, ответственного и очень хорошо замотивированного. Поэтому, при «замыкании» Павел менял тактику – ставил на стол бутылку какого-нибудь односолодового вискаря, любимого напитка партнера, и от нажима переходил к уговорам. Лучшей закуской к вискарю Дмитрий почему-то считал курагу и у Павла в шкафу всегда стояла стеклянная банка с ароматными оранжевыми лепешечками, которые покупались у знакомого узбека на Северном рынке.

– Я за рулем! – пробурчал Дмитрий, когда Павел запер дверь кабинета на ключ.

– Я оплачу тебе такси, – пообещал Павел, споро накрывая «поляну». – Раз я предложил, то мне и за последствия отвечать.

– Как тебя шатает! – усмехнулся партнер. – То идиотом обозвал, то выпить предлагаешь...

– Чего не бывает между друзьями, – махнул рукой Павел, разливая вискарь по бокалам. – Но мы же всегда найдем общий язык, верно?

– Да мы его, собственно, никогда и не теряем, – пошел на попятную Дмитрий. – Так, полемизируем иногда.

– Давай выпьем за то, чтобы наша полемика не отражалась бы на нашей дружбе! – предложил Павел, беря свой бокал.

Отпили по маленькому глоточку (рабочий день близился к концу, но еще не закончился), закусили курагой. Грозные искры в глазах Дмитрия погасли и вообще взгляд потеплел.

– Я, Дима, почему вспылел? – вкрадчиво начал Павел. – Да потому что я этого звонка уже давно ждал. Вот прямо с нетерпением ждал, потому что он был мне нужен...

– Не заливай, Паша! – перебил Дмитрий. – Когда тебе нужно, ты сам действуешь, а не ждешь у моря погоды. И чего тут ждать? Зачем нам давать скидки, если у нас и без того очереди?

– А затем, друг мой, что ты на помещение мебельного магазина давно облизываешься, но прибирать его к рукам тебе стремно – вдруг расходы не окупятся?

– Есть такое дело, – кивнул Дмитрий. – Чтобы магазин выжить, нужно хозяйке помещения большую плату предложить, а там такая шука из бывших работников торговли, что ей палец в рот не клади! Одно дело, если бы мебельщики съехали и помещение было пустым, и совсем другое – перекупать право аренды. Ну и опасения есть, не без этого. Знаешь, сколько бизнесов обрушилось после резкого расширения?

– У меня тоже есть опасения, сказал Павел. – Тем более, что ты знаешь мою позицию – к врачам должна быть очередь. Если коридоры пустые, то это означает, что наши уникальные специалисты не востребованы. Поэтому отнимать помещение у мебельщиков можно только в

том случае, если в его заполняемости будет твердая уверенность. Но давай вернемся к социальному вопросу. Только сначала давай выпьем за процветание дела.

Ритуал повторился, только на этот раз Павел закусывать не стал. В отличие от партнера, он относился к кураге равнодушно и вообще не любил закусывать коньяк и виски.

– Ты, Дима, сейчас сказал: «одно дело, если бы мебельщики съехали и совсем другое – перекупать право аренды». То же самое и с Марией Сергеевной. Если я сам стану набиваться на участие в социальных программах, то она сразу же скумекает, что мне от этого светит большая выгода и захочет погреть свои заgreбущие ручки. И все будет выглядеть так, будто она нас благодетельствовала. А если она просит поучаствовать, ей же это для отчетов важно – охватить как можно больше фирм в районе, то в роли благодетелей уже оказываемся мы и моя встречная просьба выглядит как простое и естественное желание немного сократить ущерб, нанесенный скидками. Так и быть, Маша, радость ты наша, мы тебя уважили, но и ты нам тоже немного навстречу пойдешь. Сечешь расклад?

– Расклад я секу, – снова кивнул Дмитрий. – С дипломатической точки зрения ты все излагаешь верно. Я главного не пойму – какая нам польза может быть от скидок? Тем более, что у нас и без них аншлаги.

– Напрямую от скидок пользы быть не может, – усмехнулся Павел. – Деньги на ветер, недополученная прибыль. Но я, говоря о выгоде, имею в виду не скидки, как таковые, а сотрудничество с управой. Да, Маша, мы пойдем тебе навстречу, но за это ты уж будь так добра, приглашай нас на все праздничные и вообще торжественные мероприятия, которые проводит управа. Девятое мая, День города, чествования ветеранов и все такое... Мы поставим столик, развернем над ним наше знамя и станем раздавать буклеты и визитки. Кстати, Дима, нужно обеспечить несколько «знамен», то есть транспарантов с нашим названием, логотипом и контактами. Для нас такая реклама очень важна, потому что наш контингент ходит на все подобные мероприятия. А в День победы и День города гуляет вообще вся Москва. И тут мы стоим, в каком-нибудь хорошем месте – возле концертной площадки или возле полевой кухни. Ты прикинь, какая это реклама! И не просто реклама, а под крылышком управы, то есть всем ясно, что наша деятельность пользуется одобрением властей. А? Стоит это пятипроцентной скидки для уважаемых ветеранов нашего района? Мне кажется, что стоит.

– Наверное стоит, если ты так считаешь, – уклончиво ответил Дмитрий. – Я как-то обо всем этом не думал, у меня голова больше повседневными делами занята и вообще я не стратег, а практик. Я тебя понял, Паша. Завтра же являюсь к нашей Маше с духами, конфетами и цветами. Только вот как бы поизящнее выкрутиться, чтобы она не заподозрила бы нашего интереса? Можешь подсказать?

– Да просто скажи, что с женой крупно повздорил с утра и был весь на нервах, – посоветовал Павел. – У женщин такой повод катит без проблем. А потом одумался, да и я тебе шею намылил за то, что ты ссоришь нас с управой. Так и скажи: «Павел Игоревич вздрючил меня по полной программе!». Ей это понравится. И добавь, что в качестве извинений за твое поведение Павел Игоревич предлагает бесплатный прием для ветеранов и льготников по понедельникам с девяти до двенадцати...

Дмитрий нахмурился.

– Дима, я знаю, что ты хочешь сказать, – Павел мягко улыбнулся. – Но это же «мертвое» время, когда пациентов раз-два и обчелся. А бесплатная консультация – превосходная наживка. Если наши спецы будут качественно обрабатывать любителей халявы, то эта бесплатная консультация окупится сторицей.

– Спецы постараются! – заверил Дмитрий. – Можешь быть спокоен.

– Меня всегда восхищало твое умение внушать людям почтение и трепет, – скомплиментничал Павел. – Я так не умею.

– А тебе и нельзя зверствовать! – усмехнулся Дмитрий. – Ты же с пациентами работаешь и представляешь нашу клинику на публике. Твоя роль – добрый доктор Айболит и выходить из нее нельзя. А я – Карабас-Барабас, мне можно.

– Не просто можно, а нужно! – Павел поднял свой бокал. – За тебя дружище и за судьбу, которая нас свела!

– Давай за нас обоих разом, и я побегу, – сказал Дмитрий. – Кое-что нужно доделать сегодня.

Павлу очень нравилось, что Дмитрий никогда не грузил его деталями. Как выполнит поручение – так доложит. Не сможет выполнить – объяснит причину. Но пока делает, то молчит и не дергает по пустякам. А если и упомянет о делах, так только в подобном ключе – «кое-что». Волшебный человек... с узким кругозором. Впрочем, и хорошо, что с узким. Зачем «Правильной клинике» две головы? Голова должна быть одна, но светлая. Тогда все будет хорошо.

– И еще скажи ей, что главный врач клиники готов периодически читать для наших дорогих ветеранов лекции о достижениях современной медицины, – сказал Павел в завершение разговора. – Один или два раза в месяц, смотря по обстоятельствам.

– Думаешь прокатит? – усомнился Дмитрий. – Марьсергеевна, конечно, умом не блещет, но не такая же она дура, чтобы тебе забесплатно рекламные мероприятия организовывать.

– А ты преподнеси это предложение как извинение за твою грубость. Будто я испугался порчи отношений до мокрых штанов и начал лебезить-распинаться. Тогда точно прокатит. Все эти деятели любят, чтобы перед ними пресмыкались.

– Кстати! – Дмитрий хлопнул себя по лбу ладонью. – Хотел спросить, а почему ты упомянул именно о пятипроцентной скидке? Можно же и три процента дать. Управе важен сам факт наличия скидок для льготников, а не их размер.

– Грошовые скидки не работают, – объяснил Павел. – Они не радуют, а оскорбляют. Минимальная скидка для нашего контингента должна быть такой, чтобы на нее можно было бы купить пакет молока и батон хлеба. Тогда это – скидка, а не издевательство. А еще цифра «пять» смотрится покруглее цифры «три». Короче говоря, меньше давать не стóит, а больше не хочется.

– Тебе бы в министры! – восхитился Дмитрий. – Все-то ты знаешь, все ходы у тебя просчитаны наперед.

«Не хочу я в министры, – подумал Павел, когда за партнером закрылась дверь. – Министров меняют, как перчатки, в отличие от главного врача «Правильной клиники». Да и деньги здесь спокойнее достаются».

В сравнении с районной поликлиникой, в которой Павлу довелось недолго поработать на приеме во время учебы в вузе, в «Правильной клинике» царила райская благодать. В большинстве случаев скандалы бывают вызваны поведением сотрудников или неумением наладить контакт с пациентом, а сотрудники «Правильной клиники» были изысканно вежливы и могли «уболтать даже черта лысого», как выражался Дмитрий. Других на работу и не принимали. Также пациенты скандалят и жалуются в том случае, если не видят пользы от проводимого лечения. Но как эту пользу определяют люди? По улучшению самочувствия, то есть – по субъективным ощущениям. Если «уникальный специалист» убедительно внушит пациенту, что от лечения ему станет лучше, то пациент и впрямь почувствует себя лучше. Все снова упирается в умение работать с пациентами, в качественное «запудривание» их мозгов. «Запудривание» облегчалось тем, что в клинику обращались только те, кто верил в нетрадиционные методы лечения. А кто верит в силу лечения, тот обязательно почувствует себя лучше. На этом и основан широко известный «эффект плацебо», когда пациенту вместо реального препарата дают «пустышку», которая не обладает никаким действием. Но пациент этого не знает и ему кажется, что дело идет на поправку. Рано или поздно, конечно же, наступает критический момент, когда пациентам хочется не только субъективных ощущений улучшения, но и чего-то объективного,

например – начать подниматься на третий или четвертый этаж без одышки и болей в ногах. Однако, тут можно сослаться на солидный возраст пациента или же на какие-то индивидуальные особенности его организма. Что поделать? Мы же всего лишь уникальные специалисты, а не боги. Но критический момент нужно всячески оттягивать, поскольку таким объяснением пациенты в целом бывают удовлетворены, но примерно половина из них «соскакивает», то есть перестает ходить в клинику. Но ничего вечного в природе не существует, и вообще, как говорят: «один умер, другой родится, а все в дело годится».²

Мария Сергеевна слопала наживку, не поперхнувшись. Дары приняла, покаяние выслушала, немного попеняла Дмитрию за несдержанность и пообещала договориться с библиотекой на Верхоянской улице насчет лекций Павла.

– Она хотела в управе, в Совете ветеранов и в библиотеке объявления вешать, а я ей подкинул идею еще и в районном «Вестнике» их печатать, – сказал Дмитрий. – Так что отправляй ей список тем на полгода вперед, да поживее. У нее прямо загорелось. Я так понимаю, что в округе и мэрии она подаст это как свою собственную инициативу.

– Пусть человек заработает плюсик в карьерную карму, – усмехнулся Павел. – Мне не жалко. Со временем я свои выступления на окружной уровень вывести планирую, а затем – и на городской.

– Когда-нибудь и в Кремлевском дворце выступать станешь! – поддел Дмитрий.

– А почему бы и нет? – всерьез удивился Павел. – Там же выступал этот... как его... который воду энергией заряжал...

– Эдгар Кумач, – подсказал Дмитрий.

– Да-да, Кумач! – кивнул Павел. – А чем я хуже него?

Тексты своих лекций Павел писал коварно. Сначала он выбирал медицинские новости по тем направлениям, которые были представлены в «Правильной клинике». Затем разбавлял материал парочкой новостей из области официальной традиционной медицины. О своей клинике в тексте не упоминал, но рассказывал о ней во время ответов на вопросы публики. Назвать лекции рекламными язык не поворачивался, они были сугубо информационными. Ну а ответы на вопросы, как говорится, «к делу не пришьешь» – ну мало ли что может быть сказано в рамках ответа? Тем более, что две трети вопросов напрямую касались «Правильной клиники». Сама лекция длилась сорок минут, а ответы на вопросы растягивались часа на полтора, и Павел на это дело времени не жалел.

– Молодец! – хвалил Дмитрий. – Развил широкую просветительскую деятельность. Окучиваешь народ и сверху, и снизу!

Под окучиванием сверху он имел в виду продолжавшиеся выступления Павла в передаче Владика Самолетова. «Ой, а мы вас по телевизору регулярно смотрим! – слышал Павел на каждой лекции. – Но вы там коротко на вопросы отвечаете...». Ну а как же иначе? Ведь в телевизионной передаче время – это деньги в прямом смысле слова. Каждая минута оплачивается, причем по бешеным тарифам. Владика что? Он и целый час даст потрындеть на камеру, но такое «удовольствие» влетало в очень тугую копеечку. Да и вообще длительное присутствие персонажа на экране утомляет зрителя. В течение десяти минут профессора Неунывайко слушают все, а вот если он растянет свои телевизионные выступления, то зрители начнут отвлекаться. Другое дело – лекции, на которых зрителям отвлекаться не на что, остается только сидеть, слушать и конспектировать, если есть такое желание (у большинства оно появлялось).

Накануне Дня космонавтики Павел отступил от обычного регламента и прочел лекцию о достижениях отечественной космической медицины, а заодно засветил свое отношение к этому делу и показал фотографии, сделанные в рамках фотосессии «Космонавты и врачи». Успех был невероятный. Ветераны устроили Павлу бурную овацию, а корреспондент район-

² Ушедшая «в народ» фраза из первого тома «Мертвых душ» Н. В. Гоголя.

ной газеты написал о нем статью на целый разворот. Статья называлась «Кто ставит на себя, тот никогда не проигрывает». Название подсказал корреспонденту Павел, которому хотелось, чтобы статья называлась броско и нестандартно. Корреспондент очень просил хотя бы одну «космическую» фотографию, но Павел не дал, отговорившись тем, что хоть фотография и не секретная, тем не менее для ее публикации нужно получать специальное разрешение, которого придется ждать долго. Вдруг кто сведущий обратит внимание на то, что космонавт, с которым в начале девяностых сфотографировался профессор Неунывайко, одет в скафандр старого, чуть ли не допотопного образца? Рисковать не хотелось и вообще главной иллюстрацией к статье была большая фотография Павла, сидевшего в своем рабочем кабинете, богато декорированном всевозможными дипломами и сертификатами.

В начале сентября 1997 года «Правильная клиника» заняла практически весь первый этаж дома номер 10 по улице Матроса Дедушкина, за исключением ремонтной мастерской, принадлежавшей одноному мастеру на все руки Артуру Георгиевичу. Выживать с насиженного места инвалида, которого хорошо знал весь район, Павлу и Дмитрию не хотелось. Невелика прибыль – десятиметровая каморка, чтобы ради нее марать светлую репутацию «Правильной клиники». К тому же, соседство с мастерской нравилось пациентам, которые заодно с посещением клиники могли отдать в заточку нож для мясорубки или заказать дубликат ключа. А если Дмитрий забывал дома ключи от своего сейфа, что случалось примерно раз в два месяца, то Артур Георгиевич аккуратно, без ущерба для замка, решал проблему при помощи шила и проволоочки.

– И это, мать-перемать, называется «устойчивым к взлому сейфом»! – всякий раз возмущался Дмитрий, наблюдая результат минутных действий мастера.

– Это называется – «золотые руки», – с тихой гордостью отвечал Артур Георгиевич, поднимая вверх руки с черными вкраплениями металлической пыли. – Если бы я пошел по кривой дорожке, то миллионы бы загребал... Из чужих сейфов.

Расширявшаяся клиника не знала, что такое пустые коридоры. Новые сотрудники трудились так же усердно, как и старые. Дурак бы набрал абы кого, лишь бы подключить кабинет к приему, но Павел долго ломал голову над расширением ассортимента услуг. Ему хотелось не просто отобрать для своей замечательной клиники самые востребованные услуги, но и устроить «карусель полного цикла», то есть сделать так, чтобы пациенты переходили от одного «уникального специалиста» к другому. Заработал сам – дай заработать коллеге!

Глава пятая

Шаг четвертый. 1998 год, дуэт превращается в трио

Предчувствие беды витало в воздухе с конца 1997 года. Впрочем, в девяностые это предчувствие в той или иной степени присутствовало постоянно. Поэтому, когда речь зашла о кредите на выкуп помещений первого этажа, Павел занял твердую позицию.

– Никаких партнеров с «грязными» деньгами нам не нужно, – сказал он. – И никаких теневых займов тоже. Берем рублевый кредит в банке под залог помещения и гасим его за счет «белых» доходов.

– Насчет партнеров я с тобой согласен, – ответил Дмитрий. – Но вот «белый» кредит, да еще и рублевый... В баксах условия гораздо выгоднее, там страховочная подушка меньше. И еще не забывай, что «белый» кредит стоит дороже черного на тридцать процентов, потому что...

– Напомни еще, пожалуйста, куда впадает Волга? – перебил его Павел. – В Каспийское море или в Белое? А то я что-то забыл. Да, «белый» кредит обходится дороже, потому что сначала нужно заплатить налоги с показанных доходов, но в такой обстановке, как сейчас, все прочие варианты потенциально опасны. Если что-то пойдет не так, то кредиторы начнут требовать досрочного... нет – срочного, экстренного погашения кредитов. Ствол к башке и «гони бабло!». Так что только «белый» кредит, причем в крупном банке с государственными корнями, потому что такой банк ради такой суммы на крайние меры не пойдет. И только в рублях, потому что брать займы нужно в той валюте, в которой ты зарабатываешь.

Договоры с банком и с владельцами помещений «вылизывал» корифей, нанятый специально для этой цели. У Корифея был абсолютно голый череп и холодные немигающие глаза. Павел про себя окрестил его Удавом. Когда владелица помещения, в котором прежде находился мебельный магазин, попыталась качать права по поводу одного из пунктов договора, Корифей погасил ее одним лишь взглядом, без слов. Тетка сдулась и подписала. Хитросплетения пунктов и подпунктов не позволяли банку наложить руки помещения в случае несвоевременных выплат. Можно было накладывать только пени и штрафы, причем в довольно ограниченных пределах. Примерно шестая часть кредита вернулась наличкой к сотруднику банка, подписавшему такой договор и протаскивавшему его через все круги утверждений и согласований.

– Да это же настоящая кабала! – стонал Дмитрий. – Лучше бы сделали, как все нормальные люди! Нет, Павлу Игоревичу непременно надо намудрить, надеть штаны через голову! Обычные пути ему неинтересны.

17 августа 1998 года было объявлено о приостановке выплат по краткосрочным государственным облигациям. Центробанк перестал поддерживать рубль, который начал стремительно дешеветь. «Нормальные люди» принялись утрясать финансовые отношения самым результативным способом. На прежде тихой улице Матроса Дедушкина ежедневно происходило по два-три отстрела...

– Все как с ума посходили! – удивлялся Дмитрий. – В девяносто втором и то было спокойнее!

Бывшая владелица помещения мебельного магазина тоже попыталась наехать на партнеров. Явилась незваной гостьей в сопровождении двух мордovorотов, поведала о своем зяте, крутом мафиози из города Киева, и потребовала пересчитать стоимость помещения согласно изменению курса рубля. Проще говоря, тетка захотела получить втрое больше. Павел начал было объяснять бесперспективность подобных требований, но Дмитрий остановил его и в крайне экспрессивных выражениях посоветовал гостям немедленно очистить помещение. К

большому удивлению Павла, те встали и ушли. Тетка, правда, пригрозила с порога: «мы еще встретимся», но по ее растерянному взгляду чувствовалось, что угрожает она так, по инерции.

– Я думал, что эти амбалы сейчас достанут стволы и сделают из нас два решета, – признался Павел, оставшись наедине с партнером.

– А вот я сразу же понял, что это театр, – ухмыльнулся Дмитрий. – Видно было невооруженным глазом.

– Объясни! – потребовал Павел.

– Ну, во-первых, зачем она притащила амбалов с собой, в твой кабинет? – начал Дмитрий, крайне довольный тем, что в кои-то веки он разъясняет, а партнер внимательно слушает. – Она же прекрасно понимала, что ей здесь ничего не угрожает. Мы не станем брать ее в заложницы или, тем более, душисть-убивать. Так зачем же? Во-вторых, если бы парни были бы переговорщиками от бандюганов, то они пришли бы без нее, так обычно делается. Она им при этом совершенно не нужна. Ее дело – закрутить колесо и ждать результата. В-третьих, парни были без стволов. Ты не обратил внимания, а я присмотрелся. Ни под мышками, ни сзади у них ничего не было.

– Может они мастера убивать голыми руками, – предположил Павел.

– Не смейся, – поморщился Дмитрий. – Может у них еще в носках ботинок отравленные лезвия спрятаны? А самое главное, Паша, то, что никто никогда не говорит: «мой зять – один из главных киевских авторитетов». Говорят: «мой зять – Мыкола Киевский» и все. Имя говорит само за себя. Заодно можно сразу же проверить, насколько собеседник в теме. Знает он Мыколу Киевского или для него это имя – пустой звук? Этой дуре, прежде чем спектакль разыгрывать, нужно было узнать, как дела делаются...

Расклады сентября с одной стороны были радостными, а с другой – грустными. Радовало то, что, благодаря предусмотрительности и чутью Павла, удалось вовремя выкупить первый этаж дома на исключительно замечательных условиях. Но в коридорах было пусто и это сильно угнетало. Все вокруг повышали цены вдогонку за растущим как на дрожжах курсом доллара, а Павел, наоборот, их снизил, но и это не помогло. У населения не было денег на лечение даже по низким расценкам, а если и были, то не было настроения.

Территория клиники делилась на три части – подвальную, «продуктовую» и «мебельную». Для того, чтобы кое-как сводить концы с концами, «мебельную» часть пришлось сдать в аренду, причем «внарезку», мелкими площадями. Было безумно жаль свежего прошлогоднего ремонта и грандиозных планов, было жаль расставаться с ценными сотрудниками, но ничего не поделаешь, если хочешь дожить до лучших времен, то должен чем-то жертвовать. «Внарезку» помещения уходили быстро и скоро левая часть здания украсилась множеством разномастных вывесок от вида которых Павла передергивало. Ремонт обуви, швейное ателье, парикмахерская эконом-класса, табачный магазинчик, салон интимных товаров, ремонт компьютеров... Арендаторы сидели буквально на головах друг у друга, и такая теснота порождала множество обид и конфликтов. Улаживанием конфликтов занимался Дмитрий, Павел от такого муторного занятия скоро бы повесился. Впрочем, все занятия в эту нелегкую пору были муторными или, хотя бы, тоскливыми. Спокойствие приходило только во сне, да и то не всегда, бывало что всю ночь снились кошмары.

Сокращение штатов далось Павлу очень тяжело. Резать приходилось буквально по живому, как будто от себя самого куски мяса отрезаешь. «Каких людей теряем! – сокрушался про себя Павел. – Штучных! Отборных!». Многих он в свое время переманил от конкурентов, например – ароматерапевта Иренева и аюрведиста Наврузова, работавшего в образе индуса Говинды Прасад Шарма. Ароматерапия в новых условиях оказалась невостребованной по причине своей дороговизны, но Иренев категорически отказался снижать цены.

– Ароматерапия – дело тонкое, элитарное, – сказал он в ответ на уговоры Павла. – Кому надо, тот и дорого заплатит, а кому не надо, тот и копейки не даст. Я лучше пока возьму тайм-аут и трягну стариной – стану запой купировать, а когда все нормализуется вернусь к вам.

У Наврузова в результате кризиса резко подорожали аюрведические препараты, поступавшие из далекого Хайдарабада по тайному контрабандному каналу, организованному индийскими студентами. Мало того, что рубль упал втрое, так еще и оборзевшие продавцы увеличили свою наценку.

– Но ведь беда-то небольшая, Шариф Мирзоевич, – сказал Наврузову Павел. – Это производство можно и самим наладить. Дело-то простое – намешал разные пряности, упаковал да этикетку налепил. Этим можно в подвале заниматься, в архиве, там все равно половина стеллажей пустует.

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.