

Психология персонального бренда.

Я стою \$1000000

*Через двадцать лет вы будете больше разочарованы теми вещами, которые вы не сделали, чем теми, которые вы сделали.
Так отчальте от тихой пристани.
Почувствуйте попутный ветер в вашем парусе.
Двигайтесь вперед. Мечтайте. Открывайте.*

Марк Твен

Введение

Если вы усмехнулись, прочитав название книжки, но все же решили полистать ее, так, интереса ради, то сейчас, читая эти строчки, подумайте, - являетесь ли вы достаточно успешным, и есть ли желание и потенциал для дальнейшего личностного и социального роста? Если вас все устраивает, или вы и сами все(!) знаете про то, как захотеть и стать тем, кем хочешь... тогда до новой встречи! Положите, пожалуйста, обратно эту книжку: мы еще не готовы общаться друг с другом...

Но если вы считаете, что на пути к цели вам могут пригодиться секретные(!) знания и опыт автора, то хочу поздравить нас с началом нашего сотрудничества!

И, да сопутствует нам удача!

Давайте сразу договоримся о формате нашего сотрудничества. Предлагаю использовать элементы коучинга, то есть я буду время от времени давать упражнения, которые вы будете прилежно выполнять. Причем, не обязательно сразу же откладывать книгу и упражняться, хотя желательно. Ведь книга увлекательная и, вполне допускаю, что вы увлечетесь ее и захотите вначале дочитать ее до конца, а уж потом вернуться к упражнениям, - воля ваша!

Главное, чтобы все упражнения были сделаны.

Договорились?

Ну да, вы и сами понимаете, что это в ваших интересах – получив некие полезные знания, закреплять и развивать их в навыки...

Тогда начинаем!

Как же стать VIP?

Понятное дело, - ответят многочисленные обделенно-скептические граждане, - надо украсть побольше и поделиться с кем надо.

Мало украсть, - добавят другие, менее обделенные, - надо еще сохранить и преумножить.

А можно и не красть! – горячо возразят немногочисленные третьи, - если есть голова на плечах, можно и заработать. Честно... или почти честно. Ведь живем в России!

Наверное, и у вас есть свои ответы на этот вопрос?

Ну и отлично!

Разберемся в процессе, так сказать...

Идею этой книги можно выразить слоганом: «Из толпы – в лидеры!».

Как вам? Актуально, хотя вы не считаете себя толпой, вы – особенный?

Я тоже считаю вас особенным, потому что в ином случае вы бы вместо этой книги приобрели что-нибудь из разряда жвачки для глаз и ума...

Темой **лидерства** занимаюсь давно, она постоянно присутствует и в моих статьях, и в запросах моих клиентов, и в размышлениях о собственном стиле отношений с окружающими...

Теперь про **толпу**.

Обычно это слово употребляется с уничижительным, а то и презрительным оттенком. Признаюсь, мое отношение к толпе сложное.

Нет, я, конечно же, не против того, чтобы у людей было ощущение общности, единения взглядов, интересов. Но когда при этом происходит обезличивание и зомбирование вольных или невольных участников различных массовок, мне это не нравится.

Я понимаю, что существуют объективные закономерности функционирования и развития общества, при которых происходит дифференциация на личностей, «делающих» историю и «обделанный» народ, который «попал»...в историю. Знаю, что эту тенденцию не изменить, - строение, здание не может быть только с одной крышей без фундамента и стен, иначе не будет устойчивости...

И поэтому, пожалуй, задачу данной книги можно определить как выявление возможностей и пробуждение желания выбраться из нижнего уровня вверх поближе к «звездам».

Написал я эти строки и подумал, - а зачем, собственно?!

Чем плохо быть у основания? И что хорошего вверху? Ведь сверху падать-то больше! Да и внизу есть свои прелести и немало интересного! Вспомнилась притча с сакраментальной фразой: «Рожденный ползать, летать не может!», а может, просто не хочет, не понимает, зачем это ему?

А если еще вспомнить, что верх и низ – понятия относительные (ведь шарик то наш – круглый), то и вовсе можно запутаться!

Ну и, наконец, всплыл только что из моих когнитивных глубин хрестоматийный вопрос «Кому на Руси жить хорошо?» с многочисленными правильными и неправильными ответами... И вот теперь, чувствую, я уже на грани креативно-мыслительного ступора.

Это что же получается?

Во всем уже давно разобрались! Все уже известно!

Может и книжку эту писать незачем?!

Фу-ух!

Быть этой книжке или не быть, - вот в чем вопрос?

Значит так: если не быть, то хуже никому не будет.

Ну а лучше?

И лучше тоже не будет! Потому как из ничего и выйдет – ничего...

А если книжке быть?

Вот здесь я крепко призадумался... И по прошествии некоторого времени понял, что, пожалуй, есть шанс, что будет лучше. По крайней мере, тот, кого не устраивает серое бесцветное существование, прозябание, жизнь по инерции найдет понимание и поддержку в этом сочинении, почерпнет какие-то полезные идеи и рекомендации. И, возможно, захочет изменить свою жизнь, рискнуть и сделать шаг к своей мечте или к самому себе...

Как определить и использовать свои конкурентные преимущества?

Ч. Уважаемый автор! А может ли читатель задавать вопросы в процессе общения?
Да, уважаемый читатель! Можно не только задавать вопросы, но и оппонировать, а еще жду ваших историй для обсуждения.

Ч. Допустим, я поставил себе цель стать VIP, с чего нужно начинать свой путь к этой цели?

Любой путь начинается с вызова вашим прежним представлениям о себе и мире, который вы принимаете или не принимаете. Если принимаете, начинается история вашего успеха или... но о грустном давайте пока не будем. Если не принимаете вызов или его и не было вовсе, - а может, не заметили(?), - то продолжаете выполнять свои ритуально-социальные функции и предначертания. И если вас это устраивает, то почему – нет?

Первым делом разберитесь, что же для вас – стать VIP? Войдите в это желаемое состояние. Представьте себя достигшим цели: когда это произойдет, кто и что вас будет окружать, что вы будете при этом ощущать. Запомните это ощущение – оно будет мотивировать вас на нелегком пути к VIP-будущему...

А еще вы должны решить, будете ли вы двигаться в гордом одиночестве или с попутчиками, которых можно назвать **группой поддержки**. Но целью может быть и сама группа, которая в этом случае станет **группой целевого воздействия**.

Кто они? Что собой представляют?

Их интересы? Чего ожидают и чего не ожидают от жизни и лично от вас?

Зачем они вам? Зачем вы им?

Ч. Но если у меня VIP-цель, то наверняка имеется множество желающих достичь ее. На всех может не хватить?

Первым желанием было ответить, что мир большой, и интересных и значимых целей хватит на всех, потом проскользнула мысль, что интересной целью делает сам человек. Но! Пожалуй, обойдусь без пафоса и демагогии... и соглашусь, что конкуренция (как вызов вам!), увы (или ура!) существует, а значит, надо знать свои **конкурентные преимущества** для того, чтобы – выиграть...

Поэтому еще «на берегу» выясните, кто вы, и кто они, ваши конкуренты.

Являются ли они достойными соперниками или их можно не воспринимать всерьез и не тратить на них мысли, силы, время?

Ваши и их особенности?

Ваши и их преимущества?

Ваши и их слабости?

Какие стратегии вы противопоставите их действиям?

«Я обнимаю своего соперника, но только с целью задушить его.

Ж.Расин»

«Соперничество и зависть направлены на один и тот же предмет – имущество и достоинства ближнего, с той, однако, разницей, что первое – это обдуманное, смелое, откровенное стремление, которое оплодотворяет душу, помогает ей извлечь урок из великих примеров и нередко возносит ее выше того, чем она восхищается; вторая же, напротив, есть безудержный недобрый порыв и как бы невольное признание чужого превосходства.

Ж.Лабрюйер»

После этого определите свои **зоны роста** – чего нужно добавить в ваших знаниях, навыках, какие способности развить, каких людей завести в своем окружении?
(Позже мы рассмотрим некоторые обозначенные здесь вопросы подробнее.)

Проанализировав полученную информацию, и «скорректировавшись», можно приступать к персональному позиционированию

Позиционирование при достижении целей

Ч. *Позиционирование как-то связано со словом позиция?*

Верно, **позиционирование** – ясность отношения и выражения собственной позиции или, если угодно, позы в мире. Ведь можно услужливо или трусливо прогнуться под изменчивый мир, а можно уверенно прогнать его под себя. И именно способ отношения к миру, свою особенность вы и позиционируете.

Каждого человека мы автоматически относим в ту или иную статусно-ролевую категорию: НАД, ПОД или РЯДОМ с нами. И для удобства интуитивно выделяем его особенность, своеобразие. Помните фильм «Гараж»? Так вот там герой в исполнении Гафта в зависимости от ситуации наделял присутствующих различными особыми качествами: «заботливый, драгоценный (и пр.) вы наш!», тем самым, позиционируя их....

Цель персонального брендинга?

Ч. *Да, я уже читаю книгу около часа, с перерывами на выполнение ваших заданий, и все никак не могу понять, зачем мне это нужно – становиться брендом?*

Тогда попрошу, прежде чем читать дальше, найдите собственный ответ на этот вопрос.

Вот прямо сейчас отложите, пожалуйста, книжку!

Сделайте паузу!

.....

Вы уже ответили на вопрос, зачем вам нужен свой личный бренд?

Точно?

Ну что ж, поверю вам, ведь вы же не хотите жить чужими мнениями, и эта книжка только лишь возможность сравнить собственные мысли с мыслями другого. В данном случае с мыслями автора. А чтобы сравнивать мысли, нужно, чтобы они появились и созрели...

Так вот моя версия: *персональный бренд* поможет вам лучше **понять себя**, свои возможности, сильные и слабые стороны, а также **выразить** свою особенность, самость, уникальность. Ведь вы можете иметь массу достоинств, интересных идей. Но, не умея представить другим эти достоинства, презентовать и увлечь своими идеями, - вы останетесь невостребованным.

Полезный или вкусный продукт должен быть красиво упакован и помещен на витрину, в противном случае он превратится в залежалый товар...

И если вы согласны, что наша задача, сделать все, чтобы выделиться, стать особенным, стать VIP, то перейдем к следующему разделу.

Задача: определите свое основное качество, особенность: вы «полезный» или «вкусный»? И чего в вас больше? Устраивает ли вас это? Готовы ли что-то изменить в себе? После этого выясните, хорошо, привлекательно ли упакованы, и в надлежащем ли месте находитесь на витрине? Или может, все еще хранитесь на складе?

Что такое VIP стимулы?

Ч. Тоже мне потеря: барсетка с крупной суммой! Ну не миллион же там был?! Я понимаю, если бы случайно завалился там бриллиант, размером в пол барсетки. Или лежали бы какие-нибудь сверхсекретные, архиважные документы, от которых зависела бы судьба не только автора, но и целой страны! Или взяли бы автора в заложники там, в супермаркете! Или на его глазах убили бы кого-нибудь... Вот это действительно был бы серьезный повод для всяких там озарений! А так как-то мелко. Тем более для автора, пишущего и работающего в VIP проблематике...

Да, мой искушенный читатель, если бы я был автором детективных романов, то непременно воспользовался бы предложенными вами ходами для нагнетания, обострения, заинтриговывания... Но жанр этой книги другой. Поэтому, что вышло, то вышло!

Однако о значении мелочей, которые являются VIP стимулами, давайте все же поговорим...

В нашей коллективной памяти имеется немало притчевых сюжетов. Помните, как из-за отсутствия гвоздя в кузнице приключилось немало бедствий? А классически эпохальное яблоко, упавшее на голову Ньютона? Или системообразующее пробуждение Менделеева? Или переполненная водой законовыводящая купальня Архимеда?..

Бесчисленное количество таких вот мелочей, сыграло свою историческую роль и послужило толчком для рождения всевозможных идей и проектов.

Ну и, конечно же, среди них был и определенный процент **VI (Very Important)** – очень значительных. Ну а носитель, генератор или реализатор этих *очень значительных* замыслов, соответственно, кто?

Персона (**Person**)!

Вот и получается, что **VIP (Very Important Person)** это персона, которую посетило озарение (или благоволение, или благословение), за которым последовало (благодаря удаче, счастливому случаю или упорному труду, а чаще и тому и другому) нечто очень значительное!

Почему же в одних случаях очень значительная идея приводит ее носителя к статусу **VIP**, а в других (к сожалению, в большинстве случаев!) – нет?

А потому что идея обязательно должна быть значительной (**Important!**), и к тому же идея это только мечта, желаемое состояние, которое нужно еще претворить, сделать реальностью, а значит, нужно быть готовым действовать, нужно очень (**Very!**) озаботиться этой задачей, очень (!) хотеть достичь желаемого. Поскольку про технологии достижения целей я в свое время написал целую книжку (уже упоминавшуюся), поэтому не буду сейчас слишком подробно останавливаться на этом вопросе. (Но эта тема будет еще не раз так или иначе затрагиваться по ходу нашего разговора, а в **Приложении 1** вы можете ознакомиться с авторской моделью СК, в которой представлен алгоритм, помогающий добиваться желаемого эффективно, технологично и методологично.)

И опять хочу предложить вам поразмышлять над следующими вопросами:

БЫЛИ ЛИ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ VIP-СТИМУЛЫ И КАКИЕ?

ЗАПУСТИЛИ ЛИ ОНИ МЕХАНИЗМ ДОСТИЖЕНИЯ VIP-ЦЕЛЕЙ?

ЕСЛИ ЭТОГО НЕ СЛУЧИЛОСЬ, ТО ПОЧЕМУ?

КАКИЕ СТИМУЛЫ НЕОБХОДИМЫ ВАМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ДВИНУТЬСЯ К VIP-ЦЕЛИ?

Каждый VIP талантлив по-своему

Возможно, кое-кто ожидает, что эта книга – своеобразный учебник по менеджменту. Отчасти это так, но с той разницей, что менеджмент здесь рассматривается несколько шире, чем управление бизнес процессами. Это скорее менеджмент жизненных процессов, включая, конечно же, и бизнес, при этом имея ввиду, что *бизнес – дело жизни*. А жизнь наша – игра с тремя неизвестными: **Вы – Они** (потребители вашего ума и эмоций) – **Результат** взаимодействия. И если в одних случаях нужно делить или отнимать, то в других – слагать или умножать. Главное, выбрать правильное действие и расставить всех в правильном порядке, на свои места...

И коль уж мы приступили к *расширительному* взгляду на окружающую действительность, давайте также посмотрим и *вглубь*, - в какой среде прорастают, растут и созревают VIP? Напомню, что одна из предыдущих моих книг называлась «Как стать VIP-женой?», так что этот мой труд в какой-то степени ее продолжение...

Да, к статусу VIP можно прийти самостоятельно, а можно стать музой для начинающего VIP и вместе с ним, вдохновляя, поддерживая его, подняться по общественной лестнице. И к такому пути я также отношусь с уважением.

Возьмем, к примеру, спорт: много ли достиг бы самый талантливый спортсмен без талантливого тренера? И когда он становится чемпионом, а значит, получает статус VIP-спортсмен, то и тренер с полным правом может присоединить к своей ролевой функции тренера VIP приставку. *Даешь каждому VIP-спортсмену по VIP-тренеру! Или лучше так: От каждого VIP-тренера по VIP-спортсмену!*

Как правило, VIP-результат становится возможным благодаря талантливым участникам. Кто-то генерирует и вдохновляет, кто-то реализует, а кто-то контролирует эффективность процесса... От каждого по способностям, и каждому – свое!..

Ч. Так что же, каждый VIP – талантлив?

Да, талантлив!

Правда, у одних талант к созиданию, а у других к разрушению...

Талант может быть общественно одобряемым, а может быть и криминальным, обладателей которого преследуют. Хотя в периоды массовой криминализации преследуют нередко как раз таки тех, чей талант – служить обществу...

И тогда мы лишний раз убеждаемся в безапелляционной справедливости несправедливого тезиса: победителей не судят!..

Вопросы:

Какими талантами вы обладаете и насколько вы их реализовали?

Оцените степень их реализованности по 10 бальной шкале.

Почему все еще не на 10 баллов?

Когда и при каких условиях будет полная реализация?

Являются ли VIP энергетическими вампирами?

По законам природы если где-то прибывает, то, значит, где-то убывает...

О чем это я?

Среди известных мне VIP имеется немалое количество энергетических и психологических вампиров... Слово-то, какое! Сразу чудятся обнажающиеся в улыбке клыки, трепыхающаяся в судорогах жертва, мрачный, давящий дизайн склепа...

В общем, - ужас!..

Но это всего лишь VIP-игры. И одна из них называется «Удиви-ка меня!». Эту роль легко определить по скептическому выражению VIP-лица, на котором парадоксально сочетается

презрение, снисхождение и поощрение... И об эту маску легко разбивается любой энтузиазм и инициатива, сквозь нее, казалось бы, не может просочиться даже очень интересная идея. Но у этой маски есть одна особенность: энергия, которая изначально была на нее направлена, на самом деле никуда не девается. Просто она расщепляется и аккумулируется, подпитывая своего владельца, то бишь – VIP...

С точки зрения психологии всех людей можно разделить на энергетических доноров и вампиров. Первые обладают способностью получать жизненную энергетику из вселенной, включая, конечно же, и окружающих. Однако поскольку их энергетическая система самодостаточна, да и довольствуются они обычно малым, то их влияние малозаметно, а то и благотворно для тех, кто рядом (добровольно отдают энергетические излишки нуждающимся). Но вот вампирам, в силу завышенных жизненных ожиданий и глобальных целей, собственных ресурсов не хватает, и они вынуждены активно высасывать энергию из окружающих (принудительно-добровольный отбор).

Критерием энергетической зарядки или разрядки является повышение или понижение самооценки у участников этого процесса. Причем, если у вампира обычно актуализирован комплекс Злодея, то с донором сложнее. Ведь у него может быть актуализирован как комплекс Жертвы, так и, наоборот, потенциального Героя или Злодея. И когда энергетический вампир (он же – психологический садист) встречается с человеком-жертвой (мазохистом), значит, их союз будет взаимовыгоден: один получит удовольствие от понижения самооценки, другой, от повышения. Кто из них – Who, думаю, понятно. Но если вампир выбирает себе в жертву человека-злодея или человека-героя, то победит сильнейший. И тогда вампир сам рискует стать жертвой...

Ч. А как распознать истинного энергетического вампира, куда он прячет клыки?

Энергетическим вампирам не нужны «клыки», ведь для высасывания психологической энергии вампиры могут использовать разные части тела. Одним вполне достаточно ослепительной улыбки (без торчащих клыков!), которая притупляет бдительность и завораживает. Другие, наоборот, прячут зубы, плотно затягивая их строго-озабоченными губными складками, которые магически обезволивают окружающих, и вызывают у них желание добровольно расстаться со своей энергией в пользу владельца, демонстрирующего своим напряженно-многозначительным ртом харизматичную волю и решимость...

Один мой клиент – бизнесмен, выглядящий как супермен, считается записным соблазнителем. Но на самом деле секс как таковой его мало интересует. Укладывая девушек в постель, он вроде бы вампитрит, повышает свою самооценку, как бы демонстрируя мужскую силу. Однако от подобных занятий он испытывает обычно упадок сил.

Почему?

Потому что по натуре он Жертва, мазохист и формат его секса отнюдь не суперменский. И поскольку девушек он выбирает видных, с хорошо развитым комплексом злодейки, то они, быстро смекнув, что к чему, превращают его в донора. И опустошают его не только энергетически, но и финансово...

Но есть у меня и другой клиент, назовем его условно "нудный ботан", тщедушный, застенчивый. Так вот он, начиная общение, обязательно подробно опишет вам, как плохо обстоят его дела,- хотя на самом деле в действительности все у него прекрасно. И уже через несколько минут его собеседник начинает чувствовать себя опустошенным...

А уж если вспомнить политиков, с их умением вседенно и всеночно выражать убедительно озабоченность нуждами общества, то к вампирам можно отнести каждого второго, а может и первого...

Если систематизировать энергетических вампиров, то получаются следующие типы:

Активный вампир избегает демонстрировать свою слабость в отношениях, принимая роль полного сил. Обычно привлекает к этому свой статус. Он вампирит, получая удовольствие от открытого контроля над другими.

Пассивный вампир обычно не уверен, что может контролировать окружающих, и поэтому прикидывается беспомощным и глупым и разыгрывает из себя "Жертву". В то время как активный вампир выигрывает посредством подавления, пассивный позволяет другому проявить активность и взять на себя его проблемы и вампирит по-тихому, благодаря своей кажущейся слабости и пассивности.

Есть еще вампир - *равнодушный*. Его девиз «Мне все по-барabanу». Подчиняет себе он просто, и вампирит, делая одолжение, вынуждая вовлекать себя в отношения и угрожая разорвать их, если «что не так»...

Вопросы:

Вы – вампир? Если да, то кого и как вы вампирите?

Или, может быть, вас вампирят? Тогда кто, как и доколе!?

Как идет работа над созданием персонального бренда?

Помните, я обещал рассказать о том, как сложилась ситуация с директором Натальи? Интересно?

Тогда, милости прошу, познакомьтесь с некоторыми особенностями моей практики.

Изложу кратко основные вехи индивидуальной работы по конструированию персонального бренда.

Вначале прорабатываются психологические проблемы (если есть). Затем идет работа с целями и способами их достижения. Определяются основные архетипы. Попутно корректируются навыки коммуникации.

После этого начинается работа с командой («ближний круг» общения клиента). Разрабатываются стратегии взаимодействия с отдельными членами команды. Конструируются мотивационные блоки. Создается и корректируется корпоративная культура.

И на завершающем этапе идет работа по самопродвижению клиента или продвижению бренда его компании («дальний круг» общения).

Почему же клиенты обращаются к независимому консультанту, несмотря на то, что в штате их компании или банка, как правило, есть внутренние консультанты (психологи, HR и PR менеджеры, тренеры и пр.)?

А вот теперь, уважаемый читатель, перехожу к описанию методологии моей работы, поэтому настройтесь на структурированность подачи материала и некое наукообразие...

Сталкиваясь со множеством меняющихся обстоятельств, клиентов и проблем консультант уже приобрел *многообразный* опыт, и может быстро распознать общие тенденции, стандартные причины и найти соответствующий подход и возможности в решении новых проблем. К тому же он обладает большей свободой действий, не связан корпоративным регламентом, повседневной текучкой. А значит, у него больше возможностей, времени и

желания следить за новыми тенденциями и методиками в консультировании, что дает хорошую, регулярную возможность обогащения *практического опыта научными теоретическими знаниями*.

Важной частью деловой репутации консультанта является гарантированность *конфиденциальности* в работе с клиентом.

Но главной его особенностью является *независимость*. У него «развязаны руки». Он не является частью структуры проекта, сохраняет определенную *дистанцию*, а значит, может оценить ситуацию, проблему как бы *со стороны*, предлагая объективные рекомендации, свободные от групповых интересов.

Ну, а с другой стороны и клиент должен «созреть» для такого сотрудничества...

«Для того, чтобы воспользоваться хорошим советом, подчас требуется не меньше ума, чем для того, чтобы подать хороший совет самому себе.

Ф.Ларошфуко»

А сейчас приступим к кейсу (или по-простому: разберем ситуацию директора Натальи, которого назовем условно Руслан).

Чем еще может помочь консультант по успешности?

Пролистав еще пару десятков страниц, вы обнаружите повествование «Это сладкое слово РАСКРУТКА», где описаны ситуации «из жизни» консультанта по успешности... А пока кратко обозначу направления его / моей / нашей деятельности. Это и сопровождение клиента в получении более высокой позиции в компании, раскрутка собственного дела, предвыборная гонка, разработка и реализация личного плана развития и т.д.

Такой формат кроме стандартных сессий и телефонных тренировок может включать в себя участие консультанта в переговорных процессах, проведение 1-2-дневных сессий-практикумов, тренингов, фасилитация важных собраний и встреч клиента и т.д. После проработки основной проблемы или решения задачи, клиент получает навыки самостоятельной работы с пост проблемными ситуациями, при этом, имея постоянную связь с консультантом, который коррелирует действия клиента. В случае возникновения новых серьезных проблемных ситуаций проводится новая сессия. Таким образом, итогом каждой сессии является план конкретных действий с четко обозначенными сроками.

Ч. Так удалось ли Руслану стать VIP или он все еще в поисках, в пути?

Он все еще в поисках, в пути! Правда, сейчас он уже входит в сотню самых влиятельных людей России... Но! По его просьбе конкретные детали его истории я опустил и изменил... Конфиденциальность, знаете ли... И это его право, ведь клиент всегда – прав!

Ч. А можете кратко перечислить общие результаты консультирования у коуч-имиджмейкера?

По мнению большинства моих клиентов, они смогли получить помощь в следующем:

- определить цели и первые шаги к их достижению;
- поднять «планку» собственных возможностей;
- повысить самостоятельность;
- получить чувство большего удовлетворения от своей деятельности;
- научиться находить новые пути эффективного сотрудничества;
- повысить личную ответственность и самоуважение;

- удовлетворить свое честолюбие и амбиции;
- согласовывать индивидуальные цели с целями проекта, организации;
- открыть новые способности и возможности, развить креативность;
- осознать важность создания и позиционирования собственной и корпоративной репутации;
- создать и успешно продвигать **персональный бренд** (как результат наших совместных усилий!).

В завершение добавлю, что параллельно основному процессу консультант внимательно следит за тем, чтобы достижение поставленной цели в одной сфере жизни не происходило за счет других сфер. Чтобы изменения приносили в жизнь клиента гармонию, любовь, радость. Чтобы существовал разумный баланс между карьерой, семьей, друзьями, духовным ростом.

Хотя, если откровенно, то нередко VIP статус это все же не гармония и сбалансированность, а, наоборот, диссонанс и дисбаланс. Но именно это и обеспечивает внутреннюю энергетику и динамику действий, которые приводят к VIP целям...

Существуют ли универсальные рецепты успеха?

Что-то вроде поваренной книги, помогающей приготовить каждому желающему такие блюда как, например, “отбивную из проблем”, “салат уверенности”, а на десерт какой-нибудь “коктейль уважения”? А еще было бы хорошо *смоделировать универсального лидера*: взял величественную осанку и басовитость Михаила Михайловича, требовательность Василия Васильевича, коммуникабельность и проницательность Бориса Борисовича, ум Леонида Леонидовича, выдержку и скупое обаяние Владимира Владимировича - и стал успешным лидером (кстати, как вы думаете, можно ли поставить знак равенства между успешным человеком и лидером?). И все же определенные закономерности лидерства существуют.

В большинстве лидерских стратегий лежит модель преобразования психоневротических факторов в мотивационно-энергетический ресурс для деловой или творческой успешности, целостности и самореализации.

А если по-простому, то вспомните мою ситуацию в супермаркете. «Потеря» вызвала эмоциональное реагирование, и могла привести к депрессивному ступору, но стала, наоборот, мотивирующим фактором.

Вместе с тем, лидерство это еще и способ альтернативного конструирования или творческого переосмысления внутренних и внешних проблем, лежащий в основе создания успешных и парадоксальных стратегий или творческих продуктов (как в моем случае). И вот тогда проблемы вдохновляют и стимулируют деловую активность и креативность, создают хорошую динамику движения к цели.

Ну и, наконец, одним из лидерских качеств является заразительность, позволяющая увлечь за собой и притягивающая **харизматичность** (этому феномену я планирую посвятить отдельную книгу)...

Как презентовать свою харизму?

Многokrатно убеждался, что лидер только тогда увлекает, если обладает харизматичностью.

Что такое харизма?

Вот одно из определений: **харизма** – обаяние личности, притягательность, обворожительность лидера.

А для того чтобы *обворазживать* нужно иметь навык публичности и выразительности. Мало иметь востребованный продукт, нужно уметь правильно и вкусно преподнести его.

Ч. Вот-вот! Недавно мне пришлось презентовать услуги нашей компании. Выступал перед довольно большим количеством незнакомых людей.

Представьтесь, пожалуйста?

Ч. Я - Алексей. Так вот, едва я начал выступление, как один человек в зале громко стал выражать недовольство: комментировать, отпускать шутки и пр. Вначале я пытался не обращать на это внимания. Потом делал демонстративные паузы, надеясь, что это заставит его успокоиться. Но он, наоборот, еще больше распылялся, и, в итоге, настоял на том, чтобы проголосовали за прекращение или продолжение моего выступления. И хотя большая часть собравшихся проголосовала за продолжение, более того, его попросили выйти из зала, но мне уже и самому захотелось все поскорее закончить. А еще меня такая злость взяла, что я еле сдержался, чтобы не дернуть за эту наглую рыжую бороду или стукнуть по его плещи. Не могу я нормально общаться в недоброжелательной обстановке. Сейчас я жалею, что мне в той ситуации не хватило терпения и настойчивости. Ведь я после этого «голосования» скомкал свое выступление и не представил много важной и интересной информации о нашей компании. А еще остался неприятный осадок и обида от той ситуации, особенно, когда вспоминаю поднятые руки тех, кто был против. Как реагировать в подобных случаях? Может быть, мне нужно было самому сразу жестко его осадить, но не хотелось конфликта. Как справляться с эмоциями и дискомфортом в подобных случаях?

Вы правильно сделали, что не ввязались в перепалку. Это был ваш выигрыш. Но скомкали свое выступление, как вы теперь уже и сами понимаете – зря.

Если попробовать рассмотреть причины вашего неудачного выступления, то их может быть как минимум – три.

1. Вы были невыразительны и неубедительны. Слушателям было неинтересно, скучно. И один из них, «с наглой рыжей бородой и плещью» просто выразил общее настроение.

2. Вы были выразительны и убедительны, но у вашего оппонента возникло желание показать, что он круче остальных (в том числе и вас), «продвинутее». Все должны были понять что он – серьезный, знающий... Человеку стало обидно, что на него никто не обращает внимания, и он привлек его к себе эпатажем, отстройкой от остальных, демонстрацией своей «компетентности», и попыткой утвердиться, принизив вашу значимость.

3. Это объяснение из категории «черных» коммуникационных PR стратегий, которые применяются, например, во время избирательной кампании.

Допустим, кандидат в депутаты приезжает на встречу с избирателями, в ряды которых уже затесался «засланец» от конкурентов. Он начинает бузить, отпускать ехидно-иронические реплики, обидные комментарии и пр. В итоге, идентифицируясь с залом и выступая как бы от имени группы, он конструирует внутригрупповые установки недоверия, недружелюбия и скепсиса.

У выступающего же вызывается стресс. Его, так же как и вас начинают захлестывать эмоции, он нервничает, раздражается и вступает в определенную конфронтацию с залом. А этого собственно и добивался провокатор. Цель достигнута: выступающий деморализован, эмоционально взвинчен, в зале создана обстановка недоверия и недоброжелательности к выступающему.

И, надо заметить, что нередко такие стратегии удаются. Кстати, в вашем случае конкурентам (если допустить, что это – дело их рук) удалось привести вас в

замешательство и снизить эффективность презентации. В итоге потенциальные клиенты так и не узнали обо всех достоинствах ваших предложений.

Поскольку в жизни каждого с определенной периодичностью случаются ситуации, вызывающие стресс, к ним нужно готовиться заранее. При этом, нужно помнить, что в основе стресса лежит стрессогенная *установка неуспешности*. Соответственно, нужно научиться менять ее на *установку успешности*.

Ч. Легко сказать: научиться менять установку неуспешности на успешность... А как это сделать?

Могу предложить одну из техник авторской модели СК.

Что есть публичное выступление? Это совершение некоего действия: Я ВЫСТУПАЮ ПЕРЕД ДРУГИМИ, и наличие проблемы: ИСПЫТЫВАЮ СТРАХ.

А теперь сравните следующие установки:

1. Я выступаю перед другими, **НО** испытываю страх.
2. Я выступаю перед другими, **ДАЖЕ ЕСЛИ** испытываю страх.

Согласитесь, если первая установка служит барьером, усиливает волнение и дискомфорт, то вторая – стимулирует, мотивирует на достижение цели. А ведь мы всего лишь заменили связку **НО** на **ДАЖЕ ЕСЛИ**.

Первая установка – *установка неуспешности*, смысл которой следующий: когда Я ВЫСТУПАЮ ПЕРЕД ДРУГИМИ, то ИСПЫТЫВАЮ СТРАХ, потому что **БОЮСЬ ПРОВАЛА**, а, следовательно, **НЕ ПОЛУЧАЮ УДОВОЛЬСТВИЯ** от выступления.

Во втором случае установку можно сформулировать таким образом: Я ВЫСТУПАЮ ПЕРЕД ДРУГИМИ, даже если ИСПЫТЫВАЮ СТРАХ, потому что (внимание!) **БОЮСЬ ПРОВАЛА** сюда явно не подходит. Скорее потому что **НЕ (!) БОЮСЬ ПРОВАЛА** и **ПОЛУЧАЮ УДОВОЛЬСТВИЕ** от выступления.

Таким образом, **НЕ** переместилось от **ПОЛУЧАЮ УДОВОЛЬСТВИЕ** к **БОЮСЬ ПРОВАЛА**, тем самым, заблокировав страх, и усилив ресурс уверенности и *установку успешности*.

Что делать с последствиями стрессовых ситуаций?

Избавиться от неприятных воспоминаний можно с помощью следующего упражнения...

Еще раз вспомните неприятные для вас руки, голосующих против вас. Очевидно, каждый поднимал одну руку? А вы представьте, что они поднимали две (!) руки. После этого обратите внимание на выражение их лиц. Наверное, их лица были скептически-торжествующими, злорадными, снисходительными или подчеркнута безучастными? Но вы, словно художник на своем холсте, меняйте их на испуганно-растерянные или, наоборот, дружески улыбающиеся, и если в первом случае их поднятые две руки означали – капитуляцию, то во втором они собирались вам рукоплескать.

Как только вы четко представите себе эти новые образы, вы сразу почувствуете себя спокойнее, увереннее. И каждый раз, когда вы будете вспоминать эту ситуацию, ваше *новое отношение* к случившемуся будет все больше укрепляться.

Вместе с тем, стоит подумать и над тем, почему все же ваше выступление вызвало столь неоднозначную реакцию. Возможно, вы недостаточно четко формулировали свои мысли, не было структурированности в подаче материала. Или, может быть, рассказывали слишком вяло и не смогли увлечь слушателей своим выступлением.

Ведь публичное выступление это презентация не только услуг вашей компании, но и вас, вашего умения быть понятным, убедительным, выразительным.

Будете ли вы испытывать страх или, наоборот, почувствуете удовольствие, кураж, - зависит от вас, от того, насколько хорошо вы подготовились и с каким настроением, установкой вы будете это делать.

Задача: найдите возможность в ближайшее время выступить публично. Сделайте это и проверьте свои ощущения. «Докопайтесь» до глубинной установки, которая управляла вами, и если пока были сбои, проработайте внутренние ограничения. После чего обязательно повторите выступление перед аудиторией, предварительно настроившись на доверительное и полезное общение с другими.

Психотехнологии массового воздействия (манипулирование, программирование).

Поскольку целью брендинга является создание у окружающих желаемого и востребованного образа, который бы воздействовал на людей, побуждая правильно воспринимать его, важным фактором нередко является применение стратегий и приемов массового воздействия.

Воздействие может быть либо открытым, либо скрытым. Соответственно, стратегия открытости будет следовать задаче *приближения* бренда к окружению, а стратегия закрытости – *дистанцирования*.

Открытое или прямое воздействие зачастую наталкивается на противодействие защитных барьеров массового сознания. Поэтому оно менее эффективно, требует больших временных и финансовых затрат. Но, самое печальное в том, что даже такие колоссальные усилия могут быть потрачены впустую. Если посылаемая информация наталкивается на сознательный барьер общественного стереотипа неприятия, то каждое последующее воздействие будет только усиливать защитный слой восприятия.

Другой эффект может возникнуть, если работать по принципу «белого пятна», когда имиджмейкер дает возможность аудитории самой заполнить пустые места. Он как бы вовлекает ее в процесс совместного творческого конструирования собственного стереотипа восприятия. Получив инициативу, она, как правило, начинает заполнять «белое пятно» именно тем, что наиболее качественно и эффективно на нее воздействует. Аудитория в этом случае занимается *автовоздействием* и *самопрограммированием*.

Какими же средствами обычно осуществляется манипулятивное воздействие?

Изначально определяется *вектор воздействия* – эмоция, установка, которую следует вызвать. Это может быть переключение внимания, смещение смысловых акцентов, преувеличивание опасности ситуации для объекта воздействия и пр.

Затем подбираются *способы воздействия*. Например, создание ситуации «цейтнота», вынуждающей объект воздействия торопиться и, соответственно, повышающей вероятность ошибочных действий; искусственное присоединение субъекта к силам, имеющим для объекта статус влиятельности, авторитета или почитания; перехват инициативы и перевод действий на свое поле, в невыгодные для объекта условия и т.п.

После этого выявляется *мотив*, позволяющий присоединиться к психической сфере объекта. Здесь используется принцип «мы с тобой одной крови». Найдя любой значимый для объекта мотив (преступность, ухудшение условий жизни, классовая или национальная нетерпимость, личные проблемы или, наоборот, приятные переживания, хобби и пр.), манипулятор начинает действовать.

При помощи каких психологических механизмов осуществляются эти действия?
Присоединение к ментальности объекта.

Использование психических автоматизмов (схем и моделей внутриличностного взаимодействия).

Когнитивно-эмоциональное подпитывание внедренных в объект мотивов.

Перенос целей субъекта в ментальность объекта и организация процесса их адаптации и отождествления.

В настоящее время арсенал средств массового воздействия практически безграничен. Приведем лишь некоторые приемы и способы.

Использование «спирали инициативы» – когда у человека искусственно создается ощущение себя в меньшинстве. В результате он становится безынициативным, отдавая приоритет тому, кого он считает представителем большинства. Имиджмейкер может сознательно манипулировать этой ситуацией, создавая из меньшинства сторонников – большинство. Это позволяет навязывать «неправильному большинству» мнение «правильного меньшинства», когда большинство ощущает, что точно так же «думают» и другие.

Резонансная коммуникация – использование слухов, когда запущенная по особым каналам информация, обрастая различными подробностями и деталями, на выходе образует больший объем, чем на входе. (При работе с конкурентами, слухмейкеринг – один из важных аспектов.)

Анализируя феномен Жириновского (с его архетипом Шута), как и всевозможных политических и эстрадных «юмористов», да и того же МММ («я не халявщик, я – партнер!») можно говорить об еще одном приеме - *сознательного занижения своего объекта* с тем, чтобы каждый участник группы воспринял себя комфортнее, сильнее. Это повышает самооценку и, конечно же, привязывает группу к субъекту, дающему такое приятное ощущение собственной значимости.

Традиционно используются политиками следующие архетипы: Герой, Властитель, Заботливый. Приоритетность зависит от ситуации в стране – стабильность инициирует заботу и мудрое правление, нестабильность, соответственно требует героизации и жесткого правления...

Важной частью имиджевой политики является создание «правильного» *имиджа противника*. Хорошо консолидирует группу вокруг ее лидера наличие врага. Чем ярче образ врага, тем удачнее консолидация.

Настоящим героем можно стать только при активном, сопротивляющемся враге, когда герой может проявить геройские качества. Феномен «как бы внешнего врага» не только успешно консолидирует, но часто используется и как отвлекающий маневр. Так в разгар скандала с Моникой Левински для отвлечения интереса общественности и восстановления в имидже Клинтона лидерских качеств начинались военные действия с режимами, имеющими имидж враждебных для Америки. По этому же пути (борьба с исламофашизмом) пошел в свое время и Буш младший...

События в Чечне были удачно использованы имиджмейкерами Путина в период предвыборной кампании. Успешно боролся с врагами внутренними, а потом и внешними Сталин.

Для пущей убедительности врага желательно визуализировать. Ведь, как известно, большую часть информации мы получаем через зрительный канал. Поэтому так хорошо срабатывают фото и телевизионные картинки, способные после первой же демонстрации дискредитировать объект и заблокировать все его усилия по собственной реабилитации. Особенно, если ответная информация – оправдание проходит только по вербальному каналу.

Негативные визуальные имиджи опровергать намного труднее, чем вербальные тексты-обвинения.

Прием занижения имиджа противника строится обычно на его ассоциировании с негативным контекстом: присоединение отрицательных имидженосителей, невыгодных ситуаций, действий и пр.

Лидер всегда старается ассоциироваться с такими понятиями как «успех», «улучшение», «благо», «чудо» и дистанцироваться от негатива, к которому усердно пытается привязать своих врагов, да еще и ассоциировать их, проклятых с понятиями «заговор», «вред», «ухудшение».

Поэтому негатив желательно выстраивать не на отрицании достоинств врага, а на приписывании ему невыгодных для него качеств. Для этого подходит прием из арсенала психоаналитики это *перенос (проекция) своих негативных черт на врага*. В этом случае врагу как бы приписываются те неблагоприятные замыслы и поступки по отношению к нам, которые мы могли бы совершить по отношению к нему.

По этой же причине опровергать негатив на себя – занятие неблагодарное, выгоднее альтернативно выстроить позитивный стереотип и косвенно противопоставлять его запущенному отрицательному стереотипу. Ну а параллельно нужно самому атаковать в ответ слабые места противника, переведя борьбу в выгодные для себя условия. Опровержение должно делаться с юмором. Таким образом, в бессознательном восприятии происходит как бы отстранение лидера от негатива.

Ч. Как используется негативная информация, которая может сопровождать продвижение персонального бренда?

Можно отметить следующие особенности работы с негативной информацией или компроматом:

Вначале определяется то, что на данный момент может являться компрометирующим обстоятельством. Затем идет подбор компромата в сфере интересов конкурента, среди которых отмечается поиск финансового и «морально-нравственного» компромата. Следующий этап - «слив» компромата, причем необязательно целью при этом является пресса. Иногда это делается ради того, чтобы продемонстрировать негатив самому «объекту», тем самым, заставив его изменить позицию, поведение.

В работе с компроматом нередко используется такой прием, когда запускается общеизвестный или имевший место быть факт и одновременно, дается его «правильная» интерпретация. Здесь применяется *принцип крючка*, когда вместе с наживкой (объективный факт) проглатывается и крючок (субъективный, ангажированный аргумент).

Впрочем, применение манипуляций и использование компромата – древнейшее занятие. Вспомним Еву, которая поддалась «черным PR технологиям» искусителя – змея. А в Древнем Китае по этим проблемам были написаны целые трактаты. Вот одна из основополагающих стратегем, упоминавшаяся в них. «Если этот человек безупречен с профессиональной стороны, на него, прежде всего, предпринимаются политические нападки. Если он неуязвим политически, его обвиняют в деловой недобросовестности. В случае неудачи на прицел берется его личная жизнь. Когда и этот выстрел оказывается мимо цели, придираются к его характеру, например, упрекают в излишней гордости».

Ч. Но при манипулировании может использоваться не только негатив, но и позитив?

Да, существуют приемы *оптимистического выстраивания имиджа*, которые состоят в том, чтобы сместиться в будущее, и, соответственно, уйти от проблемной ситуации в настоящем.

Распространенный маневр лидера, обремененного грузом нерешенных проблем – перевод их в плоскость будущего.

Технологически это достигается применением рефрейминга (изменение рамок, смещение угла восприятия ситуации).

В этой ситуации лидер должен уходить от обсуждения вопросов в контексте «почему случилось» и переводить в контекст «как исправить». Подобный прием был успешно применен командой Ельцина на прошлых президентских выборах. Команде же Зюганова пришлось отвечать на вопрос «почему», причем, начиная с 1917 года...

Ч. А что собой представляет имидж типичного лидера, как он должен себя вести, выглядеть?

Лидер должен выглядеть *по-лидерски!*

Наша психика имеет свойство персонализировать как позитив, так и негатив. И поэтому важным фактором всегда была внешняя привлекательность лидера. Как известно, на выборах голосуют не за программу, а за человека. И если политическая группа (какой бы влиятельной она не была) не будет иметь обаятельного, располагающего и привлекательного лица (не только в опосредованном, но и в фигуральном значении), то такая группа обречена на неуспех.

Поведение же лидера должно подтверждать установку: «Доверьтесь мне! Я знаю, что делаю! Со мной вам будет лучше! И поэтому я – уверен и открыт!»

Ч. Какова роль обратной связи в процессе брендинга?

Процесс получения обратной связи начинается с определения критериев по которым можно судить: получилось – не получилось задуманное воздействие. Если – не то, происходит *ребрендинг* (коррекция, изменение концепции, стратегии, стиля и пр.).

Приведу пример из политики. Когда рейтинг бывшего канцлера Германии упал, имиджмейкеры стали срочно конструировать его новый образ. В процессе работы над изменением имиджа систематически изучалось отношение населения к Гельмуту Колю. Наконец, работа была успешно завершена, причем, критерием правильности выбранной имиджевой стратегии послужил тот факт, что, согласно социологическим опросам, большинство немцев решили, что теперь «у Коля можно купить поддержанную машину». Для Германии это высший уровень доверия.

В некоторых исследованиях, в качестве критерия оценки лидера определяется наличие желания «идти с ним в разведку», что можно понимать как доверие, готовность верить ему свою судьбу. А ведь именно это и происходит во время политической кампании: отдавая кому-то свой голос, доверяют ему и свое будущее.

В бизнесе и в быту – то же самое: если нет доверия к человеку, дел с ним иметь не будешь...

Задача. Вспомните примеры ребрендинга персоны в российском бизнесе или политике. Почему и как это происходило?

Кто и зачем продвигает себя?

Не все в одинаковой степени предрасположены к тому, чтобы заниматься собственным продвижением. В большей степени это люди, одержимые властью, готовые использовать любую возможность для достижения своих целей, будь то положительная «засветка» для шефа (власти) или компрометация конкурентов. Из-за этого они пребывают в состоянии постоянной опасности, - ведь они не особенно церемонятся с мало значащими для них окружающими, а значит, имеется немало желающих «поставить их на место», отомстить. Есть более дальновидные, обладающие склонностью к сложным маневрам, манипуляциям и «многоходовкам», которые делают то, что обеспечивает им выгоды и преимущества, но избегают открытых противостояний с окружением и конкурентами. Они ненавязчиво «помогают» руководству распознать в них эффективно действующих сотрудников и по достоинству оценить их вклад в деятельность группы (компании).

Немало и таких, которые борются за выживание в группе (компании). Они руководствуются стратегией нейтрализации уже случившихся неприятностей и конфликтов. Действия их сбалансированы. И в основном они – защищаются.

Но у очень многих стратегия собственного развития, включая карьеру, построена лишь на том, чтобы проявлять требуемую личностную или профессиональную компетентность. Они полагаются на волю случая и благосклонность тех, кто старше, выше, сильнее. У них обычно нет ни желания, ни навыков продумывать стратегии собственного роста, продвижения и тем более участвовать в них. Таких большинство, и в ролевых играх они обычно позиционируются как Жертвы.

И хотя я искренне убежден, что каждая Жертва способна стать Героем, но не каждая Жертва созрела хотя бы для того, чтобы пожелать этого. У одних процесс созревания занимает всего лишь несколько часов дискомфорта, у других он растягивается на годы и даже десятилетия. Третьим не хватает на это целой жизни...

Иногда такая Жертва приходит ко мне на консультацию с запросом, типа «Меня все устраивает, я ничего не хочу менять, хотя и понимаю, что меня используют, унижают и пр. Но как бы сделать так, чтобы этого было все же поменьше, а еще при этом, чтобы мне не было бы так скверно!..». Но я то понимаю, что сам факт прихода ко мне говорит о том, что Жертва лукавит, и не только мне, но и себе. А на самом деле она уже готова для того, чтобы сделать выбор: совершить качественный скачок в своем личностном развитии или окончательно принять свою зависимость и подчиненность и навсегда зафиксироваться в роли Жертвы.

Как вы думаете, какой вариант: прогресс или регресс клиента мне по душе?

Правильно! И поэтому я делаю все возможное для того, чтобы процесс самоактуализации прошел как можно быстрее и безболезненнее.

Ну вот, пожалуй, и все, что я хотел вам рассказать про лидерство.

А теперь самое время переходить от слов к делу, и, вооружившись новыми знаниями, применить их в жизни и достичь успеха!

Ч. Позвольте! И это все!? А как же насчет, стать VIP? Что-то я не понял: понял я как это сделать или нет... и на какой странице обещанные секреты? Совсем голову заморочил автор...

Да, милый мой читатель, ПОКА я сказал то, что хотел сказать. Если сказал что-то не то, или не сказал того, что должен был сказать, по вашему мнению, - прошу извинить...

А может, стоит перечитать книгу заново?

И прилежно выполнить все упражнения?

Признаюсь, главная сверхзадача данной книги была довольно проста – помочь запустить (или возобновить) процесс личностного становления, который может привести к успеху. А что это будет, и в каком виде, зависит от вас. Ведь критерии VIP, так же как и все в нашей жизни – условны...

И все же я со всей ответственностью утверждаю, что стать VIP – реально. А нужно ли вам это, решайте сами...

Но это еще не всё!

А теперь научную публицистику легким движением руки автора мы преобразуем в художественный формат.

Зачем?

Для интеллектуально-творческого разогрева. Ведь когда чередуешь рационально-логическую деятельность с креативной, - активизируются наши полушария. Так что эта книга еще и своего рода гимнастика для ума...

А еще для хорошего усвоения, а также для удобоварения и питательности, ибо основы лидерства и успешности, которые представлены в предыдущей части книги, теперь будут проиллюстрированы образами, нанизанными на сюжет. И будет у вас от этого сила превеликая!

Поэтому предлагаю вам прямо сейчас познакомиться с повествованием. Основная часть была написана мною еще в прошлом веке...

Сразу скажу, история Алексея Чедаева при некоторой схожести характера и ситуаций отнюдь не является автобиографической. Так что прошу не искать аналогий со мной и моей практикой. Повесть про себя я опубликую, возможно, в следующей книге. Хотя и в этом случае вымысел, допускаемый художественным форматом сочинения, обычно дает возможность фактологического и характерологического маневра...

Это сладкое слово «раскрутка»!?
(повествование)

*Требуется гораздо больше ума,
чтобы передать свои идеи, чем чтобы их иметь.*
К. Гельвеций

*Идеи – это капиталы, которые приносят проценты
лишь в руках таланта.*
А. Ривароль

*Идеи должны работать посредством умов и рук хороших и
смелых людей, или они останутся не чем иным, как мечтами.*
Р. Эмерсон

Чедаеву позвонили, когда он завтракал. Разговаривать по телефону с набитым ртом не хотелось, и поэтому он решил не снимать трубку, пока не завершит трапезу. Но телефон настойчиво отсчитывал звонки, количество которых уже перевалило за десяток. Наконец, Алексей не выдержал, и спешно дохрустев кукурузными хлопьями, взял трубку. Солидный мужской голос сообщил, что его фамилия Жихарев, и что звонит он по рекомендации одного влиятельного клиента Алексея. После чего с некоторой иронией поинтересовался:

- Мне сказали, что вы делаете людей успешными?

- И вас не обманули. Но хочу уточнить: люди делают себя успешными сами, а я просто напоминаю им об их планах...

- Мой приятель очень хотел стать министром финансов, но когда я ему напоминаю об этом, он начинает нервничать... Может посоветовать ему обратиться к вам?.. Кстати, часто к вам обращаются с такими запросами?

- Вполне нормальный запрос... Обычно в таких случаях я для начала оцениваю возможности обратившегося ко мне, а потом или направляю его к психиатру, или мы вместе смеемся над этой шуткой. Или... берусь за дело, если есть потенциал...

После некоторой паузы на другом конце провода, прозвучала уже привычная для Алексея фраза: «Когда мы сможем встретиться?». Они договорились, что через час за ним заедет машина, и его отвезут к Жихареву.

После этого разговора у Алексея было дежавю. Особенно бередила его подсознание фраза про министра финансов. И, наконец, помучавшись, он вспомнил, что этим же вопросом выясняла особенности его профессии популярная шоу-вумен Лилиана, на съемках телепрограммы, куда Чедаева недавно приглашали.

*

Тогда Алексею было забавно наблюдать как Лилиана и экс-секс бомба российской эстрады Ирина Щедрина, дружно осуждают «пороки» гостей программы, и вдохновенно рассуждают о нравственности, при этом, отнюдь не отличаясь таковой в жизни...

В тот момент Алексей был настроен благодушно и не захотел ввязываться в склоку, которую провоцировала Лилиана, славящаяся своим стервозным характером. Он напоминал себе кота Леопольда, терпеливо воспринимающего наскоки комплексующе-

злых мышей. Однако, выйдя из студии, Алексей подумал, что, пожалуй, неплохо было бы проучить эту зарвавшуюся дамочку. И выдернуть ее из образа, в котором она находилась уже несколько лет, но это было бы, пожалуй, не «по-мужски»...

В свое время, из-за разрыва творческих и личных отношений с партнером она осталась, что называется, не у дел, погрузилась в депрессию. Но все же ей удалось вновь вскарабкаться на звездный Олимп, и теперь уже в качестве умудрено-прозревшей и раскомплексованной. Произошло репозиционирование Лилианы: из клоуна в клоны... Валерия Комисарова и Елены Яковлевой, оставивших на тот момент поприще кухонно-мелодраматического ток-шоу. И обновленный образ Лилианы впитал в себя их роли, и стал, словно шампунь для промывающе-массового заморачивания голов – три в одном: народная заступница + психотерапевт + «своя» звезда.

Под стать ей были и так называемые эксперты. Например, молодящаяся дама-психолог Старгородцева, с обрезанной под корень челкой, одетая крикливо и безвкусно. По всем законам колористики ее регулярно одеваемые аляповатые брючные костюмы с вещевого рынка перебивали даже эпатажный стиль Лилианы, диссонируя с изрекаемыми ею «правильными» морализаторскими сентенциями...

Вместе с тем, тогда Чедаев остался крайне недоволен и собой, - попытался подстроиться под формат этого шоу, рассчитанного на невзыскательную аудиторию дневного эфира... В итоге: плоские шутки, затертые истины, временами жалкий лепет и ощущение самонасилия, в попытке «быть выше» этого маргинального действия. В общем, он – не он...

Зато сделал полезные выводы, увидел свои слабые стороны, снова убедился, что метать бисер перед свиньями – дело неблагодарное, и составил перечень того, как, где и с кем НЕ надо...

*

Они встретились в офисе Жихарева, с обстановкой в стиле ампир, включая статную секретаршу бальзаковского возраста с остатками былой красоты и внушительных размеров охранника.

Неторопливо попивая зеленый чай, Жихарев стал рассказывать о своем сыне от первого брака - Сергее, которого он видит наследником своего дела. Тот недавно вернулся из Лондона, где учился.

- Для начала задача – сделать его вменяемым. Нужно, чтобы он пересмотрел свои взгляды на жизнь и захотел стать моим приемником. Он пренебрежительно относится к моему бизнесу. Хотя у меня сеть супермаркетов, нефтяные проекты и много чего другого. Но он заявил, что ему это неинтересно, он – выше этого. В общем, считает себя то ли философом, то ли бунтарем...

- Но всех бунтарей ожидает тюрьма? – Чедаев вопросительно процитировал слова песни «Машины времени».

- Я понял, что вы имеете в виду... Нет, я этого не боюсь. Иногда, правда, он мне напоминает анархиста или, как там, у Чернышевского – нигилиста, но на что-то серьезное у него духу не хватит. Да и время сейчас не то...

- Ну, насчет тюрьмы и сумы - актуально во все времена и для всех, - заметил Алексей многозначительно.

- Вот насчет сумы, пожалуй, вы правы. Зарабатывать для него это – низко, а вот тратить – это уже поинтересней.

- И на что он тратит?

- Был период, когда у него на уме были девочки, машины, и даже, как-то я у него нашел «кокс». Он, правда, сказал, что это не его, это он отнял у приятеля. Я не стал его припирать к стенке, чтобы он не закрывался от меня. Но теперь это в прошлом... Сейчас

он вообще ничего не хочет. Замкнулся. Ни с кем не общается по-человечески. Ко всему относится скептически...

- Как можно сформулировать задачи нашего сотрудничества?

Жихарев задумался.

- Наверное, я не хочу, чтобы он оставался таким...

- Чего вы не хотите, я уже понял, а чего вы хотите?

- Хочу, чтобы он...захотел...жить. Да, жить, а не обсырать жизнь других...

- Просто захотеть, обычно не получается. Нужно будет создать для него привлекательный образ того будущего, которое вы ему прочтете. Ну, скажите, почему ему должно быть интересно вместо возвышенных размышлений о бренности бытия, о никчемности окружающих, или даже может... подготовки всемирной революции засесть за финансовые документы, пропадать на переговорах, следить за биржевыми сводками?

- Потому что если он не будет этого делать, ему не на что будет ни мудрить, ни бороться с несправедливой системой... Хотя как борца я его не воспринимаю – слаб в коленках...

- Вы хотите, чтобы вся его нынешняя интересная жизнь-поиск стала неинтересной в его понимании, и превратилась в жизнь-дело, со стрессами и напряжениями?

- Нет, я не против того, чтобы он искал себя. Но, только время от времени, и не в ущерб делу... Как говорят: делу – время, потехе – час.

- А вы пытались с ним обсуждать это?

- Конечно, но я, наверное, не смог найти правильные аргументы... Я думаю, что это возрастное – затянувшаяся юность мальчика-мажора...

- То есть вы не воспринимаете всерьез его занятия?

- В свое время у меня, да и у некоторых моих приятелей тоже были заскоки на тему улучшения мира. Но когда я этот мир узнал получше, то многое понял про себя и про мир...

- То есть, стать президентом России вы уже не мечтаете?

- Разве я похож на ненормального? - выражение лица Жихарева стало отрешенно-холодным.

*

Возвращаясь домой, Чедаев размышлял над разговором с Жихаревым.

«А тема президентства его явно цепляет, – и тут же он скептически ухмыльнулся. – Чедаев, Чедаев, все вас тянет в высокую политику. Но это не ваш формат...»

Алексей вспомнил про Никонова. Конкуренты, имевшие покровителей в команде нового президента, подставили Никонова, обвинив в организации покушения на одного видного политика, и он, что называется, попал под раздачу, получив «горящую путевку» на длительно-принудительное лечение за рубежом.

Алексей поддерживал с ним тайные отношения, и это вызывало в нем приятно-волнующее ощущение гордости. Он напоминал себе заговорщика, рискующего во имя идеалов. Каких именно? Это уже другой вопрос, на который Алексею отвечать не хотелось, дабы не разрушать образ своей романтично-заговорщической роли.

Почему?

Наверное, Чедаеву не хотелось лишиться самоощущения особости, которое мог разрушить детальный анализ этой иррациональной идеи. И когда временами он уныло осознавал, что «оздоровительная эмиграция» Никонова это всего лишь проявление «спора хозяйствующих субъектов», то тут же гнал от себя эти крамольные мысли.

*

Много лет назад сотрудничество с Никоновым стало для Алексея, как это обычно пишут: «важной вехой на пути к профессиональному успеху». И поскольку «веха» была действительно важной, пожалуй, расскажу об этом подробнее.

Итак, Россия.

Конец прошлого века.

Раннее утро...

...Уже светало. Но Алексей Чедаев так и не смог уснуть, беспокойно проворочавшись, и озабоченно провздыхав всю ночь.

Через несколько часов он узнает о том, какие перемены произойдут в его жизни. Причем перемены будут в любом случае: если все пройдет удачно, его самореализация наконец-то пойдет по полной программе, если нет – ему придется продать свой «БМВ», квартиру, студию, выгрести все накопления, и, все равно, он еще останется должен довольно крупную сумму... Но Чедаев пытался не думать об этом...

*

Вообще-то, Алексей в юности, как это нередко случается, был максималистом – романтиком. Со временем романтизма поубавилось, – поистерся он при соприкосновении с неровной, шероховатой изнанкой жизни. А максимализм стал перерождаться в прагматизм с глобальной направленностью - на грани авантюризма. Нет, не того, когда обманывают тысячи доверчивых граждан, создавая какое-нибудь «МММ», или ищут приключения, рискуя сломать себе шею ради острых ощущений. Авантюризм Алексея был, как говорится, здоровым и, в общем-то, безопасным и безобидным для окружающих, и проявлялся в любви к грандиозным проектам. Ведь понятно, что для того, чтобы замахиваться на нечто значительное, необходима определенная доля безрассудства и куража, что свойственно натурам с авантурным складом.

*

В свое время, когда еще учился в школе, он долго не мог решить: кем быть? Журналистом или психологом? В нем прочно засела установка: «познай себя и ты познаешь мир», а лучшим способом познания себя ему представлялась именно психология. Но о его взаимоотношениях с психологией – попозже, потому что вначале его творческая часть, которая была за журналистику, одержала верх над познавательной, рациональной частью. Работа журналиста нравилась ему своей действенностью. Леше было приятно наблюдать как после выхода критических статей в центральных газетах, тут же принимались ответные меры по устранению, как тогда писали, - недостатков. Он еще не задумывался над тем, кто и почему подвергался газетной критике. Тогда был важен сам факт того, что журналист мог, выявив проблему, написать о ней, и изменить что-то в этой жизни (конечно же, в сторону улучшения).

Со временем роль и место журналистики изменились. Но то детское ощущение возможности повлиять словом на действительность осталось.

Он стал неплохим журналистом, но через некоторое время понял, что ему почему-то уже не интересно делать репортажи, брать интервью, - одним словом, заниматься «освещением» происходящего желания не было. В нем все больше укоренялось ощущение какой-то вторичности и несерьезности того, чем он занимался. Вместе с тем, регулярно сталкиваясь с рекламщиками – бывшими коллегами, занимавшимися различно

окрашенным PR: от белого до черного, он, после некоторых размышлений, понял, что рекламный бизнес, это именно то, что ему нужно, то, что ему действительно интересно. Алексею, конечно, нравилось, что эта деятельность была довольно высокооплачиваемой. Но, в первую очередь, он увидел в этом возможность реализации того, детского желания влиять на происходящее, воздействовать на умы, ведь талантливый рекламный призыв – мощный побудитель к действию. *(Наш товар – это именно то, что тебе нужно! Купи, и ты получишь удовольствие! Купи, и твой статус повысится! Купи, и ты будешь счастлив!!!)*

Он видел, что в журналистике, как и в рекламе, все равно приходится учитывать интересы руководства редакции и стоящих за ней структур. По-настоящему независимого издания и, тем более, телеканала, в России, на его взгляд, не существовало. Так что, если уж и ангажироваться, то не за те гроши, которые обычно платят журналистам. Общаясь с коллегами, которые уже ушли из журналистики, он понял еще одну важную для себя особенность рекламного бизнеса. Ему, пожалуй, не придется кривить душой перед собой и перед остальными, занимаясь этим новым для него делом. По крайней мере, если он будет в интересах заказчика, мягко говоря, отходить от истины, то не станет в этом случае нарушать правила игры. Что положено рекламщику, то не положено журналисту...

*

Итак, он стал заниматься рекламой и PR. Открыл небольшое агентство. Особо крупных заказов не было. Но Алексея поначалу это устраивало. Поскольку большие заказы исходили, обычно, от структур с большими деньгами, и опекунами, либо в золотых цепях, либо в золотых погонах, и сотрудничество с ними обуславливалось, как правило, обязательным и плотным вхождением в «систему». А это значит - неминуемый переход под «крышу», из-под которой уже так просто потом не выйдешь (для свободолюбивой творческой натуры Чедаева кабала в любой форме была приемлема). Да еще ему просто очень не нравилось само это слово, и то, что за ним стоит. «Крыша» ассоциировалась у него с какими-то жуткими разборками, наездами, выколачиванием долгов и унижительной зависимостью.

Пожалуй, следует добавить, что хотя Алексей работал без «крыши», у него было несколько влиятельных лиц, которые к нему относились с симпатией, и готовы были оказать помощь в особо сложных ситуациях. В его PR услугах они нуждались крайне редко, т.к. в позиционировании нужды у них не было (в «тени» им было намного уютнее), а в случае чего к их услугам был так называемый административно-финансовый ресурс. Но время от времени они рекомендовали его своим знакомым, которым Чедаев помогал и как психолог и как имиджмейкер. Сам же Алексей к этим лицам практически не обращался, - ему было достаточно самого ощущения защищенности «в случае чего», которое придавало уверенности.

Его агентство занималось и традиционной рекламой и «черным PR», пристраивая в прессу и на ТВ закамуфлированную под журналистские материалы информацию – «джинсу». Они изготавливали также рекламные и музыкальные видео ролики, монтируя их на компьютере, который вместе с цифровой видеокамерой он получил в качестве бонуса от одного крутого клипмейкера, в раскрутке которого довольно активно участвовал. Теперь Алексей мог за одну – две ночи, в своем офисе смонтировать ролик, экономя на дорогостоящих арендованных монтажных. Благодаря недорогой цене и достаточно приличному качеству производимой продукции, ему время от времени удавалось находить заказы не только на небольшие ролики, но и на «джинсовые», и даже цикловые телепередачи, где Алексей был и автором, и ведущим, и продюсером.

Время от времени, когда из-за малого количества заказов у него случались, так называемые, творческие простои, Алексей искал новые направления для приложения своих сил. Он пробовал себя в различных сферах шоу-бизнеса. Например, был продюсером у одного известного композитора А., выпустил альбом – сборник его известных в прошлом песен. Но серьезной раскрутки не получилось, так как этот композитор, обладал широкой, типично российской натурой, и к тому же, был доверчив, до наивности, из-за чего систематически становился жертвой различных околотворческих особ, начиная с собственной супруги.

В свое время он имел неосторожность создать творческую мастерскую своего (композитора А.) имени, и теперь возле него крутилось немало начинающих или уже попавших в тираж исполнителей, старающихся в качестве его питомцев (которыми они с готовностью именовали себя на этот период) получить «творческую путевку» (в виде халявного альбома), а вместе с ней и подъемные (как положено, на раскрутку). Кое-кому это удавалось. И тогда, освоив необходимый для точки опоры целинный творческий участок, они становились самостоятельными полураскрученными «чесальщиками» и вспоминали о композиторе А. только в периоды творческих неурожаев или очередной финансовой засухи.

Поэтому, несмотря на регулярные разъяснительные беседы, которые проводил с ним Алексей (и во время которых композитор А. однозначно признавал его правоту), ему никак не удавалось воспрепятствовать проискам недозрелых и перезрелых дарований и скопить мало-мальски достаточную сумму для эффективной раскрутки непосредственно самого композитора А. Деньги, причем довольно немалые, которые им удавалось получить от спонсоров или заработать на выступлениях (большей частью на предвыборных мероприятиях в регионах-донорах) исчезали так же быстро и легко, как и появлялись.

У Чедаева была неплохая музыкальная подготовка, и он попробовал сам сочинять песни, хотя раньше этим не занимался. (За исключением периода его службы в армии, когда это было единственной отдушиной в тоскливо-угнетающем армейском существовании.) Свои песни он показывал одному знакомому известному «шоу-мену». Тот сказал, что для «попсы может «покатить»» и посоветовал Алексею попробовать раскрутиться в качестве композитора и автора текстов.

Алексей предложил свои творения некоторым «звездам». Но, зная о его рекламно-организационных возможностях, от Алексея ожидали, что он за свой счет снимет музыкальный клип, оплатит студию для записи своих песен, да еще возьмет на себя раскрутку альбома. Эти условия были обидными для него, т.к. он считал свои песни достаточно удачными, потенциальными хитами, и хотел творческого союза, а не сопродюсирования. И вскоре Алексей остыл к этой идее

*

Однажды он смотрел по телевизору передачу о жизни обитателей моря. Показывали, как несколько акул жадно разрывали на куски тушу морского котика. Они проглатывали крупные куски, а мелкие ненужные им ошметки опускались вниз, ко дну. Один из них ухватила маленькая рыбка и юрко исчезла.

Этот эпизод оставил ощущение горькой сладости (или сладкой горечи?) и отложился в его памяти до мельчайших подробностей. Он чувствовал в нем какое-то символическое значение. И вскоре понял, что акулы напоминают ему крупные рекламные агентства, которые рвут друг у друга жирные куски рекламных бюджетов своих заказчиков. А та самая маленькая рыбка это он – Алексей Чедаев, «жалкое, презренное создание», которому иногда удается поживиться тем, что остается от крутой, акульей трапезы.

Правда, образ «свободной мелкой рыбешки» уже через несколько дней трансформировался в рыбку «непростую» – золотую или щуку, которая исполняет желания его клиентов. Потому что Алексей понял, что не такой уж он «мелкий», правда, и свобода его была относительной. Ведь, как известно, ты свободен, пока никому не мешаешь или никому не нужен.

Радоваться или огорчаться по этому поводу, Чедаев тогда так и не решил, поэтому, когда чувствовал горечь, то подслащивал ее мечтами о светлом будущем, но и в эйфории надолго не застревал, - быстро отрезвляла хлопотная реальность...

*

Постепенно ему стали попадаться заказы, связанные с политикой. Алексей работал, как правило, с независимыми кандидатами, у которых было мало денег, но много идей. Правда, у большинства из них было еще больше амбиций и самомнения.

Основные силы уходили у Алексея не на «освоение» рекламного бюджета (так как «осваивать» было практически нечего), а на уговоры кандидатов отказаться от стандартных и избитых лозунгов и идей, которые они включали в свои программы. Он старался убедить их, что только яркая, увлекательная идея сможет компенсировать недостаток финансов и влиятельной поддержки.

Занимаясь с переменным успехом этой почти, что подвижнической деятельностью, он постепенно выработал свою собственную программу. И даже пару раз подумывал: не попробовать ли самому удариться в политику? Но понял, что ему все же больше нравится роль советчика, режиссера, скульптора, серого кардинала и прочих персонажей, находящихся *ПРИ...*

Тем не менее, появившиеся у него идеи обрастали новыми деталями и превращались в глобальные, с его точки зрения, проекты. Алексей не хотел предлагать их своим малобюджетным кандидатам, так как не видел среди них того, кто был бы способен реализовать хотя бы десятую толику его замыслов. Не тот масштаб личности, не те цели, да и не те возможности... В таких случаях, учитывая то, что в основе большинства порывов стать народными избранниками лежали меркантильно-прагматические задачи, Чедаев разрабатывал для них проекты-однодневки (или лучше так: одноразовые проекты), насыщенные демагогией, патриотической риторикой и эффектными PR ходами.

*

Случилось так, что пятилетний юбилей на поприще рекламы он встречал одновременно с тридцати трехлетием появления на свет. Приближение к символической цифре – 33 стало для Алексея началом кризиса среднего возраста, сопровождавшегося традиционно глубокой депрессией, экзистенциально-философскими раздумьями и желанием кардинально изменить себя и свою жизнь...

Кризис длился недолго, и по итогам был сделан главный вывод о том, что реклама, это не то поприще, на котором Алексей сможет максимально самореализоваться. Он понял, что его место – на стыке рекламы и психологии. Тем более что рынок рекламы, в том числе политической, уже поделили. Да так обстоятельно, что от тех ниш, в которых раньше он умело маневрировал (проскальзывая, как ящерица между трещинами в корпоративных глыбах) теперь или практически не осталось для него жизненного пространства, или они – ниши – превратились в то самое, жуткое место между Сциллой и Харибдой.

Тратить силы и время на позиционную борьбу за выживание не было никакого желания, и Чедаев пустил свой рекламный бизнес на самотек, а сам сконцентрировался на

восполнении своих психологических пробелов. (Но об этом подробнее в следующей главе).

Так вот, как только он перестал специально искать заказы, они сами стали искать его. К нему обратился его старый знакомый, ставший маркетинговым директором банка и предложил разработать для них новую концепцию рекламной политики.

И вскоре мощный поток полился с телеэкранов, омывая массовое сознание агитационными призывами о доверии, и безапелляционными утверждениями о надежности банка, вызывая ответный поток, в виде финансов доверчивых граждан и организаций. Но банк этот оказался инфицированным совковой «болезнью левизны», и финансы, не задерживаясь надолго в банковских анналах, циркулировали исключительно налево, где бесследно растворялись. Так что банк менее чем через год лопнул, как банка, в которой в результате ботулистического процесса накапливается избыточное количество воздуха.

*

Итак, Алексей понял, что заниматься рекламой ему не очень интересно, и, оставив минимум проектов, не требовавших большого количества времени и сил, основательно сконцентрировался на систематизации своих человековедческих знаний.

Алексей с детства интересовался психологией. Довольно быстро пройдя период освоения популярных брошюрок типа «Как стать счастливым» или «Как достичь успеха», он успешно усвоил Фрейда и энергично стал изучать эффективные методики и психотехники со звучными названиями: транзактный анализ, коучинг, психодрама и пр. Но особенно его привлекла техника НЛП (нейролингвистическое программирование). Он довольно легко овладел этой техникой, открыл в себе способности к гипнозу и даже прошел курс обучения по программе НЛП тренер.

Параллельно он получил диплом психолога и приступил к практическому освоению своих психотерапевтических навыков. Алексей поначалу практиковался на приятелях и приятельницах, настойчиво уговаривая их стать бесплатно его клиентами. Но когда ему удалось устранить несколько фобий, и провести пару удачных психокоррекций, ситуация изменилась. И теперь уже к Алексею обращались знакомые и знакомые знакомых с уговорами и просьбами о помощи. Когда у него было свободное время и, главное, соответствующее настроение, он не без удовольствия делал это. Но к разговорам о том, чтобы сделать это своим основным занятием относился тогда с иронией.

Таким образом, в жизни Алексея было два пласта: психология и PR, которые дополняли друг друга. Однако психология все же долгое время была для него своеобразным хобби.

И вот когда, во дни тягостных кризисных раздумий Алексею пришел инсайт в виде мысли совместить свои имиджмейкерские и психологические знания и способности, он решил создать новый бренд, – Лидер-тренинг, в основе которого лежала бы собственная методика – *сценарная коррекция (СК)*.

Для разработки и совершенствования этой методики он создал тренинговый центр и дал объявления в газеты с рекламой лидер-тренинга. В основном, к ним приходили скучающе-обеспокоенные домохозяйки, начинающие бизнесмены и студенты. Основной курс обучения в группе поначалу стоил недорого (к взаимному удовольствию: обучающиеся приобретали навыки в умении эффективно пользоваться своими мыслями, чувствами, голосом и телом, а Алексей «обкатывал» свою методику). Но постепенно среди клиентов стали попадаться VIP, которым требовались особые условия, и тогда Алексей решил, что поскольку лидер-тренинг стал соответствовать качеству элитных психотехник, он перевел его в режим индивидуальной подготовки с соответствующей элитной стоимостью. А впоследствии для удобства и рыночной востребованности стал позиционировать его как

коучинг. Метод коучинга становился все более популярным и был близок по духу сценарной коррекции. Алексей решил, что продвигать свой авторский метод он начнет позже, когда основательно упрочится в пока еще новой нише психологического консультирования.

*

Параллельно Чедаев занялся целенаправленным поиском «серьезных» клиентов или команды, войдя в которую можно было бы заниматься коучингом, не отвлекаясь на тупо-суетливую, и малоперспективную «мелочевку». Его усилия увенчались частичным успехом. И вскоре он уже работал в избирательном штабе Самойлова, известного политического деятеля, решившего баллотироваться в губернаторы.

Чедаев понял, что пошел правильной дорогой и вышел, наконец, на белую полосу, которая обещала быть длинной и широкой. А что это так, он не сомневался, потому что теперь то и дело получал различные интересные предложения, в основном, из избирательных штабов, которых появилось великое множество, т.к. в России началась избирательная кампания.

Приглашения были самые разные: от спичрайтера до PR-технолога. И он поначалу отказывался, ожидая предложений, связанных с психологическим сопровождением. Но поскольку клан политпсихологов достаточно плотно обложил всех потенциальных клиентов, Алексей решил изменить тактику и для начала войти в какой-нибудь проект в привычной роли пиарщика. А уж потом, освоившись, заняться своим репозиционированием в коуча. Эту стратегию он определил как «диверсификационный ребрендинг», трактуя диверсификационность как некую диверсию в тылу. Был ли это тыл «своих» или «чужих», он так и не решил: в общем, свой среди чужих, чужой среди своих...

Вскоре он работал в штабе Самойлова, где у него была должность руководителя креативного отдела, предполагавшая «доступ к телу», а также работу творческую, и в определенной степени, самостоятельную. Чедаева, пожалуй, все устраивало, если бы не одно обстоятельство. Ему активно не нравился Самойлов: ни с человеческой, ни с профессиональной точки зрения. Алексей знал, что существует расхожее представление о том, что имиджмейкер, вроде бы, должен уметь полюбить всеми фибрами души любого клиента, даже если он – отъявленный негодяй. Так же как и врач, который не может отказать больному, обратившемуся к нему. В противном случае это - признак непрофессионализма. Но, как он не убеждал себя в своей неправоте, ничего сделать с собой не мог. И всякий раз, придумывая очередной креативный ход или информационный повод, Чедаеву, в первую очередь приходили в голову варианты контрпропагандистского характера. Он с удовольствием представлял, каким образом можно было бы раздуть слабые стороны имиджа Самойлова, и обыграть его недостатки и промахи. И, наоборот, конструктивные, позитивные идеи рождались в муках, из-под палки.

Однако, когда ему предложили возглавить пресс-службу в другом избирательном штабе, он, все же, несколько дней колебался, взвешивая все за и против.

Чедаев, конечно, рисковал. По анализам штаба и социологическим опросам у Самойлова был почти гарантированный шанс победить на выборах. Его приятель Мерзлов, один из руководителей штаба, обещал Алексею вполне конкретные и заманчивые перспективы и возможности в структурах новой администрации, которую должен был бы возглавить Самойлов.

Кроме того, Алексею было неудобно перед Мерзловым, который рекомендовал его как «крутого креативщика» руководству штаба. Ему не хотелось выглядеть неблагодарным. Тем более что Мерзлову пришлось отодвинуть несколько других желающих на место Алексея. Но это обстоятельство, впрочем, его и успокаивало: свято место пусто не бывает.

(Хотя, конечно, ничего святого там не было, как и во всем, чем должен был заниматься их, да и не только их штаб.)

В штабе Тушина, помимо хорошего гонорара Алексею была обещана возможность заняться идеологией и стратегией, и поработать над имиджем кандидата, что называется с «чистого листа», пропустив его по полной программе через лидер-тренинг. Именно это и стало главным стимулом для Алексея. Решив, что «отряд не заметит потери бойца», тем более, боец рефлексирующий, – в бою (в том числе и в информационной войне) ненадежен и даже опасен, Алексей перешел работать в штаб Тушина.

*

В свое время Тушин был известной личностью, космонавтом. Следов на пыльных дорожках далеких планет он не оставил, но, фамилия его была небезызвестной для старшего поколения – потенциального избирателя. Завязав с космосом, попробовал себя в бизнесе. Получилось. И вот теперь – дебют в политике. Неизвестно каким образом, но ему удалось найти поддержку у влиятельных бизнес структур, которые стали финансировать его избирательную кампанию.

Алексей позвонил Мерзлову, чтобы извиниться за свое решение, но тот сказал, что обиды никакой у него нет, и даже пригласил его на прощальный ужин.

Они вели с Мерзловым неторопливый разговор, обсуждая шансы своих кандидатов. Алексей вспомнил как несколько лет назад, когда они только познакомились, и так же сидели у Мерзлова, он впервые почувствовал приятное осознание своей причастности к политической жизни. Тогда это напоминало ему западные фильмы, в которых вот также сидят серьезные люди, и спокойно беседуют на конфиденциальные и очень важные для других, но обыденные для них самих темы...

Сейчас Мерзлов то и дело ухмылялся, то ли считая себя более искушенным в избирательных технологиях, то ли по какой-другой причине, неизвестной Алексею. Тем не менее, он ценил в Чедаеве умение рождать оригинальные и эффективные идеи, и поэтому особого скепсиса по поводу его будущей деятельности не выказывал.

(Благодаря связям в политтусовке, Мерзлов находился в состоянии перманентной подготовки к выборам, постоянно кочуя из одного предвыборного штаба в другой, будь то выборы губернаторов, или депутатов различных уровней. Чаще всего он использовал старые, обкатанные в прежних кампаниях PR-заготовки. Но иногда заказчику требовалось нечто свежее и новое. И тогда Мерзлов прибегал к услугам Алексея, поручая ему конфиденциально разработать тот или иной креативный ход, который он впоследствии представлял заказчику уже от своего имени. Впрочем, Алексей и не претендовал на авторство, удовлетворяясь довольно приличными суммами, получаемыми от Мерзлова, и наблюдая свои идеи воплощенными в различных избирательных кампаниях.)

Перед уходом они даже заключили пари на ящик коньяка в случае проигрыша одного из кандидатов.

- Ты, однако, гуманист, Мерзлов.

- Это почему?

- Накормил, напоил. А мог бы меня как конкурента вот этой бутылкой да по голове грохнуть.

- Живи пока. Может, сгодишься еще...

*

...Тогда, лежа на диване, и наблюдая светлеющий пейзаж за окном, Алексей вспомнил ту встречу с Мерзловым и подумал: жалеет он или нет, что перешел тогда работать в штаб Тушина? Наверное, все-таки нет.

У него давно уже выработалась привычка философски смотреть на все, что с ним происходит. Из неудач он старался извлекать полезные для себя уроки, хотя это не гарантировало его от повторного совершения аналогичных ошибок. Но, даже в этом случае он не мог согласиться с утверждением, что только дураки учатся на своих ошибках, в отличие от умных, которые учатся на ошибках дураков. Дураком он себя не считал. (Хотя редко кто признается себе в том, что он – дурак.) А объяснял он свои неудачи еще одной мудростью: не ошибается тот, кто ничего не делает.

Наверное, все дело было в характере. Чедаев был творческой и деятельной натурой. Он не любил осторожничать.

Чедаев вспомнил свою прошлую деятельность в штабе Тушина. Ему никогда еще не приходилось выдавать так много информации. Самой разной. От всевозможных планов и предложений до статей и репортажей. Было приятно видеть, как написанные им материалы с легкостью размещались в прессе. Правда, подписывались они все время разными фамилиями, для того, чтобы сбить с толку так называемую общественность и, главное, конкурентов.

Через несколько недель авральные работы по информированию общественности о «хорошем человеке» Тушине были закончены. И Чедаев готовился к следующему шагу – привести в максимальное соответствие реального Тушина и его образ. Он уже разработал план коучинга, подыскал себе потенциальную замену на позицию руководителя пресс-службы...

Но к своему огорчению, Алексей обнаружил, что пока он налаживал работу пресс-центра, в штабе сменилось руководство. И теперь его, вопреки прежним договоренностям, практически отодвинули от выработки всех стратегических решений штаба. И, что самое неприятное, - лидер-тренинг был решительно отвергнут, как «никому неизвестная и сомнительная методика». Новое руководство взяло под свой контроль доступ к «телу», и теперь возле него вилась вереница «своих» психологов, советников по имиджу и различных тренеров, дававших советы, типа «для того, чтобы снять волнение перед публичным выступлением, нужно найти дырку в зубе и сильно давить на нее кончиком языка».

Алексея категорически не устраивала подобная ситуация. Мало того, что он с трудом сдерживал себя, слушая рекомендации новой группы психологической поддержки. Его, как руководителя пресс-центра, в принципе раздражала необходимость быть исполнителем «мудрых» указаний людей, главная заслуга которых была в том, что они являлись хорошими давними партнерами нового руководства штаба и умело решали вопросы «откатов». Алексею не нравился довольно слабый и неэффективный PR, разработанный за это время штабом, и сама стратегия (невнятная калька с множества других) проведения кампании. Он пытался обсуждать это с руководством. Но от него вначале отмахивались, объясняя, что уже имеется концепция, план, и менять что-то поздно. А затем вывели из экспертного совета штаба и приглашали только на оперативные совещания, касающиеся работы с прессой.

*

Алексей не мог смириться и с той второстепенной ролью, которую теперь отвели для него, и, самое главное, в отличие от большинства работающих в штабе, для которых это просто была хорошая возможность заработать, ему был безразличен и сам процесс, и результаты избирательной кампании.

Он решил действовать через голову штаба, и теперь пытался определить тот момент, когда можно было бы рассказать Тушину о своем видении дальнейшего хода кампании. Они встречались с Тушиным на различных мероприятиях, которые организовывал пресс-центр, и Алексея беспокоило то, что из-за суетящихся вокруг Тушина опекунов его контакты с ним имели формальный характер, и у него никак не получалось найти верный тон в общении. Да еще, по стечению обстоятельств многие их встречи сопровождались различными накладками и «ляпами». Тушина это раздражало и в итоге, благодаря умению руководства штаба правильно и вовремя перевести стрелки, все недовольство работой штаба выливалось на Алексея, который был тем самым амортизатором между штабом и Тушиным.

Тем не менее, после одного из мероприятий, прошедшего на удивление гладко, Алексей воспользовался благожелательным настроением Тушина и изложил ему свой план. В частности, Алексей предложил срочно создать под Тушина общественную организацию со звучным названием, например, Межрегиональный общественный Совет поддержки предпринимательства и промышленности, и для придания Тушину общественно-политического статуса (пока же он воспринимался в качестве космонавта-предпринимателя), и для того, чтобы, применив тактику «конкретных дел», он мог бы подтверждать свои планы ссылкой на реальные инициативы и возможности. Это было удобно и для пресс-центра: все акции этой организации были бы одновременно и хорошими информационными поводами. А в качестве первого шага можно было бы инициировать создание Советом регионального закупочного объединения, которое должно было бы отсекал многочисленные цепочки посредников между производителями и потребителями. Это тем более было актуально для Тушина, производящего аграрную продукцию.

Алексей предлагал на время выборов сконцентрироваться на этом направлении. Тут и демонстрация реальной поддержки малого и среднего бизнеса, тут и борьба с многоступенчатой системой коррупции, и демонстрация заботы о кошельке потребителя-избирателя.

Параллельно он предложил создать молодежную секцию Совета и направить часть избирательного бюджета на создание школьных хозрасчетных мастерских. Для детей это собственные карманные деньги, полезное времяпрепровождение – какая - никакая гарантия от влияния улицы. Для Тушина это агитация - делом, а не обещаниями.

Затем, через нескольких недель планировалось начало работы по остальным направлениям: от информационного банка инвестиционных проектов до биржи труда инвалидов и пенсионеров. Причем всё это были уже действующие организации, которые готовы были влиться в структуру Совета при условии довольно скромного финансирования их программ, и перспектив их расширения в случае возможной победы Тушина на выборах. По оценкам Алексея, это составляло меньше, чем сотую часть рекламного бюджета кампании.

Конечно, организовать серьезную работу Совета в течение нескольких месяцев, оставшихся до выборов, Алексей не рассчитывал. Но, несмотря на свою виртуальность, этот проект в качестве PR-акции был бы хорошим перспективным заданием, пользующимся поддержкой избирателей области, и вовлекающим их в совместное планирование, а значит, автоматически привязывая Тушина к реализации этого проекта в будущем. К тому же, Совет мог бы стать мини моделью аппаратной структуры, показательным прообразом будущей команды нового губернатора.

*

Алексей был готов поступиться на время амбициями психолога и коуча, и первоначально организационную работу собирался взять на себя. Все упрощалось тем, что у него уже

был готовый костяк Совета: бывшие его клиенты – предприятия малого и среднего бизнеса, с которыми он на свой страх и риск предварительно договорился о возможности их вступления в будущий Совет.

Тушин идею поддержал. Озвучил штабу от своего (по просьбе Алексея) имени, и, несмотря на всяческие препоны, чинимые штабом, Алексею под прикрытием Тушина удалось запустить проект.

Но у штаба и у Алексея были разные цели и интересы. Бюджет был давно распределен на «правильные» проекты, в которых доля откатов составляла до половины сметы, и непредвиденные «неправильные» расходы деятелям штаба были ни к чему. Поэтому проекту Чедаева «взлет» не разрешили, вычислили, кто, на самом деле, был инициатором этой идеи, и вызвали этого зачинщика для объяснений.

*

Войдя в комнату, Алексей, ощущая холодность и отчуждение, несколько напряженно оглядел сидящих за столом. «Не вижу лиц, отмеченных печатью мудрости», - вспомнил он чью-то фразу и улыбнулся. Волнение прошло. Он решил, не дожидаясь обвинений, перейти в атаку.

- Нужно срочно менять концепцию избирательной кампании. Сейчас раскручиваются его прошлые звездные и нынешние предпринимательские заслуги и достижения. Но нужны убедительные подтверждения его способности управлять целым регионом. Вместо традиционных демагогических обещаний и заявлений, которые есть у каждого кандидата, Тушину нужна тактика «конкретных дел».

До выборов еще пять месяцев. Времени достаточно, чтобы раскрутить несколько PR-проектов. Первый шаг сделан. Мы презентовали в прессе организуемые Тушиным районные школьные учебно-производственные мастерские. И теперь в его имидже заложены темы: человек дела, забота о молодых, хозрасчетность школьного образования... Следующим шагом будет создание Межрегионального общественного Совета поддержки предпринимательства. Я расписал структуру и поэтапный план его работы...

Кто-то язвительно хмыкнул, но Алексей предпочел не обращать на это внимания.

- Что касается личного позиционирования Тушина, считаю, необходимым эффективнее использовать его природную ироничность. Юмор всегда выгоден. Пусть побольше шутит. Ведь удачная шутка это не только признак мудрости, но и демократичности. И я не понимаю, почему все юмористические обороты с таким старанием кем-то вымарываются из подготовленных пресс-центром выступлений. Лучше было бы, убрать оттуда лобовые нападки на нынешнюю власть, заменив их сарказмом, а, говоря о проблемах избирателя, обходиться без гневного, обличительного пафоса, заменив его на твердость и решительность. А главное, предлагать конструктивные, и желательно, оптимистичные варианты решения этих проблем...

- У нас что, сейчас проходит лекция господина Чедаева или заседание штаба?

- Из-за того, что он все время выглядит сердитым и даже злым, - невозмутимо продолжал Алексей, - создается ощущение его неуверенности в своих возможностях, теряется его обаяние...

«...А этот агитпроповский фильм в стиле времен «застоя» интересно будет смотреть разве что его создателям, да членам штаба...»

«...Имея такой рекламный бюджет, мы до сих пор не можем оплатить разработанные рядом газет постоянные рубрики. Во-первых, для прямой связи с читателями, чтобы они видели, что Тушин не только интересуется их проблемами, но и даже поддерживает наиболее интересные инициативы, во-вторых, чтобы держать руку на пульсе

общественного мнения, путем проведения интерактивных опросов, определения рейтингов, тем более, что этот PR-проект уже был успешно опробован мною...»

«...Он будет выгодно отличаться от конкурентов, если нам удастся преподнести Совет в качестве альтернативной эффективно действующей структуры, теневого кабинета, в котором будут представлены все необходимые направления. Это будет своеобразная микромодель его будущих шагов, в качестве губернатора. Мы дадим ему возможность аргументировать конкретными примерами, а не словами. Тушин начнет решать проблемы сейчас, как будто он уже стал губернатором...»

«...Хватит использовать стереотипы из обещаний и лозунгов. Тушин должен навсегда уйти от обсуждения проблем избрания, и как бы советоваться о том, что он будет делать на посту губернатора, рассматривать конкретные шаги, схемы, инициативы. О выборах – ни слова. Поэтому нужно убрать из всех его выступлений слово *если* (я стану губернатором), и заменить его на *когда*...»

«...Пусть он будет предельно конкретен: мне понадобится три месяца на решение одной проблемы, пол года на устранение другой...»

«...Мы должны создать иллюзию быстрого решения Тушиным проблем. Причем, желательно, чтобы решение проблем области подавалось глобально: как первый шаг в решении проблем России... Примерно таким образом мы сможем выделить его, обособить от остальных, и заставим свыкнуться с мыслью, что губернатором области практически уже является Тушин...»

- Есть ли какие-то вопросы по этому проекту?

Сидящие за столом, ехидно улыбаясь, стали переглядываться.

- Тогда я хочу спросить, *что* не устраивает в этом проекте? Организационную сторону я обеспечу, что и как делать я знаю. Потребуется только небольшая сумма на работу Совета, и проплата места в газете для постоянной рубрики и интерактивных опросов. При небольших затратах я гарантирую серьезный эффект, и, главное, действенность

- Как освоить бюджет мы сами решим. С каких это пор пресс-центр занимается концепцией и стратегией избирателей кампании! Твое дело – связь с прессой. А как будет идти кампания и о чем тебе, соответственно, писать, будет решать штаб. Не лезь в то, что тебя не касается!

- Особенно в креатив!

- Ваш креатив – набор штампов, помесь переводных книжек с плагиатом чужих кампаний. Вы не придумали ни одного оригинального, яркого хода, который бы помог раскрыть сильные стороны Тушина!

- Я работала с Лужковым и не нуждаюсь в твоих советах, - гневно блеснули выпуклые стекла.

- А знает ли Лужков, о том, что ты с ним работала?.. Давайте спросим у Тушина, сильно ли помогли ему рекомендации многочисленных советников, которые обходятся штабу по несколько тысяч у.е. в день?.. Конечно, кое-кому удобнее «откатывать», на размещении рекламных роликов на ТВ, а не на проведении конкретных акций... и размещать материалы не в тех газетах, которые читают наши избиратели, а в тех, где кое-кто имеет большие скидки... В общем, если Тушин и выиграет, то не благодаря, а вопреки работе этого штаба!

Образовалась зловещая тишина. И тут началось нечто странное. Сидящие перед Чедаевым члены штаба начали сливаться друг с другом и превратились в монстра, с то ли глубокими залысинами, то ли густой шевелюрой, которая в свою очередь превращалась в распущенные, жидкие волосы. Его редкая рыжая борода то внезапно сменялась элегантной бородкой а-ля д'Артаньян, то расплзалась, обнажая гладко выбритый подбородок. Кривя рот, этот монстр разразился возгласами, на разные голоса, перебивающие друг друга.

Происходящее все сильнее напоминало фантазмагорию. У Алексея появилось ощущение нереальности происходящего. Монстр говорил все быстрее, хотя ритм, как бы,

замедлялся, спрессовывая слова в блоки. Алексей теперь едва мог разобрать отдельные слова, так, как в ушах стоял сплошной, но импульсивный гул. Впрочем, смысл произнесенного сводился к вопросу: «А кто он, собственно, такой?!»

- Можно спросить? – по-ученически поднял руку Алексей.

Гул прекратился. Монстр распался на отдельных членов штаба, которые с нетерпеливым раздражением и досадой хмуро уставились на него.

- А судьи кто?! – с внезапным пафосом воскликнул Алексей.

Возникла пауза, во время которой члены штаба вновь превратились в монстра.

- Все-е! Ты в штабе больше не работаешь-шь! – из-под густых черных усов монстра вырвалось шипение, а залысина покраснела и покрылась мелкими капельками пота.

*

Когда охрана на следующее утро не пустила его в помещение штаба, Алексей вначале не мог в это поверить. Потом он вспомнил, что через полтора часа у Тушина запись на телевидении, позвонил ему и предупредил о необходимости срочного разговора.

Они договорились встретиться через час, возле телецентра.

*

Тушин опоздал, то и дело поглядывая на часы, да еще при этом ежеминутно отвечал на звонки по мобильному телефону.

Алексей вкратце обрисовал ситуацию. Тушин удивился и стал звонить начальнику штаба. Абонент был вне зоны доступа. Тогда он позвонил координатору штаба от заказчика, которого звали Михаил Михайлович Михайлов или, как его еще называли, - МММ.

- Что там случилось, почему Чедаева не пускают в штаб?

После непродолжительных объяснений, Тушин, отводя глаза, сообщил, что у службы безопасности есть к нему вопросы.

Такого поворота Алексей не ожидал, и, изумленно выслушав Тушина, попытался выяснить, что конкретно они имеют в виду.

Тушин только развел руками, сказал, что ничего конкретного ему не сообщили, хотел еще что-то сказать, но тут за ним прибежал запыхавшийся помощник: «Алексей Иванович, вас все уже ждут!»

- Мне надо убежать. Ты будешь на записи? – неуверенно спросил он.

Алексей отрицательно кивнул головой.

- Я выясню, в чем там дело. Созвонимся. Обсудим. Ладно?..

- Хорошо. Удачи вам!

- Спасибо.

Алексей смотрел вслед удаляющемуся Тушину, и поражался, с какой легкостью его убрали из штаба. «И ты, Брут!? – мысленно обратился он к МММ. – Теперь расклад понятен. Без его благословения они бы не решились такое проделать... А собственно, чего еще можно было ожидать?.. Ну, что ж, раз на меня повесили ярлык шпиона, я стану им! Надо оправдать это звание... Вот позвоню сейчас Мерзлову! Вернусь к ним в штаб. Ведь того, что я знаю вполне хватит, чтобы эффективно «замочить» Тушина... Неужели они не понимают, что я могу это сделать. Из принципа. И на что рассчитывают? Что я побоюсь связываться с заказчиком? Плохо же они меня знают!.. Да, но в итоге я сделаю хуже в первую очередь Тушину. Он все-таки мужик хороший и не виноват, что в его штабе – интриганы и профессиональные дилетанты! Ага! Вот на это они и рассчитывали!.. Учитывая, что для них важен процесс, а не результат, их устроит любой вариант. Пойду к

оппонентам – скажут, что, чуть ли не из-за меня они проиграли выборы. Не пойду – еще лучше. Никто теперь не будет мешать правильно «осваивать» бюджет...»

*

Чедаев вяло поплелся к машине, которую припарковал рядом с троллейбусной остановкой. На остановке стояла девушка, уныло опустив голову. Когда он проходил мимо, она исподлобья глянула на него, и снова ее лицо приняло беззащитное выражение. Алексей отметил ее привлекательность, но сейчас ему не хотелось ни с кем общаться, тем более, знакомиться.

«Да, именно этого ждут от меня, – размышлял он. - В этом случае будет на кого списать не только прошлые, но и будущие грехи и промахи... Компромат – прием, конечно, не новый, но зато как действенно! Цель достигнута. Алексей Чедаев выведен из игры. Теперь все его доводы будут подвергаться сомнению самим Тушиным... Если бы этот коллективный дон Базилио действовал бы также эффективно за пределами штаба, может Тушин и выиграл бы выборы... Этот монстр уже сожрал половину рекламного бюджета. А что на выходе? Самое лучшее место для PR разработок штаба – пункт приема макулатуры. Впрочем, кажется, этих пунктов уже не существует. Жаль... Да за такие деньги Тушин должен был бы уже стать самым близким и дорогим человеком для всех уважаемых россиян. А уж для области!.. Теперь в штабе наступит эра великого консенсуса бездарностей... Там больше нет лишних людей, вредных элементов, мешающих руководству эффективно осваивать бюджет. Вот оно, пост совковое ноу-хау: для разрушения проекта не нужны никакие шпионы, диверсанты и прочие засланцы конкурентов. Дайте ответственный участок своему... дураку или вору. Или, как там гласит народная мудрость: заставь одного молиться, другого пусти в огород, или нет, более выразительно, насчет охраны курятника... В общем, вы, друзья, как ни садитесь... Жаль, конечно, Тушина. Но прозреет сей король Лир только к финалу. Однако насчет хеппи-энда я не уверен...»

Он сел в машину. Заторможено достал из кармана ключи, вставил в замок зажигания. Но, ощущая неприятную слабость в теле, откинулся на сидение. И некоторое время сидел, отрешенно уставившись вперед.

Девушка, искоса наблюдавшая за ним, немного напряглась, и даже один раз, изучающе посмотрела на него. Их взгляды встретились.

«А она-то чего нахохлилась? Тоже, небось, проблемы... Э-эх, мне бы твои заботы... Наверное, было бы больше толку, если бы Тушин сам руководил штабом... Но, кто платит, тот и заказывает...»

Он вспомнил, с каким священным трепетом произносилось в штабе слово *ЗАКАЗЧИК*. А уж когда Заказчик, точнее, его представитель собирался появиться в штабе, всех пронизывало какое-то неестественное возбуждение.

Алексей завел машину и тронулся с места. Проезжая мимо девушки, заметил ее провожающий взгляд. Остановился. Подал машину назад. И предложил подвезти ее. Она, бросив быстрый настороженно-оценивающий взгляд, после секундного колебания, согласилась.

Они разговорились. Выяснилось, что зовут ее Вика. Она приезжала на телевидение для участия в конкурсе ведущих. Но ее не взяли.

Алексей довез ее до дома. Остановился. И увидев в ее глазах грусть и упрек, сообщил, что он сегодня вечером свободен, и если она не против, он бы мог ее немного отвлечь от печальных мыслей.

Они прошлись по Старому Арбату. Потом свернули на тихие прилегающие улочки. Он рассеяно слушал Вику, которая все никак не могла смириться с сегодняшней неудачей, доказывая, что конкурс был несправедливым. Успокаивая ее, Алексей подумал, что общение двух неудачников – путь к совместной депрессии или бессильной злобе, поэтому он взял на себя роль «сильного духом», и постепенно, проникшись этой ролью, «усилился» и успокоился. Желание отомстить штабу прошло. Он теперь уже был рад, что познакомился с Викторией, которая помогла ему забыть на какое-то время о своих проблемах.

- Ты слишком эмоциональна. Будь мудрей. Мудрый человек обычно жизнь воспринимает как комедию, чувствительный как трагедию.

- А если он и умный и чувствительный?

- Тогда как драму...

Зазвонил мобильный телефон в кармане его пиджака. Алексей прервал себя на полуслове, и нетерпеливо, с надеждой достал трубку. Это был Мерзлов. Поинтересовался как дела. На что Алексей, разочарованно вздохнув, сообщил ему, что возникли проблемы, и возможно он уйдет из штаба Тушина. Мерзлов удивился и поинтересовался из-за чего и куда он хочет уходить. Алексей ответил, что пойдет искать по свету, где оскорбленному есть сердцу уголок. Мерзлов спросил, где находится тот уголок, в котором решаются сердечные проблемы. Алексей сказал, что сердечные дела – вопрос интимный. На том и закончили...

Через десять минут Мерзлов перезвонил еще раз и сказал, что они могли бы встретиться и обсудить возможность создания под Алексея в штабе Самойлова новой должности, например, советника по спецпроектам, поскольку прежнюю его должность уже заняли. И туманно намекнул, что им как раз нужно усилить блок по контрпропаганде и репозиционированию конкурентов. Алексей не стал при Вике выяснять, что тот имеет в виду, и сказал, что подумает и перезвонит. А затем, положив трубку в карман, глубокомысленно изрек:

- Перемены в статусе человека можно определить не только по тому, кто уже не звонит, но и по тому, кто и зачем звонит...

Вика поинтересовалась, что у него случилось. Алексей, ничего не ответив, улыбнулся ободряющей то ее, то ли себя улыбкой.

- Ты, наверное, – имиджмейкер?

- Вообще-то я специалист, можно сказать, широкого профиля, так что это слишком однозначное определение того, чем я занимаюсь, но для удобства, - он напел, - зови меня так, мне нравится слово-о...

- Расскажи что-нибудь о своей работе...

- А что именно тебя интересует?

- Ну, например, как ты раскручиваешь кого-нибудь...

Алексей стал отнекиваться. Но Вика была настойчива.

И Алексей нехотя начал рассказывать о том, что такое «раскрутка», о том, чем отличается раскрутка в бизнесе, в шоу, в политике.

- И что, ты любого сможешь раскрутить?

- Смотря, какие цели, и какой потенциал у этого любого.

- А, например, меня ты бы смог раскрутить?

- В каком качестве?

- В качестве телеведущей.

Алексей окинул ее подчеркнуто оценивающим взглядом.

- Фактура у тебя подходящая. Но нужны еще соответствующие способности и навыки. А самое главное, нужна хорошая идея проекта и большие деньги... С идеями, допустим проблем нет. Но деньги... тем более большие... точнее их отсутствие – причина гибели массы прекрасных начинаний.

- Получается, что даже, если человек очень талантлив, то без денег ему не пробиться?
- Может в каких-то других сферах деятельности это и удастся. Если человек действительно – талантлив! Но телевидение и шоу-бизнес – это очень дорогое удовольствие. Известно ли тебе, что минимальная стоимость производства одной телепрограммы – тысяч пять у.е., а если это развлекаловка – счет идет на десятки, а то и сотни тысяч...

- Но кому-то же удается как-то попасть на телевидение...

- Как и кому - это тема отдельного разговора... По крайней мере, тот путь, который попробовала ты – самый неперспективный. Ну вот, например, один из вариантов. Снимается несколько пилотных программ. Под них выбивается место в эфирной сетке. А затем находится спонсор, оплачивающий эфир. Этим путем идут начинающие или небольшие телекомпании. Но даже в этом случае ведущую с улицы не берут. Ведь в производство программы вкладываются немалые деньги. Должна быть заинтересованность или уверенность, что вкладывают их не зря... Но чаще бывает наоборот. Имеется конкретный или, по крайней мере, потенциальный спонсор. Снимается пилот. И потом, в зависимости от величины спонсорской суммы и качества программы выделяется место в сетке. Есть еще один путь, но это для избранных, у которых все схвачено на канале. Они снимают программу. Получают за нее у канала деньги. Откачивают сколько положено, и кому положено... Плюс еще делят «черный нал» от спонсора...

- А как находят спонсора?

- Это уже кто как умеет...

Тогда Вика спросила, умеет ли Алексей находить спонсоров. Он отшутился, что всю жизнь только этим и занимается, добавив, что некоторые проекты, на начальной стадии он иногда финансирует сам, если, конечно, у него есть стимул. При этом он бросил выразительный взгляд на Вику. Она укоризненно улыбнулась и продолжила мучить его обстоятельным обсуждением этой темы.

(Чедаеву, как и многим нормальным мужчинам, нравилось нравиться дамам. Он знал, что разные категории дам, предпочитают различные сочетания достоинств и недостатков у мужчин. Алексей Чедаев обладал довольно полным набором и того и другого, удовлетворяющим разнообразные требования. Что касается недостатков, то все они были связаны с довольно несносным его характером. И, поскольку ему не очень нравится обсуждение этой темы, довольно об этом... А теперь о достоинствах Алексея. У него было располагающее, симпатичное лицо, высокий рост, в меру стройная фигура, хорошо подвешенный язык. Ко всему, он был обладателем не совсем новой, но последней модели «БМВ». Так что этого уже было достаточно, чтобы произвести благоприятное впечатление на Вику.

Зачем он решил спедализировать в своем имидже еще и богатство, делая многозначительные намеки на свои, якобы серьезные финансовые возможности, неизвестно. Может быть, для того, чтобы окончательно покорить Вику, а, может быть, автоматически, повинувшись профессиональному инстинкту выстраивать имидж таким, каким его ожидают увидеть.)

Алексей видел ее неподдельный интерес к разговору, и, неожиданно для себя, решился поведать ей, правда, смещая акценты в выгодную для себя сторону, о своих нынешних проблемах. Постепенно, он увлекся. Речь его становилась все эмоциональнее.

- Последнее время я напоминаю себе художника или скульптора, безуспешно ищущего натуру, которая могла бы захватить его, увлечь мысли, фантазию.

Вика несколько непонимающе слушала Алексея.

- Я ищу человека, из которого можно было бы вылепить оч-чень большого человека!

- Сделать из мухи слона? – усмехнулась Вика.

- Сделать из гадкого утенка - лебедя... Представь себе такую картину: есть некий генерал, один из многих, одетых в форму с большими звездами. И вот кто-то совершает некие

манипуляции, и в результате уже нет никакой формы, она, словно ошипанные перья гадкого утенка, разлетелась. А вместо нее вылучилась новая суть, скрывавшаяся под этой формой, - например, генерал Лебедь, который чуть не стал президентом России.

- И ты ищешь такого же гадкого утенка, чтобы сделать из него Лебедя?

- Я еще не знаю, под какой личиной скрывается тот, кого я ищу. Может это пешка, которой суждено стать Ферзем, или лягушка, способная превратиться в Принцессу.

- Хорошие метафоры! – Вика поощрительно улыбнулась Алексею. И это приободрило его.

- Мне нужна личность незаурядная, мыслящая, с колоссальной волей к победе, и с определенным набором принципов и идеалов. Ну, кроме этого, у него должны быть и соответствующие возможности. Понимаешь, Вика, - Чедаев многозначительно посмотрел на нее, - есть у меня пара проектиков, которые очень бы подошли человеку с серьезными возможностями. Да-а... Я бы, наверное, много дал за то, чтобы меня хотя бы только познакомили с таким человеком. По-умному представили... И все! Мне больше ничего не нужно. Остальное я сделаю сам. Я бы сумел его убедить, что я именно тот, кто ему нужен!..

- А для чего тебе это нужно?

- А тебе для чего нужно стать телеведущей? Давай начистоту. Как это ни банально звучит, но ты ведь хочешь прославиться?

Вика стала говорить что-то насчет самореализации, о желании жить интересной жизнью, но, заметив скептическую улыбку Алексея, покорно вздохнула:

- Да, может быть ты и прав. Известность и слава, это не так уж и плохо...

- Поначалу желающие стать звездой упорно добиваются известности и славы, чтобы народ их узнавал на улицах, а потом, став известными, как бы прячутся от народа за темными стеклами очков и лимузинов... Понарошку. В большинстве случаев, это делается демонстративно: смотрите, вот она, я – звезда! Но вы меня вроде бы, как и не замечаете. В прессе начинаются сетования: ах, как я устал \ устала от этого постоянного внимания, почему всех так интересует моя личная жизнь. При этом они прекрасно помнят, сколько усилий и средств было потрачено именно на то, чтобы эта неблагодарная публика наконец-таки заинтересовалась их личной жизнью. Впрочем, когда слава уходит, за ней вновь устремляются, организовывая скандалы, эпатажируя, ведь люди известные всегда привлекают внимание, о них пишут, говорят. А, привыкнув быть в центре внимания, потом очень неприятно осознавать себя таким как все, человеком из толпы, до которого никому нет дела... Так вот, отвечаю на твой вопрос: я люблю парадоксы! Мне нравится играть в метаморфозы: превращать неизвестного человека в известного, делать слабого – сильным, прославить его и вознести над толпой ...

Вика кивала, слушая его, и несколько раз на ее лице промелькнула странная, загадочная улыбка.

*

На другой день Алексей, после очередного невротического прокручивания ситуации, связанной с его работой в штабе Тушина, решил, что не станет дожидаться звонка от него и позвонит сам. Тушин вновь подтвердил, что МММ боится утечки информации, так как имеется на Алексея какой-то негатив. Но что конкретно, Тушину не сообщили. Да еще и руководство штаба категорически настроено против него. На прямой вопрос Алексея, доверяет ли он сам ему, Тушин, после некоторой заминки сказал, что, конечно же, он Алексею верит, считает, что произошло какое-то недоразумение, и будет снова говорить о нем с МММ. Но, пока нужно набраться терпения, потому что тот сейчас за рубежом и будет только недели через три.

Алексея так и подмывало рассказать Тушину о последнем с его участием заседании штаба, о своих предположениях по поводу причин этой внезапной шпиономании. Однако

он передумал, чувствуя, что Тушин и так все прекрасно понимает, но заказчик вложил в него немалые средства (насколько эффективно, и какая их часть была использована по назначению, вырвавшись из дебрей штаба – другой вопрос), а значит он – тоже человек зависимый и не может слишком активно ввязываться в конфликт.

После этого разговора Алексей понял, что ему нужно сейчас чем-то отвлечься, иначе он обречен на многократную нон-стоп – прокрутку последних событий и рискует либо изойти желчью в адрес штаба, либо заработать какой-нибудь навязчивый комплекс.

Мерзлову он решил пока не звонить. На теплый прием в штабе Самойлова, после того как неосторожно ушел оттуда, он не рассчитывал. А намеки Мерзлова о его роли в усилении блока контрпропаганды, вызвали в нем подсознательное отторжение, и ощущение чего-то неприятного и, даже, гадливого.

И когда позвонила Вика и, поинтересовавшись его делами, сказала, что у нее есть разговор, он с готовностью откликнулся и предложил встретиться прямо сейчас.

Он заехал за ней. И едва она села в машину, как неожиданно сообщила, что у нее есть к Алексею деловое предложение. Оказалось, что она давно уже находится в состоянии конфликта со своим отцом, владельцем одного банка. Отец очень хочет видеть ее юристом, и настаивает на том, чтобы она поступила на юрфак МГУ, но она категорически против. Ей хочется быть телеведущей. Узнав, что одна молодежная передача объявила конкурс, она вчера, в тайне от отца, приехала туда. Чем все закончилось, он знает. Она готова была сдать и уже стала настраивать себя на то, что ей придется попрощаться со своей мечтой о телевидении. Но после разговора с Алексеем у нее вновь появилась надежда. Вечером у них с отцом был очень серьезный разговор. И они договорились о следующем. Отец оплатит съемки пилотных программ с ее участием, а потом посмотрит, что получилось. Если ему понравится, он, может быть, станет спонсором этого проекта, если нет, то тогда она выбрасывает из головы все эти «глупости» насчет телевидения и займется серьезным делом. Он взял с нее слово, и она пообещала, что все будет так, как они договорились.

Еще она сказала отцу, что у нее есть знакомый продюсер, который мог бы заняться этими съемками. Отец ответил, что теперь он понял, откуда ноги растут, и, поинтересовавшись только, чем он значит, есть ли у этого продюсера известные телепроекты (на что Вика ничего конкретного сообщить ему не смогла), а потом неожиданно заявил, что, это его не касается. Если она хочет работать с этим человеком это ее дело. Вику удивило, с какой легкостью он, человек дотошный, согласился с ее предложением, даже не выразив желания встретиться с продюсером и посмотреть его работы. Но потом поняла, отец рассчитывает, что проект будет провален неизвестным продюсером. Так что ему, чем хуже, тем лучше.

Выложив эту информацию, она отвела глаза от Алексея, и с нарочитым интересом стала смотреть на проезжающие навстречу машины, выжидаяще теребя на пальце колечко с маленьким бриллиантом.

Алексей был явно озадачен. Он хотел, было спросить: «Ну и кто же этот продюсер?» Но потом понял, что это выглядело бы глупо.

- А что, если этот продюсер провалит проект? – ехидно улыбаясь, поинтересовался Алексей.

- А я этого не допущу. Прежде, чем я заключу соглашением с этим продюсером, я проверю, на что он способен, - с такой же интонацией ответила Вика, и серьезно добавила. – Для меня это слишком важно...

У Алексея было двойное положение. С одной стороны, в нем сработала привычная реакция на потенциального заказчика, которого нужно «дожать», но, вместе с тем, он чувствовал себя несколько неуютно. Он еще не до конца перестроил свое вчерашнее отношение к ней как к женщине, а сейчас это уже была клиентка, заказчица. А это уже

другая история, и другой характер взаимоотношений. Впрочем, почему бы не совместить приятное с полезным, - подумал он, после чего к нему вернулась уютная уверенность.

*

Они поехали к Алексею. Он показал ей свою студию. Продемонстрировал ролики и фрагменты из передач. Кое-что ей понравилось, кое-что – нет. Но в целом Вика явно была довольна, хотя и сказала, что еще точно не решила, готова ли она работать с ним.

Теперь хозяином положения становился Алексей. Он предложил прослушать ее, ведь она читала что-то вчера на просмотре.

Вика не сразу, но согласилась.

Алексей вальяжно уселся на диване, а она, встав у стены, стала читать стихи Марины Цветаевой.

Некоторое время Чедаев с подчеркнутым вниманием слушал ее. Затем, когда она остановилась, он иронично улыбнулся.

- Только, пожалуйста, не обижайся. Но для телеведущей у тебя слишком много недостатков: плохая дикция, бегаящий взгляд, суетливость. Так что работа нам предстоит бо-ольшая... Будем лепить из тебя звезду?

- Никогда не представляла себя глиной или пластилином...

- А зачем нам глина, если есть это красивое тело – будем лепить из него... Готова ли ты довериться моим опытным рукам?

- Мне нравятся твои руки...

...Когда она вышла из ванной и стала одеваться, Алексей удивился.

- Куда ты, на ночь глядя?

- Лёшенька, все было прекрасно, но я привыкла спать дома, с мамой и с папой...

Он повез ее домой. В машине она спросила, серьезно ли он говорил насчет своих поисков человека, которому он хочет помочь стать очень большим? Алексей ответил, что серьезнее некуда. Тогда она сказала, что у них недавно был в гостях известный предприниматель Никонов, и, насколько она поняла из их разговора с отцом, Никонов собирается заняться политикой, у него очень серьезные намерения и цели: он, вроде бы, хочет принять участие в президентских выборах...

*

Вернувшись домой, Алексей тут же включил компьютер, вошел в Интернет и просмотрел всю информацию по Никонову. Ничего, свидетельствующего о президентских амбициях он не обнаружил. Обычные заказные интервью, с традиционным набором комплиментарности, показательной отчетности, патриотической патетики и приглаженно-задушевных рассуждений.

Алексей поначалу недоверчиво отнесся к словам Вики. Но потом, подумав, решил, что, возможно, Никонов решил использовать избирательную кампанию, в основном для того, чтобы лишний раз «засветиться» с пользой для своего бизнеса. И в итоге, несмотря на сомнения, убедил себя, что Вика сказала правду. По крайней мере, он не видел причин, для чего нужно было бы врать ему...

Он, конечно, понимал, что, если это так, то вскоре вокруг Никонова будет роиться масса политтехнологов. Да и сейчас, его, несомненно, окружает плотный рекламно-пиаровский строй, начиная с собственной пресс-службы. Но он почему-то был уверен, что именно его

концепции и идеи будут приняты Никоновым. Тем более что пока, он, видимо, один из немногих, кто знает о его глобальных планах. А это дает некоторые преимущества. Теперь Алексей окончательно решился, что называется, убить двух зайцев: занять себя чем-нибудь, до окончательного решения вопроса с Тушиным, и параллельно выяснить у Вики как можно больше информации о Никонове. О его взглядах, характере, привычках. Зная все это, можно было бы найти самый удобный способ «подкатить» к нему, и правильно подать себя и свои предложения, от которых тот бы не смог отказаться. Алексей понимал, что привлечь внимание нужно каким-то необычным ходом. Например, организовать нечто, вроде самопрезентации. Он подумал, что было бы неплохо продемонстрировать свою разносторонность и представить Никонову полный комплект своих творческих и технологических активов.

Он вспомнил о своем сценарии с мистическо-технологическими рассуждениями на тему власти, который написал совсем недавно, в период очередного вынужденного безделья. (Тогда он подумывал над тем, чтобы найти под него деньги, и снять фильм. Алексей рассчитывал, что эта тема была бы актуальной перед выборами и, при верно расставленных, ангажировано выверенных акцентах, могла бы заинтересовать какую-нибудь серьезную структуру. Но, поскольку долго не мог закончить сценарий, отвлекаясь на различные мелкие рекламные «халтурки», то, соответственно, не мог предъявить окончательный вариант своим потенциальным инвесторам-партнерам. В итоге, когда он понял, что потерял время, то отложил сценарий, что называется, до лучших времен, время от времени внося в него правки. Тем более что вскоре его пригласили работать в избирательный штаб.)

Но, опасаясь, что Никонов может неправильно воспринять его фарсовость, решил, что сценарий показывать он, пожалуй, не станет.

«Сделаю пару традиционных концепций по его позиционированию, как положено. И распишу там все подробно... Но станет ли он все это читать? В лучшем случае с этим ознакомится кто-нибудь из отдела PR, и, возможно, передаст мой проект на переработку в дружественное ему агентство, а Никонову скажет, что все это – «туфта»... Скорее всего, у Никонова уже есть какой-то свой проект, который будет для него ключевым. Раз уж он замыслил попробовать себя... Ох, Вика, смутила ты человека. Надеюсь, что все именно так, как ты сказала... Если у него что-то уже есть, попробую предложить себя в качестве персонального PR консультанта. А таковой, конечно же, тоже уже имеется... Что ж, тогда будет очень жаль...

Э-эх, уважаемый господин Никонов. Рассуждения о том, как сделать президента из ставленника Кремля и других очень влиятельных сил можно прочитать сегодня практически в любой газете. Но в вашем случае нужен свой, особый сценарий раскрутки. Вам обязательно понравится мой проект!.. Нужно приготовить на всякий случай несколько вариантов предложений, причем, может быть даже взаимоисключающих».

Он решил подобрать к основному еще пару альтернативных проектов из своих творческих запасников. Включил ноутбук. Открыл в папке «Проекты» файл «политика» и стал перебирать варианты. После долгих поисков остановился на проекте под номером тринадцать, который назывался «коллективное лидерство».

Алексей вспомнил, что впервые эту идею он решился озвучить своим нескольким приятелям, еще, будучи студентом. Но неудачно. Так как само название вызвало у них целый поток ироничных замечаний. И, видя несерьезное отношение к тому, что он говорил, он скомкал свой рассказ, и перевел все в шутку. От этой первой презентации осталась обида и досада.

Ту студенческую идею в противопоставление одной из ленинских «нетленок» он назвал «лидеризацией всей страны». Приятели тогда посоветовали выступить по этому поводу в прессе, изменив первую букву в слове лидеризация, ернически заметив, что для страны эта проблема скоро станет более актуальной. Этот случай научил Алексея осторожности.

Правда, об этой идее он через некоторое время забыл. И вот, несколько лет назад, когда он стал заниматься политической рекламой, она вновь вынырнула из подсознания. Он вдруг понял, что «обкатывал» все это время те или иные позиции того давнего проекта, который он назвал теперь «коллективным лидерством». То, что в свое время к ней отнеслись несерьезно, Алексей объяснял и тем, что эта идея тогда была еще незрелой, и тем, что не созрело общество, да и слушатели были не того уровня.

Теперь эта идея обросла деталями, схемами, откорректировалась и превратилась в один из тех проектов, которые, по его мнению, могли бы стать краеугольными камнями многих предвыборных программ.

Алексей с мучительным удовольствием наблюдал те стандартные наборы, периодически предлагавшиеся избирателям, злорадно отмечал их слабые места, и верил, что его час еще придет.

«Хотя шанс стать президентом России у Никонова ничтожен, но это все-таки – шанс и хорошая «засветка», - подумал Алексей. – И, одновременно, заявка на будущие выборы. Здесь есть, правда, один минус – имидж неудачника. Но мы это подправим в имидж жертвы в борьбе с властью. Тем более, в России власть нередко достается жертве (а не герою), которая опирается не столько на восхищение и преклонение, сколько на жалость и сочувствие».

На сей счет у Алексея была своя теория. Обычно в каждой пьесе имеются «герой», «злодей» и «жертва», то есть роли четко распределены, и у каждого своя функциональная нагрузка и влияние на развитие действия. То же и в политике. Поскольку самое приятное и почетное – это быть героем, все стремятся именно на эту роль, стараясь вытеснить конкурентов на оставшиеся роли.

Независимому кандидату не стоит поначалу бороться за роль героя, теряя на этом силы и время, тем более что у него и у выдвиженца крупных политических сил неравные возможности. Поэтому независимый кандидат должен изначально избрать себе не пользующуюся спросом роль «жертвы» (славного малого или простодушного, доверчивого «человеколюб»), а в некоторых случаях и «злодея» (с элементом эпатажа или бунтарства – в зависимости от психотипа и ситуации). Потом сжиться с этой ролью, и на первом этапе добиться того, что все воспринимали его именно в этом качестве. А уж затем, достаточно «засветившись» (что нетрудно, особенно, «злодею»), можно под предлогом восстановления справедливости (доколе!) вступать в борьбу с бывшим «героем», направив все усилия на то, чтобы перевести этого «героя» в категорию «злодея». Чем агрессивнее будет вести себя «герой», тем больше очков приобретет «жертва» (примерно так действовали многочисленные лже-царевичи и, в какой-то степени, Ельцин времен Горбачева).

Между тем, рано или поздно кандидату, даже независимому, нужно будет завоевать поддержку элиты (у которой наверняка уже будут свои кандидаты). Для этого нужна красивая, увлекающая идея, которую (в идеале) мог бы реализовать только он. Если идея – хороша, но для реализации можно найти и других, своих кандидатов, независимому кандидату нужно обязательно подстраховаться, предварительно «засветив» ее от своего имени в СМИ. Но если на поддержку элиты рассчитывать не приходится (а это нужно просчитать заранее), он изначально должен искать поддержку в массах, крайне популяризируя и упрощая идею. Если она завоюет массы, то на волне их поддержки, будет намного больше шансов получить затем поддержку некоторых группировок элиты.

Чедаев был согласен с известным утверждением, что голосуют за личность, а не за программу. «Личностный имидж Никонова – вопрос отдельный. И именно здесь появится прекрасная возможность использовать лидер-тренинг». Но без привлекательной избирательной программы Никонову не удастся преодолеть сложившуюся связку

«Никонов - предприниматель». Его должны воспринимать в образе «Никонов - федеральный политик», «Никонов – наш лидер».

Но главной задачей этого проекта было бы создание связки «Никонов – лидер новых лидеров». Поскольку есть немало общепризнанных или, считающих себя таковыми, лидеров, то, во избежание ненужной конкуренции с ними, Никонов мог бы опираться на не имеющих отношение к политике, и, соответственно, не столь амбициозных лидеров малых групп. Для этого необходимо было бы попробовать сместить некоторые акценты в представлении об общественной иерархии. Что и было одной из основных идей проекта «коллективный лидер».

Что же собой представлял проект «коллективный лидер»?

В каждой группе всегда имеется формальный или неформальный лидер. Проблемы лидерства всегда были интересны Алексею. Его интересовало: кто, почему и как становится лидером. Уяснив для себя эти вопросы, он задался целью переложить понимание этой проблемы в сферу геополитики, и понять, почему же Россия не является лидером среди других стран. Расхожие объяснения, вроде неправильно выбранного пути, экономической отсталости, особого менталитета и прочее, его не очень устраивали. В этом была обреченность и смирение со сложившейся ситуацией.

Алексей больше интересовало не то, *почему* это случилось, а *как* сделать Россию лидером. Да, существующие в мире страны-лидеры имеют крепкую экономику, устоявшиеся общественные институты и много других преимуществ и достоинств. Но попытки России достичь этого уровня в силу известных внутренних и внешних причин, вопрос, в лучшем случае, десятилетий.

Однако ведь лидером в группе не всегда становится тот, кто богаче, обеспеченнее, а тот, кто сильнее – сильнее духом, умом. Следовательно, если сформировать или, скорее, возродить в российском менталитете лидерский дух (отвергая прошлые или нынешние унижения, либо загоревшись радужными надеждами), то это могло бы подтянуть страну и по остальным позициям. Именно таким лидерским духом реванша пропитал находящуюся примерно в таком же кризисе Германию 30-х фашизм, да и Сталин в этом немало преуспел. (Парадокс: при персонально прививаемой рабской психологии, общий дух народа был лидерским.)

Цели, задачи и методы фашистских и коммунистических идеологов для Алексея были неприемлемы. Но сам факт того, что именно эффективная идеология явилась стимулом политического, экономического и духовного (безотносительно морально-этических и гуманистических ценностей) возрождения страны был для него примером, когда не бытие определило сознание, а, наоборот, идея подвигла народ на изменение бытия.

Алексей определил, что основные усилия необходимо сконцентрировать, прежде всего, на массовом осознании того унижительного положения, в котором мы оказались. После этого могут быть предложены способы и пути выхода. Так вот одним из таких путей и мог бы стать проект «коллективный лидер»...

Технологическую основу проекта составлял уже известный нам *лидер-тренинг*, при помощи которого человек приобретал менталитет и все психофизические характеристики лидера. Однако лидер-тренинг был хорош для тех, кто уже осознал свои проблемы, тяготился ими и желал их устранить, изменив себя и, в итоге, свою социально-структурную нишу. Но как добиться коллективного стремления к совершенствованию, в масштабе страны? Да еще когда для многих главной проблемой было не совершенствование своего духа, а поддержание существования своего тела, разрушаемого многочисленными вредными привычками... И, тем не менее, Чедаев считал, что нужен прорыв именно на этом участке – духовном. Он понимал, что духовность – сфера религиозных идеологий. А себя Алексей мессией не считал, поэтому надеялся только на здравый смысл то ли власти, то ли народа.

Иногда у него появлялись ощущения безнадежности и бесперспективности того, что он задумал. Но потом необъяснимая вера в чудо утешала его, придавала сил и стимулировала креативность...

*

...Спустя много лет Алексей с улыбкой вспоминает те свои терзания по поводу улучшения мироустройства. Его умиляет энтузиазм, наивность и простодушие, так надолго задержавшиеся в нем. Но как же грустно осознавать, что все это в прошлом...

Сейчас он знает цену всему и реагирует на подобные идеи не только скептически, но и даже осуждающе. Это малоприятное открытие для Чедаева. Это мучает его и заставляет искать объяснения. Но объяснения больше похожи на оправдания: «...ну, да – синдром усталости... устал... от жизни... Нет, жизнь я люблю! А может, просто много теперь знаю... Тоже мне – знаток!.. А может просто знания мои больше про всякие гнусности, подлости и убежденную серость? Да, вроде есть немало – позитива... От чего же я устал? От предсказуемости мира? А что, лучше НЕпредсказуемость?..»

И, как правило, цепочка подобных рассуждений заканчивается глубокомысленным: от многих мудростей есть многие печали... И посещает тогда Алексея ненадолго печаль...

*

...Еще одним удачным обстоятельством было то, что Никонов в прошлом был известным спортсменом, и, естественно, у него оставались хорошие связи и влияние в спортивном мире. А значит была возможность использовать разветвленную, многоуровневую структуру спортивных клубов (тем более, что спортсменам в особенной степени присущ лидерский дух), для создания на их базе лидер-клубов, где в группах осваивалась бы методика лидер-тренинга и усваивалась бы философия лидера. Эти лидер-клубы могли бы стать опорными пунктами, а впоследствии, и региональными штабами избирательной кампании Никонова. Одновременно, Алексей планировал растиражировать лидер-тренинг для массового осваивания.

Если бы ему удалось увлечь этим проектом Никонова, то это могло бы стать основным пунктом его предвыборной программы. А Алексей бы взял на себя идеологическую часть осуществления этого проекта.

*

Утром у Чедаева уже был четкий план действий.

На всякий случай он поинтересовался, понимает ли Вика, что у нее самые неблагоприятные исходные позиции для того, чтобы стать телеведущей, учитывая, что у нее нет ни журналистского, ни актерского образования, нет опыта работы на ТВ или радио. И, по-хорошему, ей надо было бы, для начала немного «повариться» в одной из программ в качестве администратора или ассистента.

Она подтвердила, что все понимает, но у нее не хватит сил ждать неизвестно чего, тем более что она знает про случаи, когда телеведущие приходили с улицы, и становились популярными.

Тогда он сообщил ей, что с сегодняшнего дня они займутся лидер-тренингом, уделив основное внимание технике речи, пластики и особенно программированию на УСПЕХ.

Параллельно Алексей выяснит, на какие каналы им можно будет пристроить свою программу, которая еще не только не снята, но пока существует только в замыслах. Он

сразу предупредил, что по жанру это должна быть, скорее всего, некая музыкально-молодежная развлекаловка, что Вику вполне устроило.

Алексей стал активно заниматься проектом «Вика». Он выяснил, что на одном центральном канале, в недавно созданном утреннем блоке планируют срочно запустить несколько новых рубрик. И убедил генпродюсера, с которым был знаком, дать ему несколько недель, для завершения почти готовых пилотных программ. На самом деле, как вы помните, программы были только в его воображении, в виде идеи цикла «Звездная зарядка».

Он понял, что упускать такой шанс нельзя и тут же решил застолбить место в эфирной сетке. Алексей сказал, что готовил «Звездную зарядку» для другого канала (для какого - неважно), но не договорился об условиях. Рассказал об идее цикла: ведущая вместе со «звездами» делает утреннюю зарядку, а они до, во время и после зарядки рассказывают о своем отношении к спорту, к последствиям вредных привычек, и вообще обо всем, что придет в голову. Дал самые лестные рекомендации Вике, сказал, что уже снято несколько сюжетов и получено предварительное согласие от еще нескольких звезд (но их имена пока секрет).

Теперь, за несколько недель Алексею предстояло сделать то, на что обычно уходит несколько месяцев. Нужно было найти и уговорить сняться в передаче «звезд», подобрать хорошую съемочную группу, написать пару «болванок» сценариев, но, самое главное, успеть подготовить к этим съемкам Вику.

*

Работать в состоянии аврала, ему было не привыкать. Сложность ситуации обычно подхлестывала его, у него появлялся азарт, кураж и неумное стремление к преодолению проблем...

Со звездами Алексей договорился довольно быстро. (Мало кто отказывался от «халявного» эфира.) Съемочную группу укомплектовал. За несколько дней выдал около десятка вариантов сценарных «болванок». Дело теперь было только за Викой.

А она с утра до вечера осваивала лидер-тренинг, занимаясь и с Алексеем, и самостоятельно. Помимо этих занятий Алексей систематически втолковывал Вике свое понимание концептуально-методических основ профессии телеведущего.

«...Если политиков обычно обучают *что* говорить, то тебя надо для начала обучить, *как* говорить, и как выгоднее *преподнести* свои достоинства, которыми пока является в основном твоя внешность...»

«...Мало профессионально овладеть своим голосом, мимикой, движениями. Нужно учитывать, что профессия телеведущего предполагает умение продавать не только информацию, но и себя, особенно в развлекательных передачах. Ты должна уметь торговать лицом, телом. Да-да, твоя красивая мордашка и стройная фигурка – это товар, который должны купить. На этом построен шоу бизнес...»

«...Мы сделаем тебе особую манеру ведения передачи, выделим тебя... Будем отрабатывать улыбку приятного удивления в начале программы; жалостливо-озабоченное лицо при негативной информации... У тебя в передаче будет несколько выразительных, запоминающихся масок эмоционального реагирования, которые мы снимем отдельно, а потом будем монтировать по смыслу в нужный нам контекст интервью...»

«...Нужно отработать до автоматизма взгляд: восхищенно-обожаящий – «снизу – вверх», но при этом должно создаваться ощущение, что вверху – ты. Вот как сейчас: мило и с достоинством. Это всегда пригодится. Особенно при общении с нужными людьми, хотя, при наличии спонсора круг таких людей для тебя будет очень мал. На остальных можешь

пока даже не смотреть. Правда, попозже, когда тебя станут узнавать на улицах, при общении с народом твое лицо должно быть смущенно-снисходительным и даже извиняющимся, дескать, ничего, что я тут рядом с вами...»

«...У тебя уже хорошо получается этот взгляд. Именно так ты должна смотреть на зрителя. Приподнимем камеру, чтобы она была чуть повыше тебя. Теперь попробуем еще раз... Как ты теперь трогательно выглядишь! Это то, что надо!..»

*

Вскоре Вика успешно усвоила его уроки. Теперь она естественно держалась перед камерой, и практически постоянно глядела на самого Алексея: «снизу – вверх», и неизвестно, чего было больше в этом взгляде – готовности поддаваться его гипнозу или желания загипнотизировать?

От нее же, к большому огорчению Алексея, он мало, что узнал о Никонове. Она сказала, что тот был у них только тогда, один раз, на даче, и больше она с ним не встречалась.

Снова звонил Мерзлов и торопил его с принятием решения. Алексей тянул время, сказав, что подвернулся срочный заказ и, ссылаясь на занятость, связанную со съемками передачи, обещал перезвонить через несколько недель, сразу после окончания съемок. Мерзлов, намекнув, что поезд может уйти, согласился подождать ровно две недели.

В то же день Алексей позвонил Тушину. Но автоответчик ему привычно сообщил, что абонент временно недоступен, и предложил перезвонить позднее. Он перезвонил позднее, но вновь пообщался лишь с вежливо-деловым автоответчиком... И когда он в очередной раз взял в руку трубку телефона, то, представив устало-измученное выражение лица, которое появилось в последнее время у Тушина, его извиняющиеся интонации, решил, что сам звонить ему больше не будет...

*

Через три недели Чедаев принес на канал три десятиминутных программы. Вместе с ним была Вика. Поскольку она считала, что передачи получились интересные, то надеялась, что им удастся проскочить в эфир «на халявку» (что заодно избавило ее от зависимого положения перед отцом). Алексей безуспешно пытался ее убедить в том, что известное положение «время – деньги» в первую очередь относится именно к эфирному времени, которое стоит денег, причем, немалых.

Переговоры в редакции подействовали на Вику отрезвляюще. Она видела, что хотя их программы понравились, но денежный вопрос встал, как... ну, скажем, как хвост у собаки, при виде жирного и аппетитного куска... Им сообщили, что готовы поставить программу в эфир в самое ближайшее время, и согласны заключить с ними договор на дальнейшие съемки этой рубрики, но только в том случае, если у них будет спонсор, или, если «звезды», делающие зарядку, сами будут оплачивать эфир. Алексей знал, что оплачивать свое участие в нераскрученной передаче, да еще не в «прайм тайм» «звезды» вряд ли станут, или, по крайней мере, будут платить суммы в несколько раз меньшие, чем запросили с него на канале. Оставался неминуемый вариант общения Вики со своим папой.

Поздно вечером она перезвонила Алексею и радостно сообщила, что папа просмотрел кассету несколько раз. Ему понравилось, и он сказал, что, может быть, и стоит ей попробовать себя на телевидении. И еще он выразил желание познакомиться с Алексеем и обсудить дальнейшие их с Викой перспективы.

- Так что, Лешенька, готовься к встрече со спонсором...
- Я как пионер, всегда готов.
- Я это уже заметила, - голос ее приобрел чувственно-игривую интонацию.
- Ну что, спи спокойно, дорогая подруга.
- И тебе того же, милый друг. Отсыпайся. Ты заслужил это...

*

В ту ночь Алексею приснился странный сон.

В нем было три действующих персонажа. Алексей, Вика и некий солидно-весомый человек, чем-то похожий на Черномырдина – папа, как догадался Алексей.

Они ходили вокруг Алексея и о чем-то весело между собой разговаривали. А потом папа посадил его в кресло, дал ему клубок толстых, золотистых нитей и сказал: раскручивай, это судьба моей дочери, она в твоих руках, но смотри, чтобы без глупостей! Он погрозил ему пальцем и ушел куда-то вместе с Викторией, оживленно что-то с ней обсуждая.

Алексей стал распутывать этот клубок. Нити уже лежали массивным слоем на полу, опутали его ступни и змейками свивались вокруг коленей, а клубок все не уменьшался.

Появилась Вика с папой.

- Ну, как справляешься? - поинтересовался тот.

Алексей собрался, было ответить, но они пропали куда-то. Алексей хотел их позвать, но голос не слушался. Он хотел встать, но не было сил даже двинуть рукой. Клубок теперь уже распутывался сам по себе, проворачиваясь в непослушных руках Алексея. Он мог теперь только безучастно наблюдать, как вокруг него образуется золотистая, колышущаяся поверхность, ниспадающая с его рук и простилающаяся в даль, залитую ослепительным светом. Этот вид напоминал ему золотую ниву, с какой-то картины. Правда, вместо щебета птиц и стрекотания кузнечиков раздавался низкий треск, похожий на телефонный звонок. Он посмотрел на свои руки, и увидел, что клубок превратился в видеокассету, из которой вместо нитей стремительно выскальзывает пленка, золотистого цвета.

- Вставайте, сэр, вас ждут великие дела, - донеслось до него. Он стал осматриваться, откуда раздается этот голос, и проснулся, поняв, что это Вика общается с включившимся автоответчиком. – Как проснешься, перезвони мне. Пока. Целую...

«И что же знаменует сия композиция? - думал Алексей. Он хотя и не был суеверным, но от этого сна осталось довольно угнетающее ощущение. – Какой-то сюр, на тему Лаокоона...»

После многонедельного телемарафона это было первое спокойное утро. Ему не хотелось вставать, не хотелось никуда звонить. Он лежал и осмысливал ситуацию, которая сложилась на сегодняшний день.

«Итак, что мы имеем. Хорошая девочка Вика меня за собой позвала... - прозвучали в его голове строчки, то ли где-то слышанные, то ли сочиненные только что. – И что дальше? Алексей Чедаев – персональный продюсер и по совместительству коуч известной телеведущей Виктории Шаманской. Ну, может быть, еще вице-президент по PR в папином банке. Так погибают замыслы с размахом, вначале обещавшие успех... Что-то меня сегодня на поэзию потянуло... Итак, Вика, требуются детали. Слово за вами...»

*

Через час Алексей заехал за Викторией.

Она села в машину и стала подробно рассказывать ему о вчерашнем разговоре с папой. Из чего Алексей сделал вывод, что намерения у того очень серьезные. И Алексей явственно увидел приоткрывшуюся дверцу золотой клетки, из которой на него призывно глядела мило щебетавшая Вика.

- Ты что, не слушаешь меня? – неожиданно спросила она.
- Извини, задумался...
- Ну, так что, тогда в воскресенье приезжай к нам на дачу. И там вы с папой обсудите детали...
- Вика, ты извини, но я не уверен, что я... что мы... что мне будет интересно... заниматься только этим проектом. Понимаешь, телевидение это производство. Довольно рутинный процесс изготовления медиа продукта. Хочешь, я найду тебе хорошего продюсера, который будет всерьез заниматься твоим проектом.
- То есть ты не хочешь работать со мной? – ее брови изумленно приподнялись.
- Я готов осуществлять, так сказать, общее руководство. Подкидывать идеи, корректировать, редактировать и так далее... Но всерьез, я хотел бы заниматься все же другим. Помнишь, я тебе рассказывал...
- Да, да... гадкий утенок, лебедь... Помню, помню...
- Ну вот, видишь, какая ты умница. – Алексей хотел приобнять ее, но она отстранилась.
- То-то ты у меня про Никонова все выспрашивал...
- То-то ты ничего о нем не сказала...
- А я думала, что ты ко мне иначе относишься...
- Я к тебе очень хорошо отношусь, но представь, если бы я тебе предложил плюнуть на все твои планы по покорению телевизионного Олимпа, и помогать мне в реализации моих... Например, для начала мы бы окучили того же Никонова, а затем...
- Жалею, что сказала тебе о Никонове. Хотя... А ведь я предложила тебе заняться творческой работой, а тебе нужен какой-то...окучиватель... Значит, ты отказываешься работать со мной?
- Я не отказываюсь, но, боюсь, что тебя и твоего папу не устроит, если я буду совмещать твой проект с тем, что для меня очень важно и интересно.
- Важнее и интереснее, чем работать со мной?
- Ну, зачем ты так...
- Видишь ли, ты прав, я – максималистка: все или ничего...
- Ну, это со временем проходит...
- Не перебивай меня... Хотя... Наверное... Нам уже больше не о чем говорить. Я пойду...
- Вика, подожди!
- Нет, извини. Мне неприятно здесь находиться. Пока!.. - она вышла из машины и направилась к своему дому.

Алексей сидел, разрываемый противоречивыми чувствами, глядя на ее упруго натянутую юбку с влекуще-завораживающим разрезом, и все еще чувствуя напористо обволакивающее благоухание ее модных духов. Он несколько раз порывался остановить ее, но удержался, боясь, что дрогнет, и, поддавшись сентиментально-благородным чувствам, все же взвалит на себя хлопотное и нежелательное бремя раскрутки Вики.

Чедаев уехал, и, как бы в утешение или в оправдание приговаривал по дороге: «Мавр сделал свое дело. Мавр может удалиться...»

*

«Не переживай, девочка, – думал Алексей. - У тебя все получится. Пол дела сделано. Ты многому научилась. Тебе есть что предъявить... Твой бренд наполовину сделан... У тебя теперь имеется хороший презентационно-рекламный продукт, а дальше ты уж сама... Тем более, ты уже в теме... Извини, но я знаю, что рано или поздно моей головной болью

станут постоянные поиски новых спонсоров, окучивание «звезд» для твоих съемок, да еще, наверняка, урегулирование наших межличностных конфликтов, когда у тебя начнет кружиться голова от какой-никакой, но известности. Но все это неинтересно и мелко для меня. Ты, конечно, хороша, но я, увы, не настолько покорен тобой, чтобы, отказаться от своей мечты и положить ее к твоим ногам... пусть даже очень стройным, но все же: подножие – позиция малоприятная для того, кто сам хочет забраться на постамент... Я отказываюсь подписывать акт отречения от звездной короны в пользу приемника, то бишь – приемницы, которая станет фигурой на моем фоне!.. Что это: прагматизм, цинизм, эгоизм или зависть? А впрочем, все это формы психологической защиты, так что ваша первичная потребность в безопасности, уважаемый Алексей, удовлетворена...»

По дороге он, по привычке купил несколько деловых изданий. Хотя уже много лет он был активным пользователем Интернета, ему не нравилось входить на сайты Интернет СМИ и читать тексты с монитора: раздражало гудение ноутбука, и быстро начинали уставать глаза. Куда приятнее было, развалившись на диване, неторопливо развернуть газету или полистать журнал.

Когда он вошел в квартиру, на автоответчике было сообщение от Мерзлова с напоминанием о своем предложении.

«Итак, нас ждут великие дела. Магомет засиделся в ожидании горы. Гора под названием Тушин оказалась сопкой, кишащей всякими ядовитыми гадинами...хм-м... Пожалуй, с Тушиным все понятно. С какой стати ему ссориться из-за меня с заказчиком! Слишком он от него зависит... Интересно, понимает ли он, что с таким штабом шансы у него невелики?.. Славная задача у таких штабов: успеть освоить рекламный бюджет, и «откатить» положенное тем, кто дал им эту работу. Чем больше кандидат зависит от заказчика, тем меньше у него возможности препятствовать дилетантству или воровству штаба. И неизвестно, что лучше: иметь штаб амбициозных дилетантов или штаб воров? Но, конечно же, оба – хуже: два в одном флаконе, то бишь – в штабе, это гарантированный проигрыш... - Алексей поймал себя на мысли, что он все же не совсем объективен в оценке штаба. – Наверное, главная проблема этого штаба – бесталанное кураторство, сводящее на нет все усилия специалистов (которых там очень мало, но все-таки пара – тройка имеется...). Это тот самый случай, когда самая лучшая координация – отсутствие этой самой координации. Было бы меньше вреда делу. Если, конечно, координируешь в интересах дела, а не пользуешь дело в своих нуждах...»

Он лег на диван, закинув руку за голову, развернул газету, и стал читать, то и дело, отвлекаясь на свои мысли.

«Ну а вы, господин Чедаев, расслабьтесь, и считайте себя свободным, аки сокол... А собственно ничего страшного не случится, если я вернусь в штаб Самойлова. Да еще стоит возобновить переговоры с другими штабами. Предвыборная пора в разгаре – самое время собирать урожай, который зимой и летом одним цветом: зеленым... Вон некоторые умудряются работать даже одновременно с тремя-четырьмя кандидатами, из которых как минимум двое – оппоненты... О! Никак про Никонова пишут...»

Алексей оживился, обнаружив интервью с Никоновым, и с интересом стал читать. Материал был явно заказной, с блеклым информационным поводом и состоял сплошь из размышлений Никонова о судьбе многострадальной России. Но особенно его заинтересовало одно место, где говорилось о том, что сейчас крайне необходимы люди, которые смогли бы вернуть россиянам уважение к себе, а России уважение других.

Чедаев вспомнил о Вике, что-то шевельнулось в его душе. Но, через пару минут, усилием воли, он прогнал эти сладко-гнетущие ощущения, и подумал уже о том, что может, не так уж и не права была Вика, говоря о глобальных планах Никонова. У него проснулась жажда деятельности. Он достал из пиджака записную книжку. Стал листать.

«Ну что? С кого начнем? – он стал просматривать телефоны своих знакомых, работавших в разных штабах, и предлагавших ему, в свое время, сотрудничество, но в итоге решил,

что самый лучший вариант, это все же Мерзлов, давний ценитель его идей. - А нужны ли сейчас там мои идеи?.. Нет, не станут они сейчас отвлекаться от утвержденных планов. Процесс пошел. Вот что им нужно, так это негатив на Тушина – основного соперника Самойлова. Интересно, сколько они за это готовы заплатить? Меньше, чем на 30 серебрянников я не соглашусь... Так, 30 серебрянников, это сколько же в нынешнем рублевом эквиваленте? Надо как-нибудь подкинуть идейку научной общественности провести исследования на эту тему...»

Алексей остановился перед зеркалом, держа в руке записную книжку: «Леха, у тебя так много интересных замыслов, у тебя есть очень даже серьезные, крутые проекты. Ты не какая-нибудь бездарность, которая лезет во все щели, любой ценой... Так неужели ты позволишь сделать из себя Иуду!»

Он вдруг почувствовал облегчение, и даже неожиданно для себя улыбнулся. «Нет, мы пойдем другим путем», - произнес он вслух, слегка картавя. Прищурился и подмигнул в зеркало.

*

С газетой «ХХ» (одной из центральных, с большим тиражом, куда Алексей время от времени пристраивал «черный PR» и имел удостоверение внештатного корреспондента) он договорился о размещении на коммерческой основе интервью с Никоновым. Затем выяснил телефон департамента связей с общественностью компании Никонова и, представившись сотрудником газеты «ХХ», готовящим новую рубрику «Элита российского бизнеса», договорился о встрече с ним.

(Еще во времена занятия журналистикой он приобрел навыки использования принадлежности к газете для установления необходимых контактов. Перейдя в рекламный бизнес, он действовал уже либо от имени клиента (общаясь со СМИ), либо от имени своего агентства (общаясь с клиентами). И все же не зря все спецслужбы мира больше всего любят работать под журналистским прикрытием. Перед прессой часто открываются такие двери, в которые трудно попасть даже многим влиятельным людям. Поэтому Алексей и решил использовать все преимущества прессы. Четкого плана не было, и он, рассчитывая на вдохновение, решил, что будет ориентироваться по обстоятельствам.)

Встреча была назначена на поздний вечер следующего дня.

Они долго беседовали с Никоновым о его жизни, о его планах. И под конец ему удалось расположить Никонова, настолько, что когда Алексей осторожно выразил желание посмотреть его дом, познакомиться с семьей, чтобы «утеплить» образ Никонова, тот сразу согласился и предложил поехать прямо сейчас, к большому неудовольствию его пресс-секретаря. У нее, очевидно, были на этот вечер свои планы, и она попыталась отговорить Никонова от продолжения интервью в домашней обстановке. Но тот отреагировал на ее давление плохо скрытым раздражением, и сказал, что на сегодня она свободна. Алексею пришлось даже смягчить ситуацию, клятвенно пообещав представить ей окончательный вариант интервью.

*

Дом Никонова находился в элитном поселке, на Рублевке, и являл собой постройку из красного кирпича с традиционными изысками. Его молодая жена держалась достаточно скромно и приветливо.

Они приехали к ужину, и беседовали за столом, где кроме Алексея, Никонова и его жены, был еще ее отец – очень активный и разговорчивый. Он был ненамного старше

пятидесятилетнего Никонова, и, судя по всему, любил в подобных ситуациях брать инициативу в свои руки. Сейчас разговор постоянно крутился возле политики. Никонов слушал с усталой отрешенностью, и, видимо, хотел спать, так как уже несколько раз зевал. Он практически не участвовал в разговоре, лишь иногда усмехаясь после особенно едких высказываний своего тестя.

- В Думе бы вам заседать, Михал Иванович, - произнес Никонов, после очередной тирады в адрес власти.

Алексей чувствовал неумолимо приближающееся окончание трапезы, после чего ему придется покинуть этот дом, так и не поговорив о своих планах с Никоновым, который, судя по зевкам, если к чему и расположен сейчас, так это ко сну. Но Чедаев понимал, что другого шанса может больше не представиться, и решил действовать сейчас.

Он подхватил реплику Никонова насчет пребывания его тестя в Думе и сказал полушутя – полусерьезно, что стоило бы только Михаилу Ивановичу захотеть, то он – Алексей – мог бы ему помочь, мол, имеется уже некоторый успешный опыт.

- А что, и пойду! Я бы заставил их работать... - воодушевился Михаил Иванович. Никонов же только посмеивался, слушая его. Судя по всему, слушание речей тестя - было одним из его развлечений.

Алексей видел, что всерьез его слова никто не воспринял, за исключением, может быть, только Михаила Ивановича. Еще несколько минут и настанет время прощания. Он понимал, что для начала следовало бы исподволь выяснить: настроен ли тот, в самом деле, на серьезную политическую деятельность. А уж затем, можно было бы предлагать свои PR услуги. Но поскольку и во время интервью, и сейчас Никонов всячески уходил от разговора о политике или переводил все в шутку, Алексей так и не смог найти повод поговорить о своем предложении. Начинать разговор сейчас, за столом было бы странно. И тем более было бы странно, если бы он предложил Никонову обсудить наедине вопрос, о котором сам Никонов, возможно, и не подозревал. Ведь Вика – источник не совсем надежный.

Когда все встали из-за стола, и Никонов пошел провожать Алексея до машины, тот все же решился рискнуть и попросил несколько минут для конфиденциального разговора. Никонов удивился, но, тем не менее, предложил присесть на лавочку, перед крыльцом дома. Он закурил, и вопросительно с некоторой настороженностью уставился на Алексея.

- Владимир Яковлевич, извините за нескромный вопрос, но мне показалось, - после секундного колебания Алексей окончательно решился пойти ва-банк, - что вы планируете заняться политикой...

- С чего это вдруг?

- Я не могу этого объяснить, но у меня просто есть такое ощущение.

- Вы случайно не в ФСБ работаете? – неожиданно спросил Никонов.

- Да ну что вы!.. Почему вы так решили?

- У меня есть просто такое ощущение.

Они одновременно засмеялись.

- Вообще-то, странновато вы себя ведете для журналиста... - заметил Никонов. – И вообще вы не совсем похожи на журналиста...

- А я не совсем журналист... Я – имиджмейкер. Хочу предложить вам один проект.

За время разговора Никонов и Алексей уже несколько раз успели передать друг другу, словно эстафету, удивленно-изумленное выражение лица. Правда, у Алексея эмоции были видны поярче.

- Ну что ж, по крайней мере, способ установления контакта - оригинальный. Но я не думаю, что мне сейчас нужен имиджмейкер.

- Не нужен сейчас, но может понадобится в будущем. Может быть, это выглядит странно, но я хотел бы работать с человеком глобальным, способным изменить ситуацию, и вытащить нас из... дырки, в которой все мы сейчас оказались. У меня есть план

позиционирования для серьезного кандидата, у меня есть программа, которую можно было бы использовать...

- Вы извините, но все это звучит слишком высокопарно и не очень убедительно... В депутаты я не собираюсь, заниматься говорильней мне неинтересно. Так что...

- Да, депутатский мандат, это скорее для вашего тестя... А я имею ввиду президентские выборы.

- Вы определенно из ФСБ... Даже, если бы у меня и были бы такие намерения, я бы не стал обсуждать их сейчас. С вами. Я не знаю вас ни как человека, ни как профессионала. Меня просто поражает ваша самонадеянность. У нас есть несколько рекламных агентств, с которыми мы уже давно работаем. К нам почти каждый день поступают предложения по продвижению нашей продукции. Перед нашим рекламным отделом выстроилась целая очередь... А уж глобальные проекты, о которых вы говорите, мы бы доверили только очень серьезным профессионалам, опытным и знающим...

- Знающим – согласен. Но, насчет опытных... Я практически не знаю в России пиарщиков, имеющих успешный опыт в раскрутке независимого кандидата. Те, кто имел отношение к прошлым президентским выборам, даже если они были в команде победителей, вам, Владимир Яковлевич, не подходят. Одно дело, работать в условиях неограниченных административных, финансовых и информационных ресурсов, а другое – двигаться по тоненьким, шатким жердочкам и рассчитывать в лучшем случае на соломку в качестве страховки.

- Хорошо излагаете... Но есть одна проблема. Я не помню, чтобы я говорил вам о своем желании участвовать в президентских выборах. Почему вы решили обратиться с вашими предложениями именно ко мне?

- Я прочитал несколько дней назад интервью с вами в «Коммерсанте», и обратил внимание вот на эту фразу... Сейчас... - он поспешно достал из портфеля газету и показал Никонову подчеркнутые строчки. – Вот видите, «...страна сейчас очень нуждается в настоящем хозяине...» и дальше про то, какими качествами он должен обладать... И вот тогда я понял, что смогу вам быть очень полезен.

- Я оценил вашу напористость и предприимчивость. Я сам такой. Отчасти. И, может быть, поэтому вы мне, в общем-то, симпатичны. Но серьезные вопросы я давно уже не решаю с кондачка. Еще дед меня учил: Вовка, семь раз отмерь, и не отрезай, – померяй еще... - Никонов ностальгически улыбнулся. – А еще я не привык верить на слово. Никому. Ну, как, например, вы себе представляете наше с вами сотрудничество?

- Вообще-то, у меня вот тут папочка с моими предложениями и разработками, - Чедаев достал из портфеля папку, и протянул Никонову.

Тот рассеяно полистал и закрыл ее.

- Боюсь, что я не скоро смогу ознакомиться с этим. У меня катастрофически не хватает времени, - он демонстративно глянул на часы и нетерпеливо заерзал.

- Хорошо, - не сдавался Чедаев, также, демонстративно не замечая предыдущего жеста, - поскольку одним из основных направлений вашей компании является производство и переработка мясной продукции, мы начнем с проекта «пельмени». Первым делом мы создадим *партию любителей пельменей*, куда сможет вступить каждый желающий, ценитель этого продукта, и готовый отстаивать приоритеты нашего российского продукта в борьбе со всякими, там, макдональдсами, пиццами, хот догами и прочими заморскими засланцами.

А потом Чедаева понесло. Он вдохновенно стал излагать свой проект, на ходу додумывая детали, и развивая те или иные положения, в зависимости от реакции Никонова. Чедаев поведал о планах создания в рамках этого проекта телепередачи «Пельменная», где ведущий с гостями будет лепить пельмени и вести душевные беседы... Об организации ВИА «Пельмени», в который будут подобраны обязательно упитанные музыканты, с добрыми, озорными лицами, и исполнять они будут исключительно застольные песни, рекламируя сразу два продукта: водку «К пельменям» и, самое главное, пельмени

«Никоновские». На этом моменте Чедаев остановился особо, упирая на то, что появление этой марки могло бы знаменовать начало возрождения не только российских гастрономических традиций, но и (вкуче с остальными элементами проекта) стать основой новой русской идеи. И весь этот процесс мог бы ассоциироваться именно с Никоновым. На улицах вновь появятся «пельменные», которые стали бы форпостами этого движения. Как следствие для бизнеса – резкий рост объема производства пельменей, а уж об общественном резонансе нечего и говорить...

Слушая Чедаева, у Никонова вначале прошла сонливость, затем на лице появился неподдельный интерес, а к концу, он уже воодушевленно обсуждал детали и вставлял конструктивные замечания, правда, то и дело, иронически приговаривая: «прямо Нью-Васюки какие-то!». Никонов незаметно перешел на ты.

- ...И правильно делаете, что не верите словам, я докажу вам на деле, что я – то, что надо... - подвел черту под пельменным проектом Алексей. Он понял, что разговор налачился, и, воодушевленный успехом, решил закрепить его. - Предлагаю проверить мои деловые качества.

- Как?

- Давайте я сделаю Михаила Ивановича депутатом Думы.

Никонов усмехнулся и укоризненно покачал головой.

- Ты гарантируешь, что он станет депутатом...

- Я гарантирую, что сделаю все, чтобы он им стал... - после паузы подтвердил Алексей.

- И в какую сумму обойдется это избрание?

- Еще не знаю...

- Ладно, - Никонов, хлопнув себя по коленкам, встал, - на этом вечер юмора мы закончим.

В общем, Лёш, давай так... я просмотрю твои предложения, подумаю, посоветуюсь кое с кем. А ты мне через недельку перезвони...

- Насчет Михаила Ивановича я не шутил.

- Хорошо. Подумаем и об этом. – Никонов лукаво подмигнул. - Ну а для чего, все-таки, такой экстравагантный способ знакомства?

- Минут десять назад вы сами говорили мне об очереди из агентств, выстроившихся перед вашим отделом рекламы...

Никонов понимающе засмеялся.

*

Через неделю Чедаев встретился с Никоновым. Тот сказал, что ему многое понравилось в предложениях Алексея, но принципиально вопрос будет решаться не только им одним.

- Я постараюсь убедить своих партнеров и инвесторов, что ты человек для нас нужный...

Э-эх, мне бы еще парочку неотразимых аргументов в твою пользу...

- А если Михаил Иванович станет депутатом Думы, это аргумент?

- Ты все еще об этом... Сказал я ему в шутку, на свою голову, о твоём предложении, так он прямо загорелся. И теперь хоть домой не приезжай...

- Вот, вот... видите, это не только в моих, но и в ваших интересах...

- Видишь ли, Алексей, я не привык бросать деньги на ветер... У нас есть несколько нужных людей, чьё избрание мы профинансируем. А Михал Иваныч... - Никонов вздохнул, - если бы это стоило не так дорого, я бы, может быть, профинансировал этот проект. Из прихоти, ради любопытства. Ну и что б занять его интересным для него делом... Работать в моей компании он, по принципиальным соображениям не хочет. И вообще, под бизнес руки у него не заточены... А вот общественная работа – это для него. Но, повторяю, это слишком дорогое удовольствие. Тем более что я совсем не уверен, в том, что он может стать депутатом.

- И, все-таки, если бы он стал депутатом, это был бы необходимый для вас аргумент в мою пользу?

Никонов скептически усмехнулся.

- Думаю, что да...

- В таком случае, я предлагаю вам следующие условия. Через несколько дней я называю вам сумму, необходимую для избрания Михаила Ивановича в Думу (постараюсь, чтобы она была минимальной). Если он становится депутатом, считайте, что вы выгодно вложили деньги, получив своего человека в Думе, и, решив, попутно другие, в том числе и личные проблемы. Если нет, – все расходы возмещу я. У меня недешевый автомобиль, квартира, студия, ну и так далее...

- А если тебе не хватит денег со мной рассчитаться? – Никонов иронически ухмылялся.

- Отработаю. Пойду к вам в рабство...

- А что ты умеешь делать? Мне сейчас нужны специалисты-технологи. Только не ваших, как там... грязных политехнологий. А по переработке мяса. Ладно. Мы тебя обучим. Будешь делать пельмени. «Никоновские»...

*

На следующий день Алексей встретился с Михаилом Ивановичем Федоровым, и они стали подробно обсуждать возможности его избрания в депутаты.

(Чедаев, работая с клиентами, давал им обычно какие-нибудь прозвища, что с одной стороны было удобно, а с другой – помогало определить главные особенности характера, или будущего имиджа. Сейчас он использовал аббревиатуру и прозвал его многозначительно – МИФ.)

Первым делом, Алексей поставил условие, что МИФ будет неукоснительно выполнять все его предписания и указания, на что тот с готовностью согласился. Затем они определились с местом избрания. Это будет Маломосковский избирательный округ, где раньше жил Михаил Иванович. (После того как он овдовел, дочь, учившаяся в Москве, и вышедшая замуж за Никонова, уговорила его переехать к ним.)

Алексей приложил немало усилий, чтобы правильно сориентировать политические приоритеты и пристрастия МИФа, разъяснив, кто должен стать для него референтными лицами и почему (поскольку премьер-министр стремительно набирал популярность и завоевывал симпатии электората, МИФу нужно было срочно пристроиться к его образу, чтобы и ему досталась часть народных симпатий, причем, не всех, а только избирателей города Маломосковска).

Также он подробно выяснил круг его прежних знакомых в этом городе, пытаясь понять, кто из них может быть им полезен.

*

Неделя ушла на ожидание результатов работы фокус-группы, которую Чедаев послал в Маломосковск. (Все это время Михаил Иванович подвергался интенсивной обработке, усердно постигая основы лидер-тренинга.) После того, как Алексей проанализировал полученную информацию, он за несколько дней разработал план, стратегию, и концепцию будущей кампании персонального бренда – МИФ. Из файла «Проекты. Политика» он извлек целый букет своих PR наработок и схем многоходовок.

Через день они уже были на месте будущего триумфа (а Алексей в этом почему-то даже и не сомневался) Михаила Ивановича.

Среди многочисленных друзей и знакомых МИФа Чедаев выделил нескольких, которые, по его мнению, могли бы сыграть важную роль в придуманной им комбинации.

Но, к сожалению, выяснилось, что один из них, работавший в городской администрации недавно умер, другой – бывший городской парторботник (КПСС), ставший впоследствии в городе бизнесменом, не смог удержаться в бизнесе, разорился и теперь искал утешение в объятиях Бахуса.

Оставался только лишь Марфушкин Петр Петрович. Он возглавлял Общество ветеранов Маломосковска, организации, созданной в свое время, главным образом для получения и распределения среди пенсионеров гуманитарной помощи, поступавшей в город под лозунгом «Запад нам поможет». Теперь же, по причине существенно уменьшившегося потока таковой, руководители этого Общества занимались тем, что сдавали в аренду коммерческим структурам помещение, в котором это Общество располагалось. Здание находилось в центре города, для самого общества аренда была льготной и стоила гроши. А коммерсанты, учитывая место расположения, платили немало. Так что бизнес для руководства Общества был выгодным. Правда, для конспирации между фирмами и Обществом существовали хитро составленные договора о совместной деятельности, которые, впрочем, вряд ли вводили в заблуждение местные власти. Но связываться с ветеранами они, видимо, не желали: деньги для города – небольшие, а хлопот с ветеранами, в случае чего, не оберешься.

Михаил Иванович и Петр Петрович в свое время были хорошими приятелями, отношения между ними были доверительные. Поэтому Алексей без обиняков рассказал Марфушкину о цели их приезда. Тот, как ни странно, нисколько не удивился, подошел к вопросу деловому, и поинтересовался, чем он бы мог им помочь...

В результате они договорились о следующем. На время избирательной кампании МИФ станет номинальным председателем Общества ветеранов Маломосковска, и вместе с Марфушкиным, который на это время, как бы, уйдет в отпуск, и Алексеем, займется оживлением работы с пенсионерами города. Алексей придумал целый ряд акций, в которых они бы могли принимать участие: начиная от сбора подписей под различными обращениями и воззваниями, до проведения всевозможных культурных мероприятий, типа вечеров «Для тех, кому за 50...» с танцами, знакомствами, горячими и горячительными напитками. Марфушкину была выделена пухло-купюристая пачка зеленого цвета на поощрение актива, и на представительские и накладные расходы, такая же пачка была обещана в случае успешного окончания кампании. Да еще от себя МИФ посулил Марфушкину свой подержанный «Форд», рассчитывая, очевидно, на будущую щедрость зятя.

Чедаеву было важно привлечь на свою сторону эту наиболее активную в период выборов категорию. Тем более что один из главных конкурентов МИФа – Жданов, поддерживался коммунистами, которые пользовались традиционной поддержкой этого же электората. Но им этот конкурент был не страшен, так как у Алексея имелись на этот счет кое-какие заготовки.

*

Оставив Михаила Ивановича в Маломосковске, Алексей вернулся в Москву, и через знакомых стал собирать информацию о будущих передвижениях премьер-министра. Узнав, что в ближайшие дни премьер будет открывать промышленную выставку, а также посетит несколько общественных мероприятий, Алексей срочно стал готовиться к очень важной для них акции. Он вызвал МИФа, «застолбил» на несколько дней приятеля – фотографа, с которым договорился, что тот будет неотступно следовать за Михаилом Ивановичем, и фиксировать все его контакты с возможными VIPами, а, особенно, с премьером.

МИФ же должен был постараться вступить в контакт с носителями узнаваемых и популярных физиономий. Но, главное, он должен был «общнуться» с премьером, причем так, чтобы на фотоснимке создалось ощущение доброжелательности и взаимопонимания между ними.

С ВИПами проблем не было. Михаил Иванович подходил к ним, улыбался, жал руку, и говорил что-то, типа: «Я очень рад снова встретиться с вами». Ему в ответ обычно тоже улыбались и пока они соображали, кто этот приветливый и бойкий человек, фотограф успевал сделать несколько удачных снимков.

С премьером подобный трюк удалось проделать не сразу. В некоторых случаях им просто не удавалось проникнуть в те места, где проходили встречи премьера с общественностью, в некоторых случаях его не подпускала близко охрана. Тогда Алексей попросил Михаила Ивановича одеть свой парадный подполковничий китель с наградами. И на одной из встреч ему, таки удалось протиснуться к премьеру, вручить гвоздику, и (наконец-то!) пожать руку.

*

Работа с ветеранами Маломосковска шла успешно. Перед уходом в свой неплановый, длительный отпуск, Марфушкин расторг договоры почти со всеми арендаторами, и теперь с утра до вечера в помещении Общества не утихала бурная общественная жизнь. Регулярно, каждую неделю там производилась раздача гуманитарной помощи. И каждый раз Михаил Иванович, как председатель Общества, лично выдавал продуктовые пакеты (из продукции Никонова), прочно ассоциируясь у получающих то ли с рогом изобилия, то ли с добрым волшебником из голубого вертолета. Кстати, подписи, необходимые для регистрации МИФа кандидатом в депутаты были собраны за один день, когда накануне, в городских газетах вышло первое объявление о том, что в помещении Общества ветеранов Маломосковска в такой-то день будет производиться выдача гуманитарной помощи пенсионерам и малоимущим, а также что для получения при себе необходимо иметь паспорт.

Перед началом акции «гуманитарная помощь» стены комнаты, где происходила раздача, были оклеены плакатами с изображением Михаила Ивановича в окружении группы граждан обоих полов, разного возраста и социального положения. У всех были решительные, и вместе с тем, добрые лица. Наверху была надпись «Наша сила - В ЕДИНСТВЕ!», а внизу был призыв с предложением «поддержать одного из нас!».

После этого было организовано несколько статей в местной прессе, пару выступлений по телевидению. На этом общение со СМИ, к большому неудовольствию Михаила Ивановича было закончено. После долгих споров, Алексей убедил его на время прекратить «засветку» в СМИ, и общаться с гражданами непосредственно.

Дело в том, что как раз в это время в городе началась война между двумя основными конкурентами. Один, Жданов, как уже известно, был от коммунистов, другой, предприниматель Боровко был вроде сам по себе, но как выяснил Алексей, за ним стояло новое, набирающее силы движение, являющееся основным оппонентом нынешней власти. Чтобы не навлекать на себя лишние проблемы, Алексей счел за благо для МИФа отсидеться до поры, до времени под сенью ставшего уже родным помещения Общества ветеранов Маломосковска.

Алексея устраивало то, что МИФа конкуренты всерьез не воспринимали. И хотя некоторые знали, что его зять – крутой московский предприниматель, за Михаилом Ивановичем не видели серьезной силы и, соответственно, большой угрозы на выборах (благодаря вовремя запущенной через активистов Общества «дезе»), о том, что МИФ с ним поругался и именно поэтому вернулся в свой город, а так называемая гуманитарная

помощь это единственное, чего смог добиться МИФ от зятя в качестве отступного, «чтоб не настраивал против него дочку»), объясняя активность ветеранов, и МИФа в частности, безобидным поиском деятельности.

Штаб МИФа, конечно же, не бездействовал. Из прежних своих арендаторов Общество оставило лишь редакцию хиреющей газеты частных объявлений «Маломосковск +», еле сводившую концы с концами. Им не только оставили комнату, которую они ранее занимали, но еще и заключили с редакцией негласный бартерный договор: Общество бесплатно предоставляет редакции помещение, а редакция, в свою очередь, бесплатно предоставляет Обществу полосу на своих страницах. Кроме того, Общество обязывалось щедро премировать сотрудников редакции, в зависимости от степени их вклада в дело поддержки ветеранов Маломосковска.

И теперь в газете «Маломосковск +» появилась новая рубрика «Мы и они», в которой новый (временный) председатель Общества ветеранов Маломосковска Михаил Иванович Федоров отвечал на письма граждан города, причем, не только ветеранов, но и всех, нуждающихся в его совете и помощи. Первое письмо (для затравки) придумал Алексей, и сам же сочинил ответ, опубликованный от имени Михаила Федоровича. После этого писать и звонить в редакцию стали каждый день, в геометрической прогрессии. Алексей старался, чтобы обсуждаемые проблемы были злободневными и интересными для как можно большего количества граждан, а ответы остроумными и немного нравоучительными. Иногда встречались конкретные ситуации, когда требовалось восстановить справедливость, и тогда Алексей прибегал к помощи своего знакомого, опытного московского юриста. Защищая своего читателя, как правило, «маленького человека», они обращались в различные инстанции, и если исход был удачным (а они брались только за заведомо выигрышные дела), шумно преподносили успехи МИФа в деле защиты прав обиженных, униженных и угнетенных граждан Маломосковска. А затем еще и публиковали типовые обращения в прокуратуру, в суд и другие инстанции, информируя массы о своих возможностях в деле защиты собственных прав.

Вечерами активисты Общества собирали у жителей Маломосковска наказания для МИФа, вписывая их в договор, составленный в двух экземплярах, один из которых, заранее подписанный МИФом оставался у избирателя.

*

За несколько недель до выборов газета стала выходить ежедневно, и теперь уже всю площадь занимали опубликованные письма и звонки граждан, в которых они разражались выпадами в адрес основных конкурентов МИФа. Это были недовольные бытовым пьянством Жданова соседи, это были обманутые Боровко девушки и бывшие партнеры по бизнесу, и еще много других сигналов от возмущенных и недовольных этими «подлыми, наглыми, лживыми, нечистоплотными, нездоровыми распутниками, ворами и пьяницами».

Когда до выборов осталось три дня, начались основные действия.

В центральной газете «NN» (у которой в Маломосковске было в десять раз больше читателей, чем у всех местных газет, вместе взятых), вышло большое интервью с Михаилом Ивановичем Федоровым, председателем Общества ветеранов Маломосковска, в котором рассказывалось о том, какой интересной жизнью живут ветераны этого города. Михаил Иванович рассказал о себе, о том, что лично знаком с премьером, поддерживает его начинания, особенно, принципиальную патриотическую позицию в Чечне и одобряет непримиримость к террористам. Там же было помещено фото, на котором МИФ пожимает руку премьеру. Оба улыбаются и смотрят друг на друга. (Гвоздику в руках премьера

фотограф на компьютере вырезал, и получилось, будто вторая рука премьера вот-вот приобнимет МИФа.)

В следующем номере было опубликовано открытое письмо ветеранов Маломосковска, подписанное от их имени Михаилом Ивановичем, в котором они призывали все здоровые силы объединиться перед выборами. «Наша сила - В ЕДИНСТВЕ!» - такими словами заканчивалось обращение. К обращению прилагался снимок ветеранов, плотно стоящих рядом друг с другом. В центре – с решительным лицом – МИФ.

А за день до голосования активисты Общества распространили по городу три листовки. На двух были изображены главные конкуренты МИФа, с несколько искривленными, до карикатурности чертами лица, и перечислением всех их прегрешений и недостатков, с которыми уже успели познакомиться жители Маломосковска за время информационных боев между ними. Над кандидатом от коммунистов Ждановым была угрожающая надпись, как бы от его имени: «Товарищи, кто не с нами, тот против нас!». Предприниматель Боровко был изображен садящимся в «Мерседесе», на крыше которого были подмонтированы мешки с надписью «народные деньги», на двери автомобиля написано «депутатская неприкосновенность», и внизу, под коллажем подпись: «Воровать, так по крупному! Сидеть, так в «Мерседесе»!».

Третья листовка была составлена из фотографий МИФа с ВИПами: известными общественными деятелями, актерами, режиссерами и (опять) с премьером. На обратной стороне была отпечатана краткая биография Михаила Ивановича, указано то, что он является председателем Общества ветеранов Маломосковска, и крупно дана подпись: «Наша сила - В ЕДИНСТВЕ!»

*

Поскольку кандидат-коммунист Жданов, по прогнозам Алексея, был более сильным соперником (была опасность того, что он оттянет голоса МИФа, т.к. они ориентировались примерно на один и тот же электорат), то ему было уделено особое внимание. Он славился своим пристрастием к спиртному, и в ночь, перед выборами на всех плакатах Жданова, развешенных на улицах города вместо рук, приветливо протянутых будущим избирателям, была подклеена бутылка водки, сжимаемая ладонями, с татуировкой Гриша (кандидата звали Григорий).

Прошлись по городу с плакатами, типа: «Голосуйте за Жданова – защитника угнетенных» организовано (на арендованных автобусах) добравшиеся из Москвы бомжи, к которым присоединились местные маргиналы, привлеченные в их нестройные ряды большими сумками со спиртным у организаторов. Около часа они ходили по улицам, пели песни и выкрикивали свои собственные призывы, увязывая их с фамилией Жданова и производными от нее словами.

Это необычное шествие привлекло как местных жителей, так и представителей правоохранительных органов, которые поначалу, так же как и остальные с интересом наблюдали за происходящим. Но потом, получив от начальства соответствующую указивку, решительно воспрепятствовали дальнейшему осуществлению акции. Ответственные за проведение организаторы не стали дожидаться дальнейших разбирательств, и, оставив свои водочные поклажи, на потребу участникам шествия, затерялись в толпе любопытных граждан Маломосковска...

*

В день проведения выборов Чедаев постоянно перемещался по избирательным участкам, задерживаясь на самых крупных и неблагополучных, по его информации. Активисты

общества в полном составе (некоторые даже привлекли членов семей), и немало сочувствующих (из числа регулярно получавших гуманитарную помощь) весь день дежурили возле избирательных урн и столиков членов комиссии, ревностно, на корню предотвращая всевозможные нарушения.

В конце дня, когда все протоколы были собраны у председателя окружной комиссии, Алексей лично сопровождал его, вплоть до момента сдачи документов в облизбирком.

*

Поздней ночью он приехал домой.

Только тогда он почувствовал, как сильно устал от напряжения последних месяцев, и, особенно, прошедшего дня. На него накатила апатия и безразличие. Он даже решил прилечь, чтобы уснуть. Лежа на диване, стал мысленно прокручивать последние события. И вновь к нему вернулось тревожное беспокойство...

*

...Большинство жителей Маломосковска проголосовало за Михаила Ивановича. Проигравшие приводили традиционные в таких случаях доводы и аргументы: возмущались тем, что были неправильно подсчитаны голоса, применены «грязные технологии» и пр. Обещали оспорить результаты выборов через суд. Но ничего у них, естественно, не получилось, ведь победителей не судят. МИФ стал обладателем депутатского мандата.

Досрочный уход в отставку старого президента оставил мало шансов всем желающим, кроме назначенного приемника. Никонов решил, что не подобает ему, солидному предпринимателю выставлять себя на посмешище участием в выборах с известным заранее результатом. Он щедро отблагодарил Алексея за успешную реализацию МИФического проекта...

*

...А теперь возвращаемся в 21 век.

Москва.

Вечер.

Квартира Алексея Чедаева...

«Ты ль можешь вернуть мне младость?..»- печально и задумчиво пропел доктор Фауст, на что стоящий рядом Мефистофель насмешливо, понимающе и загадочно улыбнулся.

Примерно то же выражение лица было и у Алексея, наблюдавшего за ними по телевизору. Правда, если загадочность Мефистофеля была зловещей, то у Чедаева она была скорее торжественно-многозначительной, переходящей в самоуглубление...

Неожиданно в прихожей раздался звонок.

Он открыл дверь. На пороге стояла девушка и усиленно обуздывала свою симпатичную, широкую улыбку, подавшись которой улыбнулся и он.

- Можно? Леша, ты один?

- Конечно, проходи, Оля.

Она вошла. Отряхнула зонт, раскрыла и положила его сохнуть на пол.

- Я была у знакомых. Здесь недалеко. А когда возвращалась, пошел дождь...Решила зайти...да и есть кой-какая информация, думаю, важная для тебя...А у тебя ничего не

изменилось. И ты все такой же, - она окинула быстрым взглядом комнату и хозяина. – Ну, как ты тут живешь?

Оля говорила быстро, не останавливаясь, как будто боялась, что ее прервут.

- Леша, хочу тебя поздравить, прочитала твою книжку «Как стать миллионершей?», понравилось. Жаль, что не взяла с собой, а то бы автограф попросила. Но хочу тебя немного огорчить.

- Огорчи...

- Вот распечатка того, что я получила сегодня в спаме.

Оля протянула ему листок, на котором был следующий текст:

Стоит ли ради сытой жизни предавать любовь?

Недавно на прилавках появилась книга Чедаева «Как стать миллионершей?». В своей книге Чедаев превозносит хитрость, расчетливость и неискренность. А такие понятия как: любовь, порядочность, преданность он считает мифами! Считаю эту книгу вредной и антисоциальной.

Я очень удивился, когда увидел, что такая уважаемая газета как «Комсомольская правда» поместила целых два интервью с ним.

Мы с женой Катей жили хорошо, я ее любил, старался быть хорошим мужем. Конечно, и у нас как в каждой семье были ссоры. Но это не влияло на наши отношения. Когда она захотела пойти к психологу, я был только ЗА, думал, что он поможет нам сохранить семью. Но господин Чедаев, наоборот, за мои же деньги учил ее как "красиво" уйти от меня и как правильно "подцепить и захомутать" богатенького. Я пытался разговаривать с ним, но он парил мне мозги, мол, она сама сделала свой выбор. Но это был не ее выбор, ею манипулировал господин Чедаев. Почему он это делает, трудно сказать, наверное, для него это был очередной психологический эксперимент. Мне он заявил, что он всегда действует в интересах клиента. Но пока моя Катя не прочитала его книгу, и тем более, не сходила к нему на консультацию, она думала по другому, и у нее были другие интересы...

Уверен, что я не одинок. На днях я был в книжном магазине, и видел, как его книги активно покупают женщины. Сколько же семей он еще разрушит!

Поэтому я решил, что нужно объединиться всем, кто уважает семейные ценности. Для этого я хочу создать общественную организацию «За семейные ценности!».

Что мы должны предпринять?

- Для начала нужно наказать тех, кто способствует разрушению семей, на примере циничной и вредной книги "Как стать миллионершей?" и обратиться в суд на автора и редакцию.
- Обращаюсь ко всем, кто пострадал от безнравственных экспериментаторов и их "произведений".
- Обращаюсь к движению "Наши", Сорокин - ерунда, вот, кто по-настоящему вредит обществу! Такие книжки разрушают семью, а поскольку семья - ячейка общества, значит, они разрушают и общество!
- Обращаюсь к женским общественным организациям.
- Обращаюсь к депутатам Государственной Думы с просьбой внести законодательную инициативу о запрете издания подобной литературы.

Я уже обращался в суд, и мне отказали. Но если мы объединимся, и это будет коллективный иск от всех, кто дорожит семьей, кто верит в любовь, то никакой суд нам не откажет! Так что для меня теперь это вопрос принципа: мы должны предотвратить разрушение российских семей!

От имени оргкомитета движения "За семейные ценности"
Дмитрий Куркин

*

Оля выжидающе смотрела на Чедаева, лицо которого долго ничего не выражало. Вообще-то он уже видел этот текст. Более того... Но давайте не будем забегать вперед... *(Внимание! В этом месте автор вешает на стену – ружье!!!)*
Итак, Алексей, наконец, вздохнул, грустно пожал плечами, и поблагодарил Олю за бдительность.
- Знаешь, давай я сейчас быстренько чай сделаю, и тогда мы с тобой сядем и обо всем побеседуем, ладно? А ты пока можешь вот... оперу послушать.
Он, незаметно ухмыльнувшись, усадил ее на диван и скрылся на кухне.
Глядя на медленно наполняющийся водой чайник, Алексей мысленно прокручивал предстоящий разговор... Он опустит глаза и сделает отрешенный вид.
«Значит, резонанс уже пошел. Посмотрим, что будет дальше... Теперь Оля... Знаешь, Оля, я хочу тебе кое-что объяснить... Нет, не так: я думал, что мы уже все выяснили в наших отношениях... Вот она традиционная, мелодраматическая ситуация: обманутая девушка и лицемерящий подлец... Впрочем, не обманутая...и соответственно, не подлец... И вообще, не известно: кто кого обманывает в таких случаях... Нда-а...»

*

Вода уже выливалась через край. Он поставил чайник на газ.
«Оля, меня...нет, лучше...я полюбил... Банально и даже смешно. Сцена из дешевого сериала...Ч-черт! Какое-то чувство вины...»
Вздохнув, он стал насыпать заварку в чайничек.
«Не готов я сейчас к этому разговору...Итак...Оля, прости, я знаю, что...»
Но что именно он знает, Чедаев так и не узнал, потому что в это время Оля вошла на кухню.
- Может тебе помочь?
- Уже все, чай почти готов, - с преувеличенной бодростью провозгласил Алексей. – Ну, как опера?
- Ага, ничего... Леша, мне мама сказала, что мне кто-то звонил, когда меня не было дома,
- она опустила глаза, - и мама сказала, что голос, кажется, похож на твой. Просто мой мобильный уже несколько дней глючит, и мне никто не может дозвониться...
Оля выжидающе смотрела на неопределенно качнувшего головой Чедаева.
- Ты знаешь, тут...у меня сейчас масса всяких дел. Кажется, я звонил...не помню точно когда...
Оля вымученно улыбнулась.
- Леша, ты знаешь, почему я к тебе пришла? Это дурацкое обращение, которое я тебе принесла, конечно же, повод... Дело в том, что... – Она покраснела. – Почему мы так внезапно перестали... перестали видиться с тобой? У тебя какие-то серьезные отношения с кем-то? Извини, это не мое дело... Скажи, я тебя больше не интересую...как женщина? Мы, наверное, не очень хорошо расстались в прошлый раз. Может быть, я тебя чем-то обидела?.. Знаешь, я, наверное зря торопила события этими намеками насчет нашего брака... И всякие другие разговоры... Я, конечно, виновата. Но мне показалось... Ведь

тебя очень сложно понять, ты такой... Ну скажи что-нибудь! – она оборвала сама себя и ее опущенная голова требовательно вскинулась.

Закипел чайник, но Алексей не шелохнулся и, лишь сделав должную, подобающую ситуации паузу, с напущенной на себя серьезной задумчивостью вздохнул и, не спеша, выключил газ. Еще немного постоял он возле плиты, и, в по оборота повернувшись к ней, не глядя в глаза, медленно произнес:

- Я даже не знаю, что тебе сказать, - он снова вздохнул, - мне нужно было все обдумать. – На его хмурое лицо напоззло некое подобие обиды. – Помнишь, ты говорила, что твой старый знакомый недавно сделал тебе предложение. И вот я подумал, что не имею морального права портить твою жизнь. Я решил не мешать тебе, устраивать свою судьбу...

- Но ты даже не спросил, хочу ли я этого! – разочарованно вырвалось у нее.

«Ты, наверное, думала, что я буду умолять тебя одуматься! – приготовил, было, Алексей фразу. – Нет, нужно помягче: Оля, я много думал о наших отношениях и понял, что я не тот человек, который тебе нужен...- он собирался уже это произнести и вдруг неожиданно обозлился на самого себя. – Да что я, в самом деле, ей голову морочу!»

Секунду поколебавшись, Чедаев виновато и решительно посмотрел на Олю...

*

«...Это хорошо, что решился, наконец, вопрос с Олей, - думал он, лежа в постели, - а ситуация вообще-то традиционная. Как там, в «Евгении Онегине»: «Когда бы жизнь домашним кругом я ограничить захотел...» - Чедаев хмыкнул, покачал головой и зевнул. – «...Напрасны ваши совершенства. Их вовсе не достоин я...». А вот здесь, господин Онегин, вы великодушно лицемерили. Утешали бедную девушку. А сами-то себе цену знали...».

На прощание Оля печально заметила, что готова была бы с ним пойти хоть на край света. Эта фраза смутила Алексея, и у него даже был порыв догнать и вернуть ее. Но что-то его удержало. И отрефлексирав это что-то, Алексей обнаружил знакомую цепочку размышлений на тему: Личность и его боевая подруга.

В жизни Чедаева регулярно появлялись женщины, желающие стать его Музой, боевой подругой и помогать, вдохновлять его на творческие подвиги. Но Алексей не был готов к таким актам их «самопожертвования» и, демонстрируя свою независимость, решительно убирал из отношений тему чьей-то готовности раствориться в нем...

Правда, однажды он принял заманчивое предложение одной своей клиентки Леры, которая убедила его в необходимости создать под Чедаева центр, в котором он мог бы обкатывать свою методику, да и вообще, работать в свое удовольствие, не отвлекаясь на организационные проблемы. Она приобрела специально для этого бывшую коммуналку в сталинском доме, сделала там хороший ремонт, обставила стильной мебелью. И стала называть его партнером. К тому же она попросила Алексея поработать советником по развитию (то ли ее самой, то ли ее бизнеса?) в возглавляемом Лерой крупном финансовом фонде. И он стал работать над ее имиджем, над гармонией в ее душе, и самое главное, - над выстраиванием правильных отношений с очень влиятельным лицом В., руководившим структурой, монополизировавшей одну из отраслей, которую обслуживал фонд Леры...

Алексея устраивало, что между ними были партнерские отношения без всякой «лирики» и он воспринимал себя в данной ситуации Чайковским, у которого появилась богатая покровительница – баронесса фон Мекк. Лере была лестна эта аналогия, однако она поначалу осторожно, а потом все более демонстративно стала рассказывать Алексею о своих женских фантазиях. В них неизменно присутствовало «плечо милого рядом», а

также сын, но не от мужа, ибо с мужем она хотела бы развестись, а от «милого»... Чедаев поначалу делал вид, что не понимает ее намеков, потом он начал с пониманием улыбаться в ответ на ее многозначительные взгляды, сопровождавшие описание картин будущей семейной идиллии с человеком, которого она считает «настоящей личностью, и что только такой человек может стать отцом ее будущего ребенка»...

Когда Алексей понял, что играть в художника-исследователя-простачка было бы более непорядочно по отношению к ней, он, не желая обидеть ее, и понизить самооценку Леры как женщины, включил роль странного чудака, не из мира сего, сравнив ее с хозяйкой медной горы, а себя с мастером Данилой, увлеченного созданием своего «каменного цветка». Да еще приведя научное обоснование своей позиции классической фразой психоаналитиков, что «творчество есть сублимация сексуальной энергии». Параллельно он убедил Леру в ее женской привлекательности и в перспективах ее возможного союза с В. в качестве той же самой Музы. Для этого он развил образ Хозяйки медной горы и ввел туда персонаж Хозяина всей горной гряды, на фоне которого мастер Данила выглядел какой-то мелкой букашкой...

Маневр Алексея удался. Правда, лишь наполовину. Женская самооценка Леры – повысилась, но ее отношение к нему стало резко ухудшаться, - она не простила Чедаеву пренебрежения к своим чувствам. Мастер Данила втайне ждал, что Хозяйка медной горы в финале должна хитро улыбнуться и сказать, что проверяла его чувства к Великому делу, а теперь она уверена, что он – настоящий творец или что-то в этом роде. Но сказочного конца не получилось. Ведь Лера была отнюдь не каменной бабой, а нормальной женщиной из крови и плоти с нормальными женскими желаниями и потребностями...

Финал этой истории прошел в формате мелодраматического фарса на криминально-производственную тему. У Леры был заместитель Водомутов, который активно интриговал против Алексея, желая сохранить за собой роль серого кардинала и ее доверенного лица. И если долгое время его козни были безуспешными и наталкивались на ее чувства к Алексею, то в один прекрасный момент она поняла безнадежность их отношений, и тогда все ранее вложенные в ее уши аргументы Водомутова «открыли глаза» и помогли ей «излечиться от любовного недуга». Лера снова стала сильной и прагматичной бизнесвумен и банально «кинула» Алексея, предъявив ему «несерьезное отношение к их совместному проекту», и «попросив» его обосновать необходимость «ее высоких расходов на оплату его услуг». Чедаев не стал ничего обосновывать, не стал также спорить с ней и «благородно» отказался от своего немалого гонорара за уже проделанную работу. А также от дальнейшего «партнерства» с Лерой...

Он даже почувствовал облегчение, что закончилась эта ситуация, в которой он ощущал свою зависимость и неотвратимость слишком горячо благодарить Музу за музицирование. Или за музейирование? Хотя нет, музей, это – хранение, все же лучше – музыка, которая сопровождала их отношения: Муза, вначале исполнила пение сирен, ожидая услышать в дальнейшем марш Мендельсона, но Чедаев пропустил эти чарующие звуки мимо ушей, так как предусмотрительно одел наушники с бодрыми композициями, типа «Нам песня строить и жить помогает». Тогда она включила вначале полонез Огинского, а потом и похоронный марш Шопена. Хоронили, естественно, ее светлый образ «плеча милого» и его ностальгию по «настоящим меценатам на Руси»...

Поэтому в бескорыстное меценатство и спонсорство Чедаев больше не верил. И когда ему кто-нибудь предлагал подобную «благотворительную» помощь, он с подчеркнутой благодарностью отказывался от нее, и переводил все в формат «услуга – оплата»...

...Дождь уже кончился, но капли еще продолжали беспорядочно барабанить по карнизу. С ними как бы перекликалась мерным, звонким ритмом капающая из крана на кухне вода. За окном прошлепали чьи-то торопливые шаги и растаяли в беззвездной ночи. Лишь тусклая луна окутывала неверным светом пустынную, в лужах улицу, мокрые деревья, дома...

*

...Алексей открыл глаза и увидел, что по комнате разливается необычное мерцание. Он непонимающе приподнял голову и обнаружил, что во весь экран фосфорически светящегося телевизора проступает лицо Мефистофеля.

«Что все это значит?» - изумленно подумал Чедаев.

- Если ты не против, я объясню тебе сейчас в чем дело, - изображение заговорщически подмигнуло.

Алексей огляделся по сторонам и не без трепета снова уставился в телевизор.

- Насколько я понимаю, возражений не имеется...- Экран с изображением Мефистофеля становился все ярче и ярче. Вот он уже стал ослепительно белым, таким, что Чедаеву пришлось зажмуриться.

Затем раздался щелчок. На мгновение стало темно, после чего прямо перед ним возник во весь рост Мефистофель. Он словн

о изваяние возвышался над Чедаевым. Ниспадающие складки его плаща переливались неестественными пурпурно-фиолетовыми отблесками.

- Хочу сразу предупредить, - скороговоркой произнес он после паузы, - что сейчас ты находишься в сомнамбулическом состоянии. Так, что можешь считать, что происходящее сейчас тебе снится.

- Но я же не сплю, - шевельнув плечом и бросив на себя проверяющий взгляд, осторожно заметил Алексей.

- Ты и спишь и не спишь...Это особое состояние, в которое нисходит душа и познает глубину бытия...Впрочем, тебе этого не понять,

Мефистофель снисходительно усмехнулся, и Алексею его лицо показалось очень знакомым.

- Кажется, ты уже освоился. Так что перейдем, пожалуй, к делу.

- К делу?

Ты боишься иметь со мной дело? Ха-ха-ха.

- Кто вам сказал, что я чего-то боюсь?! – Чедаев придал своему голосу смелости и демонстративно хмыкнул.

- Вот и ладно, - иронически согласился Мефистофель и обернулся к стоящему рядом креслу. Под его взглядом оно придвинулось ближе, и он уселся в него, небрежно и щеголевато закинув ногу на ногу.

Алексей в свою очередь подложил под стенку подушку и независимо прислонился к ней, укрыв ноги одеялом. Только он это сделал, как сразу почувствовал оцепенение во всем теле, так, что не мог двинуть ни рукой, ни ногой. Взгляд Мефистофеля стал застывшим и тяжелым. «Не буду вдаваться в долгие объяснения» – глухо прозвучал его голос. Зелено-мутные, без зрачков глаза духа вплотную приблизились к Чедаеву, и он увидел в них себя...

*

...Алексей смотрит программу новостей, в которой рассказывалось об успешном опыте клонирования овечки Долли. «Этот опыт, - говорит диктор, - доказал неограниченные возможности самовоспроизводства человека, путем клонирования».

На этих словах расслабленно сидящий Чедаев весь подобрался, его лицо застыло в задумчивой отрешенности.

- В этот момент ты обратился ко мне, - возвратил Алексея в настоящее сидящий напротив Мефистофель.

- Я?!

Чедаев не успел еще как следует изумиться, как вновь увидел себя, уставившегося в изображенную на экране фотографию овечки Долли, и восклицающего: «Черт побери!»

- Да будет тебе известно, что именно с помощью подобного рода призывов я и держусь в курсе современных проблем. Конечно, за всем уследить не могу, но время от времени я провожу выборочные углубленные исследования, затем анализирую результаты и решаю стоит ли мне вмешиваться в происходящее или пустить все на самотек.

«Да это же Березовский! – осенило Алексея. – Точно, Березовский. Голос его. Только ростом повыше. Да еще эта борода...»

Он стал с интересом разглядывать Мефистофеля, пытаюсь рассмотреть, в чем он одет. Но все было скрыто плащом.

Мефистофель строго посмотрел на Алексея.

- Я знал, что тебе так будет проще воспринимать меня. Приходится и мне для простоты и удобства восприятия учитывать, как вы говорите, конъюнктуру. Раз уж и ты поддался этой всеобщей демонизации, ассоциируя этого человека со мной, я решил общаться с тобой в его образе. Хотя как ты, наверное, понимаешь, он всего лишь – человек.

- Простите мой нескромный вопрос: а он вам душу продал?

- Это коммерческая тайна. И довольно об этом. Нам нужно обсудить очень важный вопрос. Неужели тебе не интересно, зачем я сюда пожаловал?

Чедаев с готовностью кивнул.

- Ну, так вот, слушай, - Мефистофель сосредоточился. – На тебя я наткнулся случайно. До этого проверил несколько нудных сигналов на шкурно-бытовую тему, и больше в тот день заниматься этим желания у меня почти не было. Но когда я проанализировал твою заявку, то понял, что это стоит моего особого внимания.

- Извините, но я вас не понимаю.

- Главное, что понял тебя я. И, между прочим, могу тебе это сейчас доказать.

- Это и так известно.

- Что тебе известно?

- Ну, ваши человековедческие и экстрасенсорные способности, - Чедаев ухмыльнулся.

- А известно ли тебе, что я не терплю высокомерия и заносчивости по отношению к себе! Как вы жалки в своих претензиях на значительность...Ладно, к делу...Для простоты изложения я воспользуюсь собственными техническими ноу-хау. А теперь закрой глаза.

Чедаев послушно прикрыл веки.

- Ты помнишь свои жалкие опусы, - гулко, с мрачной торжественностью, но, вместе с тем, торопливо зазвучал голос Мефистофеля. – Ты пытался что-то сказать, но что говорить, когда говорить нечего. Ты был пустышкой, которой двигали лишь тщеславие и честолюбие...

Алексею почему-то стало смешно, и он хотел улыбнуться, но неожиданно скривился и схватился обеими руками за голову.

- ...Твое вдохновение рождалось не из потребности высказаться, а из желания сказать что-то для самоутверждения.

Головная боль у Чедаева усилилась: он покачивался и энергично тер виски. К тому же, открыв глаза, он обеспокоено заметил, что Мефистофель вдруг исчез.

- Одну минуту, - озабоченно прозвучало рядом, - техническая накладка...подключил не те опции...Я пока не очень хорошо овладел этим способом передачи информации...Сейчас перезагрузимся и все будет нормально.

Чедаеву стало легче. Он убрал руки от головы. Расслабился.

- Ну, как ты себя чувствуешь?

- Нормально. А что это со мной было?

- Это побочный эффект. Я модернизировал одно давнее свое изобретение, в котором использованы интерактивные нейровизуально-телекинетические технологии. Но есть там одно слабое место – не получается автоматическая адаптация к физиологическим особенностям реципиентов. Нужно будет привлечь специалистов... А теперь – внимание! Алексей как бы заглянул внутрь самого себя и увидел, как он идет по некоему сюрреалистическому пространству. Это – то ли пустыня, то ли равнина с торчащими тут и там неопределенной формы силуэтами.

- Кто же он, герой нашего времени, черт побери?! – чуть не кричит размашисто шагающий Чедаев самому себе. – Он должен увлечь за собой. Но чем? Его цель жизни?.. Он сделал открытие в науке и оно принесло большую пользу...Какое открытие? – Перед глазами идущего Чедаева проносятся какие-то написанные на доске формулы, всевозможные приборы, компьютеры, сложные металлоконструкции, установки...- Нет, технарь, это не совсем то...информатика, физика, химия, арифметика...- он вздыхает и ускоряет шаги.

- Сразу видно, что в школе точные науки не были тобой особенно любимы, - насмешливо воспользовался паузой дух. – Что ж, подбрасываем источник для эмоционально-гуманитарных ассоциаций.

Идущий Алексей замечает внезапно замаячивший впереди памятник Пушкину, и в его голове зазвучало:

«И долго буду тем любезен я народу,

Что чувства добрые я лирой пробуждал...»

- Ага, искусство! Вызывать, призывать, разоблачать, поучать, направлять...Неплохо, неплохо...Итак, писатель? Но о чем, о чем он будет писать, черт побери!...

- Ты заметил, - вкрадчиво вмешался голос духа, - как часто ты, – а это твои собственные мысли – поминал меня? И почему я раньше не обратил на тебя внимания? Проклятая текучка! – с кокетливым огорчением воскликнул дух. – А теперь воспроизвожу...в своей, конечно, интерпретации ситуацию, которая стала мостиком к тому проекту, из-за которого...благодаря которому ты имеешь удовольствие общаться со мной.

Вздывая клубы пыли мимо задумчиводвигающегося Чедаева проносится машина «скорой помощи».

- А может он врач? Конечно же... Тут и конкретные результаты и возможность непосредственно воздействовать на человека. На его тело и душу. Особенно, если это тело сидит в очень высоком кабинете...

Тут идущий в пространстве Чедаев замер в неестественной позе, а затем исчез.

- Дальше я не успел смонтировать...

*

...Когда Алексей снова открыл глаза, перед ним сидел сухой старик с бледным лицом, в широкополом одеянии. Переждав вызванное этой метаморфозой изумление, он спросил:

- В области тмени неприятных ощущений нет?

- Н-нет уже...

- Вот и ладно. – Старик заметил, что Чедаев во все глаза рассматривает его.

- Мне надоел этот крикливо-бутафорский образ. Да и нужда в нем уже отпала. – Вот так-то. – Его глаз дернулся, означая подмигивание.

Чедаев по-детски лукаво улыбнулся.

- А вы не могли бы еще в кого-нибудь превратиться?

- Наверное, ты думаешь, что принять чей-то облик это так просто?

Старик устало прикрыл глаза и Алексей подумал, что тот снова кого-то ему напоминает.

«Может быть это Путин, только очень постаревший?» – вяло предположил он.

- Чтобы войти в какой-нибудь образ, нужно проанализировать структурно-органические параметры естества и души образца, выявить и учесть особенности его пластики, речи,

манеры держаться, понять его менталитет, а уж потом синтезировать все это, чтобы, войдя в модель быть естественным. Это тебе не «Силикон график» с его халтурными виртуальными манипуляциями, - заметил старик почему-то с легкой обидой.

- Извините, я думал, что для вас это не проблема...

- Для меня не существует проблем. Я сам – проблема... Твоя болтливость начинает меня раздражать. Замечу, что причина твоих проблем в том, что энергетика твоего естества часто выбалтывается в демагогические словеса, вместо того, чтобы претворяться в делах. Несерьезное ты создание... Чтобы закрыть эту тему, скажу, что этот образ привычен и уютен для меня, у меня с ним много связано...

- Но ведь и образ Мефистофеля тоже...

- Когда занимаешься саморекламой и заботишься о том, чтобы произвести эффект, теряется аналитичность. Вообще-то, я не настолько претенциозен, как вы меня представляете. Мне больше нравится роль серого кардинала... Но вернемся к тебе. Так вот, - старик сделал паузу, - ты хорошо представляешь, свою жизненную цель?

Чедаев замялся.

- Ладно, спрошу иначе. У тебя появился глобальный, как ты считаешь, проект. Изложи мне его...

Насколько я понимаю, вы и так хорошо его себе представляете.

- Ты хочешь, чтобы у тебя опять заболела голова? – старик осклабился.

- Нет.

- Тогда я тебя слушаю...

Чедаев вздохнул и задумчиво потер лоб.

- Значит так. Если можно... то есть ученые теперь в состоянии выращивать из клетки целый организм... Клонировать... вот... Это дает возможность использовать выращенный организм в виде своеобразных запчастей для замены приходящих в негодность органов. Если раньше была проблема отторжения тканей из-за их несовместимости, то теперь пересаживаемая для замены часть тела не будет восприниматься организмом как чужеродная...

Чедаев выжидающе замолчал.

- Ну и при чем здесь ты?

- Вы мне сказали, чтобы я объяснил, и я объяснил...

- Что?

- Идею. И я не понимаю, для чего сейчас все это...

Старик взглядом остановил недовольство Чедаева.

- Это идея не твоя. Это научное открытие, к которому ты не имеешь отношения.

- Да, но я... но вы... мы же...

Старик рассмеялся. Смех его был одновременно издевательским и равнодушным, злорадным и усталым. Одним словом – демоническим. Вернее – сдержано демоническим.

- Ладно. Напомню тебе еще одну мысль, которая забегала как-то в твою голову, но не задержалась там, как видно... Да, выращивание организма это хорошо. Тем более, случай помог тебе довольно удачно связать... как там это называется: генетику, микробиологию... не знаю, плохо разбираюсь в этих названиях... Так вот, ты все это связал с хирургией, с трансплантацией. Это мне понравилось.

- Ну да! Я же говорил, что...

- Но ведь ты не ученый и не врач, - невозмутимо перебил Алексея старик, - и, насколько я знаю, обучаться премудростям науки и медицины не собираешься. Следовательно, твоя роль заключается в том, чтобы... ну?

- Мне сложно определить свою роль, просто у меня появлялась мысль, что вот было бы хорошо быть как-то причастным к разработке этих проблем. Но, мне кажется, вы что-то неправильно поняли. Конечно, тема клонирования меня интересует, и, можно сказать, даже волнует, как, наверное, каждого, кто размышлял над бренностью своей жизни. Но я отдаю себе отчет, что в лучшем случае я могу заниматься только популяризацией этого

открытия. Но даже для этого мне не хватает знаний. Да и возможностей. Как вы, наверное, знаете, я занимаюсь рекламным бизнесом, и хорошо представляю, как сложно пристраивать подобные материалы без проплаты.

- Наконец-то мы подошли к самому главному! – торжественно объявил старик, и еще больше выпрямился. – Сейчас ты узнаешь то, ради чего я здесь.

Он сделал многозначительную паузу.

- Я избрал тебя для очень ответственной миссии. Ты поможешь человечеству обрести бессмертие!

Старик испытывающее взглянул на Алексея, но тот почему-то не проникся торжественностью момента, и кроме недоверчивого любопытства ничего в его глазах старик не увидел. Он разочарованно отвернулся и раздраженно заметил:

- Наверное, я ошибся в тебе.

Чедаев поспешил исправиться.

- Извините, но в отличие от вас, я не умею читать мысли, поэтому мне сложно оценить серьезность того, о чем вы сейчас скажете.

Старика, очевидно, убедил его довод, и он продолжил, но уже деловым тоном.

- Я не буду рассказывать тебе обо всех деталях того, что я задумал. Пока... В твоих же интересах, - добавил он. – Но на одном из этапов будет необходим у власти нужный мне человек. Поскольку степень моего прямого влияния в силу некоторых обстоятельств ограничена, я могу действовать, как сейчас говорят, через агентов влияния. Сам я плохо разбираюсь в этих новомодных избирательных технологиях, тем более что у меня, сам понимаешь масса других забот. Меня привлекло к тебе два обстоятельства. Первое, ты сумел оценить перспективность возможностей клонирования. Неординарно мыслишь. Я ознакомился с тем, что ты делал. Мне понравилось. Так вот, я хочу, чтобы ты занялся «раскруткой» одного человека, который должен стать президентом России.

- Я хотел бы знать, для чего вам это нужно?

- В свое время ты об этом узнаешь.

- Я хотел бы быть уверен, что это не будет во вред людям...

- Вреда не будет ни тебе, ни людям. Ты ведь о себе беспокоишься?

- Не только...

- Ишь ты какой благородный... Прежде, чем я скажу тебе, для чего мне это нужно, я хочу убедиться, что ты способен мне помочь...

- Но вы же говорили, что вас устраивают мои способности... творческие...

- Способности – это только условия успешного выполнения задачи. Кроме способностей необходимы знания и опыт.

- Я довольно неплохо изучил российские и западные предвыборные технологии. Но, как вы знаете, опыта участия в президентских выборах у меня нет.

Чедаев сник и вопросительно смотрел на старика.

- Как же я могу доверить тебе такой серьезный проект, если ты сам не уверен, что сможешь его выполнить?

- Я уверен, что смогу!

- На чем же основывается твоя уверенность?

- Ну, я думал, что вы сумели... оценить мою креативность и ознакомиться с моими идеями по этому поводу... ведь не зря же вы – здесь...

- Догадливый... Ладно, давай конкретно. Я хотел, чтобы ты понял, какое доверие я могу тебе оказать, несмотря на твои довольно слабые стартовые позиции. Но, учитывая то, что мне не сложно даже равные стартовые возможности превратить в принудительную ничью, а то и в проигрыш на финише, я все же рискну. Нравишься ты мне...

Старик осклабился.

- Сейчас ты расскажешь мне о своих представлениях концепции и стратегии избирательной кампании будущего президента России. Если меня все устроит, мы с тобой заключим договор, утвердим предвыборный бюджет, и ты начнешь действовать.

- То есть мы заключим тот самый, скрепленный кровью договор, по которому я должен буду отдать свою душу?
 - Ты что, веришь в существование души?
 - В общем-то, не знаю, но...
 - Ну и не говори глупостей... Подписывать ничего не придется, договор будет устный, ха-ха-ха, джентльменский. И душа мне твоя не нужна. У меня этого добра более чем достаточно...
 - Но вы не сказали самого главного: кто будет кандидатом в президенты, какие структуры за ним стоят, и почему вы выбрали именно Россию?..
 - За ним буду стоять – я... Почему Россия?.. Нынешние правители мне не подходят. Им не предназначена та великая миссия, которая уготована тому, кто получит власть из моих рук... А из всех стран больше всего подходит именно Россия... Вы так любите считать, что у вас особая гордость, странная загадочность, особый менталитет, мощные, нереализованные возможности, и еще много чего другого. Я проанализировал ситуацию. Условия для реализации моего плана – удачные... Так что, этот человек должен получить власть именно в России... И не задавай мне больше лишних вопросов.
 - Но невозможно разработать абстрактный план действий для абстрактного кандидата...
 - Пожалуй, ты прав... Тогда давай так... Что нужно тебе для того, чтобы сделать какого-нибудь человека президентом?
 - Для начала, мне нужно знать, что это за человек. Как он выглядит. Например, есть самые элементарные условия: если он будет выполнять роль «жесткого» политика, у него не должно быть явных признаков немоги. Очки, палочка, мягкие манеры, вялая речь, - все это хорошо для «мягкого» политика, на которого в России спрос, наверное, будет очень не скоро...
 - А если конкретной кандидатуры у меня еще нет?.. Давай так. Можешь пока в качестве опытного образца взять себя...
 - Скажу сразу, что лично я не хотел бы баллотироваться в президенты.
 - Ты настаиваешь на том, что тебе не нужна власть?
 - Я не управленец...
 - Ладно, об этом потом. Мы отвлеклись... Итак, я тебя слушаю...
- Старик нетерпеливо посмотрел на Алексея. И тот, собравшись с мыслями, начал.
- Если в идеале... Нужно добиться, чтобы все СМИ находились под вашим контролем.
 - Во-первых, не под вашим, а под нашим контролем, а во-вторых, что такое СМИ?
 - СМИ – это средства массовой информации: пресса, телевидение, радио, а сейчас еще и Интернет. Носителями информации могут быть также уличные щиты, плакаты, транспорт и еще много чего, в зависимости от фантазии и возможностей.
 - Ну и как взять под контроль эти самые СМИ?
 - Как обычно: методом кнута и пряника. В некоторых случаях платятся большие деньги, в некоторых случаях оказывается давление: от компромата до угрозы банкротства или даже физической расправы. Но, хочу сразу сказать, что я – категорически против крайних мер воздействия.
- Старик усмехнулся.
- Насчет физической расправы не я – ты сказал. Ну, получили контроль над СМИ, и что потом?
 - Ну, теоретически, контроль над СМИ это контроль только над публичными информационными потоками. Есть еще и другие, традиционные формы работы с избирателями. Например, те же коммунисты обычно работают по методу «от двери к двери» или «из уст в уста». У них не достаточно средств, чтобы оплачивать большое количество публикаций и эфиров, да им не особенно нужны и официальные уличные носители информации. У них есть многочисленная команда энтузиастов-активистов, продолжающая пользоваться давним опытом подпольного изготовления и

распространения газет, листовок, прокламаций и другими традиционными большевистскими методами.

Кроме того, своими критическими выступлениями против власти они создают информационные поводы, для того, чтобы регулярно напоминать о себе в тех же СМИ.

- Неужели так трудно заставить их молчать?

- Оппозиция будет всегда. Она обычно нужна власти. У нас уже научились контролировать ее и использовать в качестве отдушины, выпускающая пара народного недовольства. Чем власть сильнее, тем оппозиция управляемее.

Кстати, наш кандидат может «засветиться» именно в качестве лидера недовольных, которых всегда большинство. А затем «раскручиваться» при поддержке наших СМИ и противостоять официальному лидеру.

В этом случае главное вовремя стартовать и построить правильную стратегию. Если мы «засветимся» раньше времени, против нас успеют выстроить линию противодействия. Если мы запоздаем, то не успеем как следует раскрутить нашего кандидата. Его просто недостаточно узнают будущие избиратели.

- А как его можно «засветить»?

- Нужно работать с кандидатом.

- Что значит работать?

- Для начала выявим его положительные и отрицательные качества, и попробуем превратить недостатки в достоинства, а достоинства усилим. Затем мы определяем тип лидера: консервативный или инициативный, то есть, будет ли он поддерживать существующее общественное устройство или он будет разрушать...

Чедаев выжидающе посмотрел на старика.

- Определяй...

- Но я ничего не знаю о кандидате...

- Я думаю, ты уже догадался, что кандидат это – ты.

- Я?!

- Если ты будешь продолжать строить из себя идиота, я очень разочаруюсь в тебе, и наша сделка не состоится.

Алексей состроил, было непонимающее выражение лица, но затем быстро заменил непонимание на задумчивость.

- Да, у меня в порядке бреда появлялись мысли о... Но все это просто фантазии. Знаете, как это бывает у творческого человека. Вот, если бы я был тем-то... вот, если бы со мной было то-то... Это известный принцип: я – в предлагаемых обстоятельствах... Но я прекрасно понимаю, что практически это невозможно. По многим причинам...

- А я-то надеялся, что ты сумеешь довольно быстро оценить тот шанс, который тебе представился.

- Но мне интереснее быть советником президента, чем президентом. Я – честолюбив, тщеславен, наверное, у меня большое самомнение, но желания иметь власть у меня нет... Разве что... Если бы я был уверен, что смогу реализовать этот проект в обозримом будущем, то может быть, захотел бы получить власть, для достижения этой цели.

- Но у тебя есть и другие идеи, которые ты мог бы реализовать, будучи правителем.

- Но, кроме реализации этих идей на властителе лежит ответственность за жизнь своих подданных. Управление страной это не для меня.

- Какой ты правильный, аж противно... Наверное, даже под пытками ты не скажешь то, что думаешь на самом деле. Ладно. Давай так. Ты там что-то говорил о предлагаемых обстоятельствах?.. Я предлагаю тебе пофантазировать, - старик хмыкнул, - пофантазируй о том, что бы ты сделал, если бы помогал себе стать президентом России.

- Ну это – пожалуйста... Кстати в истории бывали случаи, когда властители были сами себе имиджмейкерами. Цезарь, Наполеон, Ленин, Сталин, - они слишком не доверяли окружению, их советам и сами заботились о стратегии и тактике прихода к власти, и о том, как их будут воспринимать другие...

Значит так... О СМИ я уже говорил. Теперь о лидере... Если мыслить глобально, то сейчас, в период кризиса в России нужен «жесткий» лидер, который будет соответствовать той роли, которую ему придется играть в обществе.

Он должен иметь значительный политический капитал, который позволит ему прорваться к вершине. Причем, его должны поддерживать не только избиратели, но и определенные группы политической элиты... Он должен считаться приемником действующего президента, при условии, что тот популярен, а значит любовь или уважение к действующему властителю перейдет и к его протее... Я не слишком заумно выражаюсь?

- Нормально. Продолжай. Просвети темную силу...

Алексей чувствовал, что его речь стала какой-то пафосной, даже поза у него была, словно он находился на трибуне, с широкими, размашистыми жестами. Но он ничего не мог с этим поделать, и решил, что это результат чар его гостя, который заставил включить в нем роль Трибуна.

- Ответственный лидер, обычно, понимает, что политический капитал, который он получил в кредит от народа, рано или поздно нужно будет возвращать, поэтому старается не обещать слишком больших дивидендов и, соответственно, не транжирить его. Но в нашей стране практически нет таких лидеров.

- Что значит практически?

- Может быть, и есть, но, боюсь, им не грозит стать президентом России.

- Верно мыслишь. Ведь президентом России будешь – ты.

Чедаев скептически улыбнулся, но, увидев строгий взгляд старика, спохватился и продолжил свое выступление:

- Одним из главных активов лидера является его имидж. Чем убедительнее и значимее будет его имидж, тем серьезнее его будут воспринимать избиратели. Поскольку, поначалу его будут воспринимать, что называется «по одежке», большую роль будет играть то, что и как он говорит, как двигается, как одевается, насколько он привлекателен. Какая у него история: чего там больше – успехов или неудач...

Но главное – это его личные данные: взгляды на жизнь, отношение к проблемам, коммуникабельность, образованность, моральные принципы, целеустремленность. И неважно, являются ли они его по-настоящему или это только виртуальное ощущение у многочисленных зрителей!

- Ощущения зрителей так зыбки и непрехотливы... А готов ли он рисковать?

- Кто не рискует, тот не пьет шампанского!

- А ради чего? Ведь в серединке так уютно и тепло, - глаза старика ехидно прищурились.

- Дешев тот, кто ищет дешевой и безопасной жизни!

- Ты хочешь жить ярко и по-настоящему?

Чедаев энергично и многозначительно кивнул головой.

- А как узнать, что жизнь твоя яркая и настоящая?

- Настоящая, яркая жизнь это, когда даже санитары в морге будут оплакивать твою кончину! Когда ты становишься хозяином своей жизни, появляются желающие доверить тебе свое собственное жизненное хозяйство...

- На сей счет у меня имеется другая мысль: лучше быть хозяином в Аду, чем прислугой в Раю! Ну, продолжай свою лекцию.

«А у него все же имеется комплекс по поводу своего места и предназначения», - подумал Чедаев, и быстро переключил свою мысль, не желая навлечь гнев гостя.

- Если продолжить тему Хозяина, большого человека, то он обычно имеет последователей и помощников. Взять тех же апостолов...

- Эх, куда замахнулся! Молодец! А не боишься сравнивать себя с Ним?

- Сравнить всегда полезно: что-то берешь на вооружение, от чего-то отказываешься...

- Так что ты там говорил про помощников и последователей?

- Власть – ничто без наличия организационной структуры – партии, движения, а самый лучший вариант, - какого-нибудь государственного, ведомственного ответвления, которое лидер мог бы использовать для работы в регионах...

Все это можно выстроить с учетом особенностей социальной базы, на которую рассчитывает лидер. Мы должны четко определить: для кого будем раскручивать кандидата – для народа или для элиты... Он должен умело использовать политическую и социально-экономическую обстановку в стране, знать сильные и слабые стороны конкурентов, для того, чтобы превратить их достоинства в недостатки, а недостатки раздуть до патологических и непреодолимых, да еще добавить новых, так, чтобы был весь спектр смертных грехов...

- Ну, насчет грехов, это я беру на себя...

- Думаю, это будет самым сильным нашим направлением. Ведь вы, извините, - основатель, так называемых, грязных технологий.

- Грязь питает новую жизнь... Ладно. Продолжай.

- Так вот... Главная задача лидера – казаться добродетельным. Он должен стать виртуальным массовым стереотипом, мифом, который создаст ощущение того, что только этот человек поможет избирателю, поймет и представит интересы своих избирателей, а избирателю поможет почувствовать свою общность с лидером.

- Как?

- Хороший лидер выбирает себе политическое амплуа. Ельцин вначале был борцом с привилегиями, потом спасителем отечества, а затем стал отцом нации. Жириновский нашел себя в качестве эксцентрика...

Но мало заявить, нужно еще и доказать, что именно он мог бы это сделать, и обязательно станет делать это.

- Почему ты все время говоришь в третьем лице? Мне это мешает. Позволю себе напомнить: мы договорились, что ты будешь рассказывать о том, как будешь действовать ты, Алексей Чедаев, в предлагаемых обстоятельствах.

- Хорошо... Я понял... Мне нужно добиться, чтобы большинство избирателей воспринимали меня как «своего». А значит, я должен озвучивать близкие и понятные им проблемы. Я должен говорить на их языке. Но прежде мне нужно будет понять: на какую общественную группу мне нужно ориентироваться. Она может состоять из различных социальных групп, объединенных одним интересом, который я должен учитывать. И вот здесь будет первая сложность. Какой идеей можно было бы увлечь большую часть избирателей?

Старик все это время удовлетворенно, в сладкой задумчивости кивал головой и не сразу понял, что Чедаев ждет от него ответ.

- Что, тебе опять не понятны элементарные вещи? Конечно же, это будет идея вашего, человеческого бессмертия.

- Я много думал об этом...

- Я знаю...

- Здесь очень много вопросов... Я не говорю о том, что эти медицинские опыты только первые шаги. Пусть удачные, но... еще очень – очень не скоро хоть какое-нибудь живое существо станет бессмертным. А, уж, человек... Для этого понадобится создание целой индустрии, которая занималась бы созданием условий для массового клонирования, хранения клонированных частей, трансплантацией и многим другим. Но, самое главное, придется изменить практически всю нормативную базу! Нужны будут новые законы, новые моральные принципы, новые взаимоотношения между людьми. Это перевернет все представления о человеческих ценностях... Возникнут социально-демографические проблемы... Так что бессмертие для всех – это спорная перспектива далекого будущего...

Да, возможность продления жизни может стать самым лучшим общественным стимулом. Ее (возможность) либо можно будет купить за очень большие деньги, причем обязательно из задекларированных доходов, либо заслужить общественно-полезным трудом по

решению соответствующего Общественного Совета, на основе рекомендаций и специальных тестов. Во избежание злоупотреблений вся деятельность кандидатов будет заноситься в индивидуальный компьютерный файл, где будут учитываться все положительные и отрицательные для общества действия...

- Достаточно об этом. Мне нравится ход твоих мыслей, хотя конструкция, из области утопических... но меня интересуют ближайшие выборы.

- А если говорить о ближайших выборах, то я сильно сомневаюсь, что нам удастся завоевать поддержку большинства идей, которая имеет очень дальнюю и неясную перспективу. А, учитывая, что наиболее активные избиратели – люди пожилые, которые просто не успеют дождаться хотя бы каких-то конкретных результатов, и, следовательно, не проголосуют за эту идею, либо из-за отсутствия своих интересов, либо из мести тем, кто только еще начинает жить, и может на что-то рассчитывать...

- Значит, говоришь, никаких шансов?

- Думаю, что никаких.

- А я-то специально выбрал Россию. Думал, вот несколько поколений жили ради светлого коммунистического будущего, от которого им не было бы ни холодно, ни жарко. А уж идея бессмертия их увлечет... Да-а...

- Если бы не было этого опыта, может мы бы иначе относились к таким глобальным проектам. Но теперь в России ко всему такому относятся очень осторожно.

- Так что же, нет никакой идеи, которая бы объединяла вас и указывала вам путь?

- Да, у нас это называется – русская идея. Об этом много говорят, спорят. Но, по-моему, пока ничего значительного никто не предложил... Обычно, единение происходит на принудительно-добровольной основе, и как правило, при возникновении угрожающих всему обществу внешних или внутренних проблем. Завоевание. Голод. Стихийное бедствие. Как говорится, перед лицом беды. Впрочем, не исключено, что в основе русской идеи будет наше неистребимое российское ожидание чуда...

- Вот теперь я вижу, что не зря решил иметь с тобой дело... Хорошо мыслишь... Все, что ты говорил об идее бессмертия – правильно, если бы не одно НО... Я попробую организовать то самое чудо, которое поможет тебе стать президентом России.

Чедаев удивленно посмотрел на старика.

- Перспективы человеческого бессмертия не так уж далеки, как ты думаешь. Есть уникальные результаты, о которых знают только те, кто непосредственно этим занимается. Естественно, знаю об этом и я, поскольку я заказал эти исследования... Они уже решили проблему существенного продления жизни. Теперь они работают над тем, чтобы сделать эту технологию массовой... Остается только увязать все это с тобой и предъявить твоим избирателям. Ты дашь им аргументированную и доказательную надежду ближайшего чудесного будущего. И они обязательно проголосуют за это будущее. Ведь продление своей жизни – это извечная мечта человечества...

Чедаев заворочено слушал старика.

- Ну что договорились?

- Я совершенно ничего не понимаю, но... в общем-то... да, договорились... Но скажите, зачем вам это нужно?

- А зачем тебе это знать...

- Это что, часть какой-то вашей хитроумной комбинации, которая обернется для людей злом, или, может быть гибелью? Ведь вами всегда движет...

- Не продолжай... Все совсем не так. – Старик тяжело вздохнул и испытывающе посмотрел на Алексея. – Просто мне все надоело. Вся эта суета... Разбирайтесь сами. Живите вечно. А я хочу покоя. Я устал. Я очень устал...

Голос старика звучал все глуше и глуше. А сам он стал медленно растворяться в пространстве и вскоре совсем исчез, несмотря на предупредительно-призывные жесты Чедаева.

«Подождите!» – закричал Алексей и... проснулся.

*

Некоторое время он растерянно оглядывал комнату. В ушах все еще стояли слова старика: я очень устал...

Алексей нащупал рукой на полу пульт и включил телевизор.

Шел сюжет об очередном визите папы римского, который как раз что-то говорил.

«Значит, он рассчитывает, что души будут оставаться в своих бессмертных телах. И ему, значит, не придется с ними возиться, если конечно, человек не погибнет в катастрофе, или не станет самоубийцей. Но таких будет сравнительно немного. Он просто устал...»

В это время папа римский перестал говорить и посмотрел прямо перед собой пронзительным долгим взглядом. Алексею показалось, что он смотрит именно на него, и тут, от неожиданной догадки его прошиб озноб. «Вот кого он мне напоминал! Да, это и есть тот старик!..»

Папа римский устало прикрыл глаза, а в уголках его губ едва промелькнула грустно-понимающая усмешка.

«Так кто же это был?!» - мучительно вглядывался Алексей в это знакомое лицо...

*

«Ну и что значит сие сновидение? – спрашивал Алексей в очередной раз самого себя, и каждый раз давал себе различные объяснения: от некоего знамения до последствий несварения желудка.

В итоге он отдал должное композиторскому таланту Гуно, литературному дару Гетте и прочим бесчисленным пользователям и исследователям темы Добра и Зла, включая рационалистичного Фрейда, проверившего алгеброй гармонию и дисгармонию...

Затем, немного поразмышляв о непростом сочетании вечного и злободневного, а также о роли и возможностях искусства и его взаимоотношения с наукой о душе, стал примерять это к себе.

Начал со своей миссии, а потом, не спеша, добравшись до нынешних краткосрочных планов, вспомнил, что через час у него встреча с сыном Жихарева, куда вскоре и направился.

*

С Сергеем Жихаревым разговор был поначалу не самым удачным для Алексея, поскольку ему никак не удалось пробить защитный скепсис своего клиента.

- Сразу скажу, что общаюсь с вами по требованию отца, и рассматриваю нашу встречу как скрытый допрос...

- И какие сведения, по-вашему, мы будем сейчас из вас вырывать?

- Думаю, отцу интересно, о чем я думаю и чего я хочу от жизни...

- И чего же вы хотите от жизни?

- Не знаю. А чего обычно хотят ваши клиенты?

- Есть очень много вариантов... Если интересно, могу рассказать...

- Оч-чень интересно. Сколько времени вам понадобится на это?..

- У нас есть час... Итак, как насчет науки, как объекта применения ваших способностей?

- Разве моя голова похожа на яйцо?

- Искусство?

- Не дал бог таланта.
- Политика?
- Грязно.
- Бизнес?
- Еще грязнее, а еще скучно и суетливо...
- Есть еще антисоциальная деятельность?
- Это уже теплее... Давайте попробуем.
- Плейбой-Казанова?
- Терять время, силы и деньги на завоевание женских сердец и прочих мест бывает интересно, когда гормоны бьют в голову, и поэтому плохо соображаешь...
- Криминал?
- Это типа что-то украсть?
- Вроде того.
- Нет мотива. Запросы мои скромны. Денег хватает. А делать это в поисках приключений на одно место – банально...
- Пьянство?
- Пьянству – бой!
- Прием наркотиков?
- Было дело – баловался легкими, под настроение и под ситуацию, но садиться на иглу не планирую...
- А как насчет революции?
- Не чувствую злости к властямущим...
- Потому что сам из них?
- Да вы тоже вроде не из простолюдинов?
- Хороший ответ!.. Скажите, Сергей, а есть ли кто-нибудь, достойный вашего подражания из исторических персонажей или из живущих ныне и присно?
- Вы не добавили: во веки веков!.. Мой идеал надо искать в будущем... А историки все врут и приукрашивают, поэтому все эти суперличности, думаю, были не такие уж и супер... А здесь на Рублевке зарвавшиеся купчишки, зажавшиеся буржуа, заворовавшиеся чиновники, завравшиеся политики и их дрожащие от страха быть брошенными половины меня совершенно не прельщают. Разогреться экстримом: прыгать, тонуть, трахать все, что движется, - это примитивно, парить мозги дорогим россиянам – противно...
- Но живут не только на Рублевке...
- А жизнь обывательская, тех кто победнее – еще более грустная картина: жить, чтобы выжить... А чуть обросли жирком, так сразу теряют смысл своей прежней жизни и ударяются во все тяжкие. Только это уже больше напоминает пародию...
- Ну, вы упрощаете...
- Может быть, но в любом случае, благодаря стараниям своего папочки я не застал мещанский этап жизни нашей семьи, и не планирую добровольно погружаться в обывательское болото... Хочется тишины и покоя...
- То есть вы предпочитаете вариант сонного царства?
- Мне эта ситуация напоминает сцену из «Обломова». Вы как Штольц все пытаетесь меня разбудить!
- Ну, если вы так считает, значит, вы точно не Обломов.
- Почему же? Я прозревший, продвинутый Обломов...

Алексей понял, что нужно срочно выходить из роли ментора, учителя, иначе Сергей не раскроется.

- Какие варианты я еще не назвал? Может быть, у вас были раньше какие-то увлечения, интересы, которые были незаслуженно забыты?
- Все – проходяще и уходяще... - с саркастическим глубокомыслием заметил Сергей.

- Но иногда оно не уходит, а только прячется...
- Чувствую, сейчас вы меня спросите про мои отношения с религией...
- Спасибо...Как у вас с верой?
- А у вас?
- Я не религиозен... Но в себя я верю...
- А я ни во что не верю...
- Даже в себя?
- А в себя особенно...
- В справедливость верите?
- А вы?
- Верю!
- Вы меня разочаровываете...
- А вы меня пока не разочаровали!

Сергей неопределенно пожал плечами, не зная как реагировать на эту реплику Чедаева.

- Скажите, а чем вам нравится эта роль разочарованного в жизни циника?

Жихарев-младший ничего не ответил, и только хмыкнул.

- Но даже у самого прожженного циника какой-нибудь ценитель его цинизма...

Сергей вяло с ухмылкой поаплодировал.

- Каламбуричь изволите? Bravo! На самом деле мне плевать, что обо мне будут думать!

Как там, у Грибоедова: пусть княгиня Марья Алексеевна в свой кружевной сопливый платочек...

У Сергея зазвонил мобильник, и он, подчеркнуто учтиво извинившись, стал разговаривать с какой-то девушкой, сообщив, что имеет право на прощальное слово и, сообщив ей, что над ним проводят сейчас научный эксперимент.

«Может быть, была у него неразделенная любовь?.. Обычно на циников мужчин неплохо действует женщина-циник, которая нередко превращается в их неразделенных чувствах и затуманенном воображении в женщину-загадку... Софью бы этому Чацкому!? И тогда бы во имя любви он свернул горы! Надолго ли – не знаю. Но энергетический стимул открыться и выйти из своего защитного панциря был бы неплохой... Но о женщинах мы поговорим с ним, когда он перестанет паясничать...»

Сергей как будто уловил ход мыслей Чедаева и, закончив несколько раздраженно разговор, выказал свое отношение к женщинам. Главным тезисом было: пока ты – в порядке, ты им интересен, но чуть что не так – гуляй, Вася. Затем они детально обсудили тему: женщина и деньги. И плавно вышли на заказанный Жихаревым-старшим блок: преемственность поколений, в т.ч. в бизнесе, с подтемой – отцы и дети...

- Ну, а как вам перспективы стать наследником бизнеса вашего отца?

- Насколько я понимаю, это главный вопрос нашей встречи, поэтому, в целях экономии времени, отвечу на него полно и откровенно. Так вот, я не хочу делать вид, что мне интересно то, чем занимается отец. Я знаю, какой ценой он ведет свой бизнес... и если ему доставляет удовольствие изворачиваться, юлить, то я просто хочу быть самим собой... Как вам такой ответ?

- В вашем положении можно себе позволить быть самим собой. Правда, я не уверен, что сейчас вы целостны и самодостаточны...

- И почему это вы так решили?

- Как психолог я вижу целый ряд проявлений тревожности и фрустрации, которые конечно, свойственны вашему психотипу, но у вас явный перебор с невротичностью...

- И какой у меня психотип?

- Выражаясь языком соционики, вы – этико-интуитивный интроверт...

И Алексей рассказал Сергею об особенностях его типа личности, о сильных и слабых сторонах, увлечениях, взглядах на себя, на мир. Причем, многое в его описаниях, как видел Алексей, явно соответствовало представлениям Сергея о самом себе...

Наконец-то Чедаеву удалось вызвать неподдельный интерес к их общению. Сергей стал выпрашивать про признаки психотипов. А Алексей рассказывал ему о вербальных и невербальных сигналах, которые вольно или невольно посылает человек окружению... Закончилась их встреча договоренностью о том, что Чедаев еще раз встретится с Сергеем «лечить» его не будет, но научит техникам быстрого выхода из стресса и экспресс-диагностике психотипов...

*

К следующей встрече Чедаев подготовился основательно, и построил их общение таким образом, чтобы запустить процесс корректировки внутренних установок Сергея, которые были скорее негативно-разрушительными и не имели конструктивного позитива.

Как известно, изменение убеждений начинается с изменения ценностей человека, стоящих за этим убеждением. После ментальной разведки на прошлой встрече Чедаев понял, какие убеждения были у Сергея. Он определил их как безнадежно-ничтожные. Так себя Сергей воспринимал навороченным компьютером в зале игровых автоматов.

Окружающих – посетителями этого заведения, которые умеют использовать только один его файл – «дебильные» игры для лузеров. А вся остальная информация и множество полезных программ давно уже заархивированы и скоро будут отправлены в корзину...

И, самое главное, - будущее свое Сергей воспринимал как нечто расплывчато-тусклое, не мотивировавшее к достижению. А основе этого лежала пониженная самооценка. Ведь те преимущества положения, в котором находился Сергей, были следствием действий отца. У сына же сформировался комплекс, который вначале выражался в ощущение своей незначительности, а потом произошло отторжение от всего, что было достигнуто отцом, и наступил черед критического неприятия этого. Чедаев расценивал скепсис Сергея как защитную реакцию, позволяющую не ощущать себя мало значащим в этой жизни субъектом.

Выход был прост. Сергею нужна та самая идея, которой он загорится и начнет реализовывать. А попутно к нему придет и чувство собственной значимости, и повышение самооценки и смысл. Ведь аппетит приходит во время еды!

Итак, Чедаев нашел лекарство от хандры Сергея. И в качестве панацеи он выбрал вариант формирования у того нового, мотивирующего убеждения, которое стало бы той самой точкой опоры в воссоздании целостности и пробуждении интереса к жизни, социально активной. А поскольку убеждения выражаются в идеях, то Алексей при встрече стал щедро делиться с Сергеем своими собственными идеями. Правда, делал он это осторожно, подводя Сергея к той или иной мысли так, чтобы у того сложилось ощущение, будто он сам пришел к этому выводу...

Приведя для начала, мудрость насчет того, что ни один ветер не будет попутным, если не знаешь куда плыть, Чедаев сказал, что у него есть несколько пунктов назначения, в которые он предлагает отправиться и Сергею.

Все предлагаемые варианты Сергей отмел, кроме одного. Это была та самая давняя идея Чедаева про лидеризацию России.

Эта тема поначалу была также воспринята скептически. Но потом он все же втянулся...

Противоречия Сергея Чедаев определил как: жажда деятельности и вынужденное безделье, желание полезности и равнодушный прагматизм окружающих. Недоверие к другим – те, кто победнее хотят от него денег, те, кто побогаче ему неинтересны, одни

прожигают, другие зажигают, третьи обжигают... А ему хочется простых, человеческих отношений.

Основной тезис Сергея звучал традиционно: я хочу быть свободным и не зависеть ни от кого и ни от чего.

Чедаев вспомнил классическое определение особенности лишних людей: разочарованный скептик, скучающий эгоист... Да, это все про Сергея Жихарева...

- ...Меня искалечила школа, а благодаря отцу я был оторван от жизни. Когда он бросил нас с мамой, то у него появилось чувство вины, и он компенсировал это деньгами: я получал практически все, что хотел, тем более что запросы мои были достаточно скромны. Отец разрушил мою детскую мечту стать врачом...как мама и дед... Он поддразнивал меня доктором Айболитом, вкладывая в это презрительно-снисходительное отношение, систематически подчеркивал зависимость и мелочность тех докторов, которые обслуживали его, с наслаждением рассказывал о случаях продажности и беспринципности врачей... и даже как-то поручил своей пресс службе сделать специально для меня подборку газетных вырезок на эту тему... Вместо мединститута я поехал в Англию обучаться менеджменту... А там полубогемная жизнь, кстати, без особых излишеств с моей стороны: учеба, «правильные» студенческие тусовки, иногда расслабление по полной программе...

- А как насчет мечты о врачебной деятельности?

- Наверное, отец убил во мне не только желание стать врачом, но и... любовь к людям. Сейчас я не принимаю близко к сердцу чьи-то страдания, и все воспринимаю как бы со стороны...

«Странные, сторонние люди...страшно далеки были они от народа», - почему-то перефразировал про себя Чедаев классические высказывания.

- ...Из романтика-мечтателя я выродился в болтуна-фантазера, а потом в циничного скептика. И теперь мне доставляет удовольствие разрушать чужие мечты, так же как в свое время это сделали с моей. Тем более что это иллюзии чего-то красивого и светлого, а на самом деле это наивняк, и отсутствие полной информации о том, чего хочешь. Так что я скорее приношу пользу, а не вред – просвещаю и отрезвляю. Даю возможность понять людям, что их жизнь – полное дерьмо...

«А ведь он хочет измениться, стать другим, лучше, хотя слово – лучше какое-то неправильное. Приносить пользу, это точнее, осталось выяснить критерии полезности... тем более, что для этого ему просто нужно вернуться к себе, к своим убеждениям, идеям, примерно, лет на десять назад... Вот и пример идеологического застоя, превратившего душу в болото... нет – в авгиевы конюшни... а я, стало быть – Геракл накануне подвига...»

-...Отец разрушил мою мечту, я отплачу ему тем же. Несостоявшийся Айболит не станет помогать Бармалею гнобить детей... и их родителей!

Закончив на пафосной ноте, Сергей тут же дезавуировал ее ухмылкой.

Чедаев выдержал паузу, и, не отводя глаз под испытывающим взглядом Сергея, невозмутимо спросил:

- Вы считаете себя героем или жертвой нашего времени?

Сергей задумался.

- А кем считаете меня вы?..

- Вы – злодей, есть и такая фигура в этой схеме. Но злодействуете вы по отношению к самому себе.

- То есть я и жертва, и герой, и злодей? Какое-то растроение личности! И как же мне спастись?..

- Спасение утопающих, дело рук самих утопающих...

...Прощаясь, Сергей попросил Чедаева не затягивать со следующей встречей...

*

Возвращаясь от Сергея, Чедаев анализировал итоги их работы, и был доволен и собой и Сергеем. Однако его несколько смущало то, что он не выполнял условия Жихарева старшего, насчет вербовки сына в олигархические ряды. Но Алексей успокаивал себя тем, что, во-первых, он и не обещал, что займется внушением и кодированием Сергея на работу в проекте отца, а постарается пробудить в нем интерес к жизни и социальную активность. И процесс этот, похоже, начался. Да и не враг же Жихарев своему сыну и, конечно же, он должен понять... Что именно он должен понять, Чедаев даже не пытался конкретизировать, т.к. это было для него само собой разумеющимся...

*

- ...Всего вам хорошего, Инга! В следующий раз мы поговорим не только о вашей карьере, но и о вашем мужчине более подробно! - Алексей Чедаев прощаясь, открыл дверь перед своей новой клиенткой и ее телохранителем. Но они не двинулись с места, переглянулись, а потом дружно вытащили красные корочки со словами «Мы из ОБЭП!». После чего в открытую дверь ввалилась целая группа крепких ребят, и у Алексея зарябило в глазах от корочек, а ушах эхом пронеслось: «ОБЭП!.. ОБЭП!.. ОБЭП!..»...

*

- ...И что мне за это грозит? Надеюсь, к расстрелу за это не приговорят?
- Смертную казнь в России пока отменили, - лысый, толстый майор с белесыми ресницами сдавленно хихикнул. - А вообще-то хорошо держитесь. Пока! Но я бы советовал, посерьезней отнестись к своей ситуации. Мы сейчас начнем раскручивать все случаи вашей практики. Проверим, сколько вы получили, сколько укрыли от налогов.
- Да, помню, Аль-капоне посадили именно из-за налогов.
- Вы себя сравниваете с Аль-капоне?
- Какой-то вы недружелюбный!.. И кто же интересно меня сдал?
- У вас будет время подумать об этом до вечера. А в семнадцать ноль-ноль я жду вас у себя. Три часа вам хватит, чтобы доехать к нам? Самостоятельно!.. Заодно подумайте как вам себя правильно вести. Насчет вашего юмора тоже подумайте, нужно ли веселиться в этой ситуации?.. И не нужно слишком умничать... И еще, нужно добросовестно делать то, о чем вас просят и... не надо считать всех идиотами... Мы изучим обстоятельства дела и примем решение либо об административном, либо об уголовном деле... – майор с явным наслаждением занимался правовым просвещением Алексея. - Хочу обратить ваше внимание, что даже кодекс об административных правонарушениях предусматривает, что можно задержать человека, в отношении которого ведется производство по делу об административном правонарушении, и применить к нему в качестве одной из мер административного наказания административный арест. А за неуплату штрафа предусмотрен административный арест до 15 суток...
«Отличный способ вымогать бабки, - подумал Чедаев, – кому захочется просидеть в кутузке до принятия решения о лишении... Дабы доблестный страж правопорядка поставил запятую в правильном месте... Как там: казнить нельзя помиловать...»
- Кстати, чистосердечное признание облегчает наказание, - зловеще улыбнулся майор на прощание...

*

Когда они ушли, у Чедаева прошла череда эмоций.

В душе Алексея боролись противоречивые чувства. Была обида, злость. Задним умом он пытался понять, как это он сразу не раскусил подставу. Ведь облик милиционерши был далек от девушки из высшего общества. Потом понял, что его смутило наличие телохранителя, для содержанки она была маловыразительна и не сексуальна. Поэтому мужчина, предоставивший ей «личку», скорее всего – папа, который чего-то отпилит, получил откат и пр. Да, он вспомнил, что именно так он тогда и решил, что эта девица из семьи недавно выбившихся в свет...

*

«Вот так вот, чужими руками в 37 году всякие нехорошие люди убирала неугодных, - подумал Алексей. - Нет человека и нет проблемы! И так, либо с меня хотят получить некую сумму, либо это чей-то гнусный заказ... Кому же я мог насолить?»

Чедаев начал вычислять потенциальных заказчиков этого наезда ОБЭП.

Почему-то сразу в голову начали приходиться женщины, которые, благодаря ему лишились возможности манипулировать его клиентами – мужчинами.

Алексей определял эту категорию как Тартюфы в юбке.

Возникла целая галерея клиентов и их пассий. В ряду которых был и высокопоставленный чиновник, управляющий газовыми трубами, которого Алексей с большим трудом разломывал, так как того угораздило найти себе подругу – немолодую известную целительницу. Та умудрилась, «исцеляя» его телесные недуги напустить на него новый любовный недуг...к собственной персоне. Причем, Чедаев подозревал, что секрет ее ворожбы был, главным образом в снадобьях, которые она ему выдавала. А еще он по своим каналам выяснил, что она в свое время обучалась гипнозу и прошла немало тренингов по НЛП и психоманипуляциям...

Когда клиент рассказал, что она его насколько раз вводила в транс и что было с ним в это время он не помнит, но осталось очень приятное, необычное ощущение, Чедаев понял, что именно здесь – разгадка ее амурного успеха. К счастью у клиента завалились кой-какие ее снадобья. После того как были сделаны анализы, выяснилось, что это транквилизаторы.

В общем, Алексей немало потрудился, пока снял биохимическую и психологическую зависимость. За что ему пообещали наслать порчу...

«А может, это Бусьмина, подруга телеведущего Антона Балакова? – продолжил свои вычисления Алексей. – У нее есть основания считать меня своим врагом. Ведь я поучаствовал в том, чтобы Антон, не только вырвался из ее цепких объятий раньше, чем она успела выжать из связи с ним все PR-дивиденды. Но и сам стал использовать ее для своих творческих планов.

Балакова уже достали прослушка и присмотр ее людей... Наверное, она заочно поучаствовала в одном из наших разговоров о тактике Антона в общении с ней. И теперь решила отомстить!.. Впрочем, ее уже достаточно хорошо раскрутили, и подтянутый лик ее достаточно часто попадает на страницы прессы даже сейчас, после их разрыва...»

Потом Алексей перешел на клиенток, которым он помогал корректировать их взаимоотношения с мужчинами. У одних были проблемы с альфонсами, которых те либо не распознавали вовремя, либо слишком всерьез начинали к ним относиться. И задача была развязаться с присосавшимися к ним мальчиками...Но этот визит ОБЭП вряд ли был делом рук альфонсов, ибо они

У других клиенток были противоположные задачи. Как раз им необходимо было привязать к себе серьезных мужчин, недоверчивых, избалованных женским вниманием и

нередко обремененных женами и детьми. Хотя наличие семьи не мешало некоторым ревновать своих подруг и даже устанавливать за ними слежку.

Он вспомнил недавнюю довольно забавную ситуацию, когда одну его клиентку как бы «застукали» у него и устроили ей с Алексеем сцену ревности. Хотя это была всего лишь очередная консультация...

Еще один поклонник клиентки Алексея, известной певицы поступил проще и поручил установить в его офисе жучки. И прослушав их разговор о его достоинствах и недостатках, сделал Чедаеву предложение правильно настраивать свою пассивность по отношению к себе. Но Алексей встретил это предложение с благородным негодованием.

«Стоп! Прослушка!? – Чедаев почувствовал надвигающееся озарение. - Точно! Нас слушали!» В его ушах прозвучала прощальная фраза майора насчет выполнения обязательств... И тут его осенило: неужели это Жихарев!?

*

«Надо ехать к Жихареву, - подумал Алексей, - и прояснить ситуацию».

...И вот он стремительно проходит мимо насмешливо глядящей на него секретарши и сразу, без обиняков спрашивает у Жихарева, не он ли заказал этот наезд. Тот вначале отпирается, а потом говорит, что поскольку Алексей не только не выполнил условия их договоренности, а даже, наоборот, сделал все, чтобы Сергей еще более укоренился в своем неприятии к бизнесу, то наезд ОБЭП это – штраф и первое предупреждение. Ему также намекают, что в следующий раз у него могут найти оружие или наркотики. Но у Чедаева еще есть возможность исправиться, если он «правильно» поработает с Сергеем.

Алексей категорически отвергает этот вариант, и, произнеся напоследок речь, смысл которой сводится к тезису «Не могу поступиться принципами!», уходит...

*

...«Это, конечно, красиво и очень эффектно, но что, если меня и в самом деле «закроют». Из принципа. Ведь такие серьезные люди как Жихарев не прощают несерьезное отношение к себе?..»

Мысленно вернувшись из офиса Жихарева, Чедаев представил себя теперь узником на нарах.

«А вот и развитие темы – ТЮРЬМА. Жаль, что если меня и посадят, то не как политического – борца с системой а за... А, собственно, в чем мой грех? Взял деньги за консультацию. Каждый труд должен быть оплачен! Ну, так не украл же я эти американские рубли!.. А может это вызов?! Да, точно, это мой вызов системе! Системе, где воровство в больших масштабах вызывает уважение, и воры сидят известно, где... становятся почетными гражданами. А попадают те, кто по большому счету уважают закон, но позволяют себе так, по мелочи, случайно... Чем больше человек, тем больше его проблемы. У VIP, соответственно, VIP проблемы. Так стоит ли стремиться к VIP статусу? И неужели в России быть VIP, значит быть лицемером, прощельгой и вором? Вседозволенность это неременный атрибут VIP? Важен ли для меня собственный статус, или важнее самоощущение правильности того, что делаешь? И то, что произошло сегодня это случайность или закономерность? Да, я сделал это сознательно, из принципа! И если раньше это был неосознанный протест, то сейчас это протест сознательный! Так что, сатрапы, судите меня как политического!»

Чедаеву понравились эти рассуждения, он почувствовал какую-то приподнятость. И настроение его, как ни странно, улучшилось.

*

На волне своей приподнявшейся гражданской и личностной самооценки, он сподвигся позвонить Жихареву. До визита к майору оставалось еще полтора часа, и Алексею не терпелось выразить гневный протест, и продемонстрировать решительность и непреклонность.

Чедаев, приосанившись, сообщил, что он сейчас едет в ОБЭП к майору Зубкову, и никакие козни и подставы не изменят его позиции, поступаться принципами он не намерен, потому что Сергей – личность и должен сам сделать свой выбор!

Не дождавшись ответа, он с наслаждением, энергично нажал кнопку off на дисплее, превратив тем самым, затянувшуюся паузу на том конце линии в свое ситуационное преимущество.

Алексей чувствовал, что Жихарев был явно удивлен этим звонком, хотя и делал вид, что не понимает, - о чем речь.

«Ага! Не ждали! – с гордостью думал Алексей. – Знай наших!»

Потом на дисплее мобильного еще несколько раз определялся номер Жихарева, но Чедаев принципиально не отвечал...

*

Диалог с ОБЭПовцем вначале напомнил Алексею сцену тактических развонок следователя из «Преступления и наказания», когда тот хитро и многозначительно обкладывал Раскольникову, переходя от обсуждения концептуальных идей к бытовым деталям. В случае с Чедаевым это был финансовый аспект его практики.

"Так я преступник или нет? – допытывался он у майора. - И чего от меня больше, вреда или пользы?"

Алексей также заявил, что виновным себя не считает и, соответственно, совесть его не мучает.

И даже наоборот!..

Жаль, что это не произошло раньше!

Что именно, Алексей и сам до конца не осознавал. Но явно это было нечто значительное.

«Да, значительное!

А ведь VIP это очень значительная персона!

Значит, человек, делающий что-то значимое и есть VIP!?

Нужно изменить критерии VIP, и поставить во главу угла отнюдь не статус или богатство! Сила духа. Сила мысли. Сила... И в чем же моя сила? И есть ли она, или это просто сила инерции. Доедание старых запасов. Не пойму, откуда такое самобичевание, вроде все неплохо. Но все же чего-то не хватает. Чего-то значительного... VIP или не VIP? Вот в чем вопрос!.. Вот и Гамлет подключился, - значит, скоро будет смертельная схватка!»

Рассуждая подобным образом, Чедаев время от времени улыбался, чем вызывал недоумение у майора...

*

Наконец, Алексей решил, что пора приступать к самому главному.

Он стал выяснять у майора, кто же заказал его. Но тот стойко держался и лишь многозначительно усмехался, делая неопределенные намеки.

Потом майор сделал торжественную паузу и объявил, что по материалам проверки он будет возбуждать против Алексея уголовное дело: наличные, да еще в валюте и еще что-

то насчет бухучета, кассовых операций... Он явно наслаждался и ситуацией и своим положением. И внимательно следил за реакцией Чедаева.

Но тот в ответ только хмыкнул и поднес к майору руки, как бы предлагая надеть на них наручники.

- Мне кажется, вы не понимаете всю серьезность вашего положения! – голос майора был строг, а его лысина покрылась испариной. – Вы знаете, чем это вам грозит?

Алексей ответил, что не знает и знать не хочет, так как преступником себя не считает, и, наоборот, несет добро, а не зло.

- Добро!? А то, что вы разрушаете судьбы, счастье других, это что? Да только за это вас надо наказать очень серьезно! Э-эх, была бы моя воля...

- Что вы имеете ввиду?

- А вот что!

И майор, презрительно поджав губы, после некоторого промедления достал из ящика листок с обращением, который недавно уже приносила Чедаеву Ольга. Не успел Алексей ответить, как на столе майора зазвонил телефон.

«Да, он сейчас у меня, - ответил он кому-то. – Хорошо, сейчас буду». Майор исподлобья сверкнул в Алексея угрюмым взглядом, взял со стола документы, которые только что заполнял, и вышел, попросив сидящего за соседним столом коллегу побеседовать пока с Алексеем.

Минут через десять он вернулся. И, стараясь не глядеть на Чедаева, сообщил, что на сегодня у него все, и Алексей свободен.

*

Выйдя из проходной ОБЭП, Чедаев все еще не понимал, что же произошло. Почему его так быстро отпустили. И тут завибрировал в кармане его пиджака мобильный.

Это звонил Жихарев.

Он поинтересовался, все ли в порядке у Алексея с ОБЭП, и попросил приехать к нему.

«Это называется: ты породил мою проблему, ты же ее и убьешь! Ну, если я такой принципиальный, надо отказываться от этой услуги Жихарева, возвращаться к майору и пусть он сделает-таки свое черное дело! Что, слабо? – подначивал Чедаева внутренний голос. – Неужели испугался?»

И Алексей, неожиданно для себя развернулся и пошел обратно к майору.

Без пропуска дежурный его не пускал и связался по телефону с майором. Через несколько минут тот вышел на проходную. И с плохо скрытым раздражением поинтересовался, чего еще нужно Алексею. Чедаев ответил, что считал майора более принципиальным, и не понимает, почему он вначале дал себя использовать втемную, а потом так легко отказался от своей позиции.

Тогда майор воскликнул, что никто его не использовал, и напомнил ему про письмо из спама. Чедаев пытался объяснить майору, что это обращение – PR-акция книги, которую он сам же и организовал.

Но майор его не слушал и, распалившись, выпалил свою историю, примерно такую же, как и у автора обращения. Какой-то умник психолог не просто «раскрыл глаза жене», но и, как он подозревает, «раскрыл ей... не только глаза»...

*

«Как все просто! – разочаровано думал Чедаев, отъезжая от здания ОБЭП. - И снова: ищите женщину! Все по Фрейду: неудовлетворенное либидо сублимировалось в мортидо. А мортидо майора зацепило целый пласт разрушительных наслоений в вашей душе,

господин Чедаев, и чуть было не сделало вас борцом с горой, на которой это все покоилось... Так, гора это – система, незыблемая и нерушимая, - хороший образ! Отсюда же: бодался теленок с дубом. Хотя, даже маленькая капля камень все же точит, да и с дубом можно разобраться, подрывая его корни или объедая кору. Все дело в методике...». Чуть позже Алексей поразмышлял на тему «за что боролись, на то и напоролись», подумал о том, что сильная личность обречена быть либо героем, защищающим систему, либо бунтарем, разрушающим оную. А потом с удовлетворением отметил силу своего «искусства влияния», ибо запущенный им месседж так круто зацепил одного из представителей целевой группы, что сподвиг того на этот злосчастный наезд... Но эйфория довольно быстро прошла, и вскоре пафосно-героические, звонкие звуки в душе Чедаева стали приглушенными и тусклыми. И мелодия эта была бодрой и печальной, успокаивала и тонизировала, напоминая похоронный марш чего-то светлого в его душе...

*

Это последний раздел повествования...

Как последний!? Но автор не описал объяснение между Алексеем Чедаевым и Жихаревым. А еще хотелось бы проследить дальнейшую судьбу сына Жихарева – Сергея. Вы совершенно правы, мой уважаемый читатель!

И все же автор решил дать в завершение совершенно другой эпизод. Почему именно этот, думаю, сейчас поймете...

...Так вот, к вечеру того же дня Алексей проезжал мимо парка. И нестерпимо потянуло его прогуляться среди его засыпающих деревьев. И, несмотря на то, что опаздывал на деловую встречу, Чедаев остановил машину.

Вышел.

И как замороженный пошел по аллее, устланной желтыми листьями.

Остановился он возле пруда, посреди которого выступал островок с торчащим на нем одиноким деревцом.

И охватила Алексея внезапная тоска, даже слезы выступили на глазах.

Вся эта картина напомнила его нынешнюю ситуацию.

«Обмельчал ты, Леха! Куда испарилось твое море оптимизма? А твои «высокие» цели сдулись и погрузились в болотце? Спасать мир ты уже не хочешь? Или не можешь? Ты разуверился в себе или в самой возможности что-то изменить в этом мире?»

Он еще долго стоял так, размышляя о судьбах мира, страны и ее отдельно взятого гражданина, но зазвонивший мобильник вернул его к действительности.

Как вы думаете, кто это был?

Жихарев. Да, это был он.

Неожиданно для Алексея тот поблагодарил его «за сына» и сообщил, что с ним хочет встретиться его один очень серьезный знакомый из Кремля. И если можно, прямо сейчас.

Смеркалось.

Из пруда слышалось кваканье то ли лягушек, то ли жаб, и со всех сторон доносилось стрекотание то ли кузнечиков, то ли сверчков, то ли каких-то других букашек. Алексей Чедаев был не самым лучшим знатоком животного мира и просто слушал, наполняясь чувством единения с природой...

Чем же хороша модель СК (сценарного кода)?

Перечислю ее основные особенности и преимущества:

- Создание или корректировка персонального сценарного кода.
- Разработка индивидуального мифа человека, который опирается на его архетипические особенности и отражается в персональном бренде.
- Выявление собственного потенциала и желаемого состояния; определение наиболее эффективных сценариев и ролевых установок, действий по самораскрытию и направлений пути к цели; помощь в реализации и выполнении намеченного.
- Технологическое закрепление алгоритма взаимодополнения и чередования образно-креативного и логико-структурированного способа обработки информации, которое развивает креативность и расширяет собственные возможности во время и после коучинга.
- В зависимости от преобладающей функции типа, в работе делается акцент на слабую, создается непривычность восприятия и реагирования, нарушение шаблона, что способствует созданию новых паттернов, открытиям в себе и в мире – СВЕЖИЙ/НОВЫЙ ВЗГЛЯД.
- Формирование адаптивной ролевой установки: после изменения контекста – идентификационный подбор новой роли из репертуара – фильтрация (опыт, критерии, убеждения, знания, навыки) – адаптация нового ролевого сценария – психо-эмоциональный настрой.

Структура модели СК:

1 блок – установочный

2 блок – метафорический (креативно-символический)

3 блок – Я-состояния (логико-структурированный)

4 блок – адаптационно-ролевой (мотивационно-исполнительский).

1 блок.

Выявление ожиданий и схематизация ситуации + определение собственного социотипа.

2 блок.

Создание Я-метафоры *настоящего*. Затем - *желаемое будущее*. После – кто я на пол пути – *достигающий*.

Я + значимые лица – сторонники и противники: в настоящем, в будущем, на пол пути.

Составляется сценарий – путь к цели (связка между образами и состояниями).

3 блок.

Я-состояния:

Мечтатель. ЧТО ХОЧУ? КТО БУДУ?

Подстройка к будущему результату (стратегия достижения) вместо погружения и смакования нынешних препятствий (проблемная стратегия).

Связка с предыдущим блоком – переход к конкретно-логическому формату.

Расстановка целей.

Определение желаемой идентификации (себя, значимых фигур и контекста), характера взаимоотношений с социумом (контуры миссии, мегастратегии).

Исполнитель желаний (Оптимист). КАК ДОСТИЧЬ? С КЕМ ДОСТИЧЬ?

Список возможностей

Желаемые варианты действий.

Реалист. ЧТО/КТО ИМЕЕТСЯ? ЧТО/КТО ПОМОГАЕТ? ЧТО/КТО МЕШАЕТ?

Обследование текущей ситуации – реальности.

Люди – Ситуация.

Ресурсы – Проблемы.

Внешнее – Внутреннее.

Выявление схемы взаимодействия – ролевой треугольник.

Проектировщик. ЧТО/КТО НЕОБХОДИМО?

Наработка стратегий и тактик (достижение, преодоление, избегание).

Создание плана действий.

Критик (Пессимист). КАК ОТРАЗИТСЯ? ЧТО НУЖНО ИЗМЕНИТЬ?

Обратная связь.

Анализ плана.

Почему именно эта цель/идеальная модель (для подражания, т.к. если идеал, значит, бессознательное желание быть похожим)?

Доводчик. КТО Я ТЕПЕРЬ? МОЙ ПУТЬ?

Коррекция ролевой установки.

Рисунок: я и мир в желаемом будущем.

Выработка новых ролевых установок.

Создание нового сценария.

Вхождение в 3 новых состояния. Что думаю, что чувствую (1 – будущий успех, 2 – будущая борьба, 3 – настоящее).

Создание окончательного плана.

Диагност-мотиватор. ХОЧУ? СМОГУ? СДЕЛАЮ?

Проверка состояния.

Готовность. Воля.

4 блок.

Адаптация (вживание в новую роль) происходит следующим образом:

Определить какая самая сильная эмоция и убеждение в этой роли? Доминирующее качество характера? Главное противоречие?

Вспомнить состояния, когда испытывались подобные мысли чувства?

Войти в это состояние.

1. Поза
 2. Ощущения.
 3. Мысли.
 - Создание характерного жеста запуска ролевого состояния (триггер).
 - Закрепление в игре (диалог с другими).
 - Имиджевое позиционирование, включая конструирование «особых» внешних примет.
 - Вхождение в нужное состояние по отношению к объекту и конкуренту.
- Мотивация.

Школа желаний

Представители новой модной профессии life coach исполняют желания за деньги. Насколько безграничны возможности «тренеров по жизни», выясняет Анна Рулевская

«Отбросьте все, что вам мешает. Ведите себя так, как будто вы уже являетесь тем, кем хотите стать. Пока вы верите в то, что успешны, никто другой не сможет подвергнуть это сомнению». Так пишет в своей книге «Сам себе тренер по жизни» «королева» британского life coaching Фиона Харрольдс.

Хорошо известный в бизнесе термин «коучинг» (тренировка) вдруг получил приставку «лайф». Объяснить в двух словах, что это такое, непросто. Метод консультирования? Разновидность психотерапии? Наука побеждать?

«Можно привести около 150 определений, и не одно из них не будет полным, - признается психолог и лайф-коуч Анна Карташова. – В переводе с английского coach – это тренер, наставник. Life coach, соответственно, тренер по жизни. Тот, кто учит человека жить именно так, как ему хочется».

Крестным отцом этой новой науки принято считать американского специалиста по финансовому планированию Томаса Леонарда. Работа с менеджерами высшего звена в восьмидесятых годах прошлого века навела его на мысль, что стратегии успешного развития бизнеса отлично работают и в личной жизни.

Лайф-коучинг очень молод. Возможно, именно поэтому его определение не успели высечь в камне. В Европе и США он существует около 10 лет, в России – от силы 5. Но профессия life coach уже начала превращаться в миф. Поговаривают, что большей частью своих карьерных успехов самая влиятельная женщина мира моды, редактор американского Vogue Анна Винтур обязана первому мужу Дэвиду Шефферу, детскому психиатру по профессии и ее лайф-коучу по жизни.

В американском сериале 2003 года «Части тела» (в прошлом сезоне его показывал канал СТС) актриса Фамке Янсен великолепно сыграла решительного и беспринципного лайф-коуча, справляющегося с любыми проблемами своих клиентов. Можно предположить, что это только начало плеяды кино-коучей. Ведь когда в мире возродился интерес к психоанализу, и Брюс Уиллис играл психоаналитика в «Шестом чувстве».

В Москве услуги «тренера по жизни» в среднем дороже услуг психотерапевта или психоаналитика: нижняя планка – 100 долларов в час. Но за то, чтобы осуществить свои самые несбыточные желания и претворить в жизнь самые смелые мечты, можно заплатить и гораздо больше.

«Психотерапевты работают с проблемами, а коучи решают задачи, - объясняет *Александр Кичаев*, руководитель секции коучинга Общероссийской Профессиональной

психотерапевтической лиги. – Это как в спорте. Коуч стоит за спиной клиента и толкает его вперед, к победе».

Хотя слова «пациент» в коучинге не употребляют, почти все коучи имеют диплом психолога. «Это, на мой взгляд, неперемное условие, - говорит Анна Каратшова. – Тренер обязательно должен помнить завет любого врача - «не навреди». Люди, получившие специализацию коуча на 5-дневном семинаре и начавшие активно практиковать (а есть и такие), только дискредитируют эту профессию».

И сколько бы не говорили о новизне и революционности коучинга, его сходство с психотерапией налицо. Коуч тоже проводит с клиентом сессии и задает ему «домашние задания». В арсенале его методик есть и НЛП (нейро-лингвистическое программирование), и приемы транзактного анализа, и психоанализа по Фрейд и Юнгу. Коучи признаются, что, конечно же, видят травмы своих клиентов, скрытые в «бессознательном». Но вытаскивать их на поверхность и подробно анализировать тренер не будет. Его цель – мобилизовать клиента всеми возможными средствами для того, чтобы он в краткие сроки достиг желаемого.

«Тренер по жизни» обязательно должен быть успешен сам, - объясняет **Александр Кичаев**. – Тогда он заражает клиента своим оптимизмом и собственным примером убеждает в том, что поставленные задачи будут претворены в жизнь».

Все в тех же «Частях тела» к героине Фамке Янсен обращались с самыми разными запросами: подтянуть успеваемость ребенка в школе, привести тело в хорошую физическую форму, наладить личную жизнь, сделать, наконец, давно запланированную пластическую операцию, начать свое дело. В идеале коучинг не знает границ. Хотите стать космическим туристом и побывать на луне? Победить в конкурсе «Мисс Вселенная»? В принципе, можно найти правильные стратегии и верную тактику для осуществления и таких желаний. На фоне открывающихся перспектив, кажется, нет ничего проще, чем бросить курить или окончательно избавиться от лишних 5 килограммов.

« На практике, все, конечно же, не так просто, - смеется **Александр Кичаев**. – В самом начале работы с клиентом я всегда переформулирую запрос. Вместо «хочу бросить курить», мы говорим «стать здоровым». Вместо «хочу похудеть» - «стать привлекательной». Перестать делать что-либо – это не глобальная задача. Но, как только, эта последняя четко определена, все мелкие вредные привычки, мешающие ее осуществлению, часто исчезают сами по себе».

Как и хороший психотерапевт, профессиональный коуч немедленно увидит за вашими жалобами на бессонницу ту причину, которая ее вызывает, и предложит устранить именно ее. Впрочем, нет, предлагать он ничего не станет и советов давать не будет. Вы сами разработаете оптимальный бизнес-план. Коуч может направлять и подсказывать, используя те приемы и методы, которые, на его взгляд, наиболее эффективны только для вас. Да и так ли уж важно, как он работает, если ваша цель – добиться намеченного? Коучей оценивают по результатам, а не по методикам. 90% новых клиентов попадают к **Александру Кичаеву** по рекомендации старых.

Нам часто кажется, что мы не можем стать счастливыми только потому, что наши сокровенные желания не осуществимы. Но твердо ли мы знаем, чего на самом деле хотим? За желанием зарабатывать много денег у одних скрывается потребность в любви и признании. У других – озабоченность своим социальным статусом. У третьих –

потребность кому-то что-то доказать. После появления такого мощного инструмента осуществления желаний, как лайф коучинг, сказка о царе Мидасе становится, как никогда, актуальной. Мидас так любил богатство, что опрометчиво попросил богов превращать в золото все, к чему бы он не прикасался. Боги исполнили его желание, и последствия для царя оказались самыми плачевными.

«Кто из нас не мечтал выиграть миллион в лотерею, бросить работу и проводить время на шикарном курорте? – пишет в своей книге Фиона Харрольдс. – Но спросите себя, что вы станете делать через пару месяцев, когда вам надоест лежать на пляже днем и развлекаться на приемах вечером?»

Александр Кичаев не скрывает того, что помог ряду своих клиенток вступить в брак с весьма завидными женихами. Лайф коучинг применим и в этой сфере жизни. «Мы много работаем с «объектом», изучаем его базовые ценности, сильные и слабые стороны, особенности и интересы, определяем его психотип. А затем начинаем правильно позиционировать девушку, корректируем ее поведение так, чтобы она максимально соответствовала ожиданиям партнера».

Александр всегда предупреждает о возможных последствиях: «Одной девушке я объяснил, что, выйдя замуж за того, о ком она мечтает, она, скорее всего, превратится в птицу в золотой клетке и не сможет больше жить самостоятельно. Ей придется отказаться от карьеры, друзей, привычного образа жизни. Поразмыслив, она сама отказалась от поставленной задачи».

Анна Карташова рассказывает историю еще одной клиентки «тренеров по жизни». Молодая женщина сменила за пару лет несколько работ, но ни одна из них не соответствовала ее способностям, образованию и амбициям. С помощью лайф-коуча она в считанные недели достигла цели и получила «работу своей мечты». Но за два дня до вступления в должность впала в тяжелую депрессию и, в конце концов, обратилась за помощью к психотерапевту.

«Механически достигнутый, быстрый успех, если не проработаны причины, мешавшие человеку быть успешным раньше, может привести к такому вот парадоксальному результату, - считает психоаналитик Елена Работнова. – К коучу чаще всего обращаются люди, не привыкшие к самостоятельности и ответственности. Им проще рассчитывать на кого-то, верить в чудеса, как это делают маленькие дети».

Таких наивных, судя по всему, немало. Лайф коучинг постепенно набирает обороты и закрепляет свои позиции, грозя составить нешуточную конкуренцию тому же психоанализу.. Протяжный стон «хочу луну с неба» постепенно перестает вызывать недоумение. Возможно, уже в ближайшем будущем отчаявшиеся мечтатели будут слышать в ответ: «Вам полную или полумесяц? Как срочно? И как надолго?» Ведь известную истину о том, что лучше сделать и потом сожалеть, чем не сделать вовсе, никто не отменял.

Анна Рулевская
«Vogue» март 2007

Полный текст книги можно приобрести здесь
[\(http://www.ozon.ru/context/detail/id/3785802/\)](http://www.ozon.ru/context/detail/id/3785802/)