



Татьяна Гордон

**ПРОДАЖНОЕ
ОБЩЕСТВО**

Роман

Татьяна Гордон

Продажное общество. Роман

«Издательские решения»

Гордон Т.

Продажное общество. Роман / Т. Гордон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-902928-7

Термин «продажа» очень прочно вошел в жизнь современного человека. Каждый день нам приходится покупать и продавать. Мы делаем это уже по привычке, не замечая того сами. Героиня романа сделала продажи своей профессией и относится к ней, как к искусству. История интимных отношений, которая очень похожа на процесс продажи в самом современном и искусном ее понимании.

ISBN 978-5-44-902928-7

© Гордон Т.
© Издательские решения

Содержание

Mes chers	6
Глава 1	7
Глава 2	10
Глава 3	14
Глава 4	16
Глава 5	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Продажное общество

Роман

Татьяна Гордон

© Татьяна Гордон, 2018

ISBN 978-5-4490-2928-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Mes chers

Приглашаю вас окунуться в сочный мир продаж и не односложных человеческих отношений.

Идея романа родилась в мучительных размышлениях на тему продаж. Несколько лет своей жизни я посвятила активным продажам, свершая которые училась всячески манипулировать людьми, убеждать их, влиять на их мнение и поведение. Да, сегодня существует множество способов психологического воздействия на людей с целью продажи всевозможных товаров и услуг. Маркетологи и мастера продажного дела день ото дня «живота не жалея» трудятся над совершенствованием средств и способов управления сознанием людей.

Наблюдая, оценивая и совершая продажи каждый день я со временем стала замечать, что опытные продавцы применяют продажные манипуляции далеко за рамками рыночного процесса. Ловеласы то и дело пополняют список своих любовниц с помощью инструментов продаж, девушки не скупятся применять методы НЛП чтобы получать дорогие подарки, подчиненные манипулируют своими начальниками, а начальник подчиненными, родители продают своим детям идею быть послушными, требуя взамен послушания, дети вырастают и манипулируют своими родителями. А потом и всеми окружающими людьми. Кто-то – с целью получения выгоды, кто-то – удовольствия ради. Общество становится продажным. Мы все постоянно что-то друг другу продаем и на что-то покупаемся. Не верите? Прочтите роман до конца.

Повествование в романе ведется от лица выдуманного персонажа Ларисы Скворцовой. Она делится с вами, любезные, событиями своей жизни, мыслями, переживаниями...

В прямом эфире Лариса Скворцова

Глава 1

Часто я имею удовольствие наблюдать пейзажи, вызывающие чувство эйфории и какого-то необыкновенного эстетического оргазма.

Рассвет вдохновляет. Каждое утро я просыпаюсь в 6:30, чтобы насладиться красотой просыпающегося города. Панорамные окна моей маленькой, но уютной квартиры в центре Сочи открывают чудесный вид на море и горы. Сочи прекрасен в любое время дня и ночи, но именно восход здесь очень напоминает некий тайный ритуал природы. Солнце выглядывает из-за заснеженных горных вершин, окрашивая город во множество оттенков от светло-серого до пурпурно-красного. Все эти цвета отражаются на водной глади Черного моря. Бесподобно.

Любование природой дает мне силы и вдохновение для работы. Я – тренер по продажам в самом крупном агентстве недвижимости города Сочи. Раньше продавала сама, сейчас учу плохому других.

Моя продажная карьера началась 10 лет назад в родном Красноярске. Будучи 23-летней выпускницей Красноярского Института Экономики, я пришла работать в местный банк менеджером по продажам кредитных продуктов. Тогда мне казалось, что я встала на светлый путь банковского работника и впереди ждет успешная карьера, много денег и уважение всех маминых подруг. На деле все оказалось куда менее солидно. Каждый день приходилось совершать десятки звонков людям, которые давно устали от назойливых предложений взять кредит на «выгодных условиях».

– Добрый день! Меня зовут Лариса. Я специалист банка и звоню сообщить Вам радостную новость: только у Вас и только сегодня есть уникальная возможность заказать бесплатную подарочную золотую доверительную карту, с которой Ваша жизнь станет легкой и беззаботной!...

Бредность данного предложения выходит далеко за рамки разумного. Тем не менее, люди покупали. Они всегда так делают – всегда покупают. Рано или поздно.

Уже в первый месяц своей работы в банке я произнесла заветную фразу: *«продажи – это не моё»*. Я очень быстро устала от недовольных клиентов, которые бросали – либо трубки, либо бранные выражения в мой адрес или в адрес банка. Помню как на пятый рабочий день я не хотела вставать с кровати, не хотела идти на работу и совершенно не хотела продавать. По дороге на работу у меня кружилась голова и слегка мутило. Я думала о том, как приду в офис и брошу заявление об увольнении на стол руководителю. Мой начальник Егор Андреевич был очень молод, как мне тогда казалось, для того, чтобы быть руководителем. Ему было 25 лет, невысокого роста, упитанный, с рыжими волосами и светлой кожей, усыпанной веснушками, Егор напоминал мне героя из советских сказок. Упитанный и невоспитанный.

– Егор Андреевич, доброе утро! – произнесла я, полная решимости заявить о своем уходе.

– Лариса, через 5 минут планерка. Собери своих коллег, пожалуйста! К нам сегодня придет управляющий. Кстати, отлично выглядишь!

Так, в тот день я не смогла найти момента, чтобы сообщить Егору о своем желании покинуть банк. Зато в тот самый день мне удалось продать рекордное количество кредитных карт. Вечером на планерке меня отметили как специалиста, подающего большие надежды и даже привели в пример опытным специалистам. Возвращаясь домой с работы я подумала, что все

не так уж и плохо, и пока не стоит бросать работу. Собрав волю в кулак, я стала продавать больше и лучше.

Вскоре я поняла, что фразу «Продажи – это не моё» произносит каждый начинающий специалист по продажам. Хотя бы раз. Пусть даже про себя.

А еще чуть позже я осознала, что продажи – это наше.

Мы все продаем и покупаем. Продажное общество.

Три года назад моя жизнь круто изменилась.

На пороге своего тридцатилетия я задумалась – а правильно ли живу? Наверное, так случается со всеми в этом возрасте. Почему то я решила, что живу не той жизнью, не в том городе и не с теми людьми.

Тогда, в уже кажущимся таким далеким 2014-ом году я позволила себе предположить, что желание повернуть свою жизнь на 180 градусов – всего лишь оплот усталости и осенней хандры. Дабы избавиться от симптомов, я отправилась в теплые края, в роли которых выступил Тайланд. Там то я и познакомилась с Валерой.

Валера родом из Адыгеи – прекрасной Республики, расположенной у подножия самой высокой горы России – Эльбрус. Наверное, наша встреча с Валерой была предопределена судьбой. Не иначе. Ведь на Эльбрусе я никогда не была. Зато в Тай еду уже второй раз. Здесь меня и встретил Валера Жуков. Прямо в аэропорту. Он работает местным гидом. Встречает и провожает гостей, составляет компанию для прогулки и вообще, сопровождает в течении всего отдыха. Те, кто пользовался услугами гида в Тайланде и других курортных странах, не может не согласиться, что без этих славных ребят отдых был бы совсем не тот. Особенно, если путешествуешь в одиночестве.

Валере тогда было тридцать два года. Он уже успел пожить семейной жизнью, нарожать двоих замечательных детишек и развестись. Жену не устраивал его образ жизни. Она хотела видеть своего мужа доблестным отцом семейства и добытчиком, а он рубаха-парень, любящий проводить время с друзьями и веселиться. Наверное, именно поэтому, Валера Жуков с легкостью согласился на развод, оставил квартиру семье, а сам бросил нелюбимую работу и на последние деньги улетел в Тайланд.

Уже второй год Валера работал частным гидом в Тае и уезжать, похоже, не собирался. Этот загорелый жизнерадостный паренек вселил в меня столько позитива и энергии, что хватит, наверное, на целую счастливую жизнь. Он рассказал мне о том, как это здорово – оказаться в совершенно незнакомом месте, где нет ни друзей, ни родственников, ни всего того, к чему ты успел привыкнуть.

В первую же ночь в Тае мы с Валерой и бутылочкой текилы оказались на берегу океана.

– Лариса, только не прими меня за сумасшедшего. Но, вот, что я тебе скажу. Когда мы живем с самыми родными и близкими людьми – мы рабы. Да-да, Лариса! Рабов из нас делает вовсе не государство, а те люди, которые нам больше всего дороги. Они хотят видеть нас кем-то, кем мы совершенно не являемся. А, так как мы очень любим этих людей, мы не можем им отказать и становимся их ожиданиями. Мы – уже не мы. Мы – те, кем нас хотят видеть. И это утопия. Больно осознавать, но именно самые дорогие и близкие нам люди губят нас. Они берут нашу неповторимую сущность, и, как Папа Карло глумился над поленом, так же и они строгают из нас тех, кого хотят видеть сами. Они не спрашивают, кем хотим стать мы. Они не думают о нас и наших желаниях. Они лепят из нас чертову марионетку, которая, вопреки своим личностным особенностям, должна жить ради них. А потом они гордо называют это «любовь», «семья», «верность». Нет, Лариса, только не подумай, что я против семьи или верности. Я ценю и уважаю людей, которые мне доверяют и связали со мной свою жизнь. Но! Я против того, чтобы эти люди делали из меня кого-то, кем я не являюсь и быть не хочу. Здесь, на чужой земле, среди чужих людей я нашел себя и счастлив, что

я такой, какой я есть. Я безумно скучаю по своим родным и близким. Но я не хочу к ним возвращаться, потому они снова будут заставлять меня жить чуждой жизнью. Скучать не больно, больно быть тем, кем ты не являешься на самом деле. Понимаешь?

– И тут Остапа понесло – тихо протянула я в ответ, драматично глядя в небо, и глотнула горячительного прямо из горла.

Уже через три недели после откровенного монолога Валеры Жукова я распрощалась с банком и родным Красноярском, уехав в теплый Сочи жить и работать тренером по продажам, пройдя собеседование по Skype.

Глава 2

В городе пахнет весной и душа требует любви, ну или хотя бы хорошего секса.

– Доброе утро, коллеги. Сегодня нам с вами предстоит обсудить важный вопрос. Как мы все знаем, в стране кризис, поэтому продавать надо больше и лучше. Собственно, для этого я вас здесь и собрал – чтобы обсудить перспективы на текущий квартал.

Сегодня рабочий день начался с планерки в конференц-зале. Кравцов Максим Сергеевич, директор агентства недвижимости «Advance», в котором я работаю уже третий год, собрал всех начальников и тренеров по обучению, дабы устроить совместный мозговой штурм.

Максим Сергеевич предстал перед своими подчиненными во всей красе – дорогой костюм, начищенные ботинки, стильные красные носки.

Произнеся вступительную речь, Кравцов снял свой пиджак и расстегнул две верхние пуговицы на рубашке. Через белоснежный хлопок хорошо просматриваются рельефные грудные мышцы. Вдохновляет.

Я давно не имела удовольствие быть влюбленной, а так хочется. Благо, уже завтра закончатся трудовые будни и начнутся праздничные выходные в преддверии 8-го марта. У меня будет достаточно времени, чтобы заняться поиском жертвы для нового любовного романа и добавить в свою жизнь, последнее время ставшей весьма рутинной, немного ванили.

Мои бурные размышления прерывает громкий голос Олега Нелепко, руководителя группы продаж частного сектора, который сидит слева от меня:

– Максим Сергеевич, позвольте! Наши специалисты работают на износ. Дело вовсе не в том, что они плохо продают. Дело в том, что люди плохо покупают. Спрос на загородную недвижимость значительно снизился. В городе новостройки растут как грибы – возмущается Олег.

– Согласен. Сложно. Но надо как-то исправлять ситуацию. Такой результат нам не нужен. В конце концов, конкуренты не дремлют. Если мы не продадим эти дома, их продаст кто-то другой.

Преклоняюсь перед способностью Кравцова грамотно отрабатывать любое возражение своих подчиненных. За все то время, что я у него работаю, я не слышала ни одного аргумента, который мог бы сломить Максима Сергеевича. Он всегда найдет правильные слова для того, чтобы напомнить, что нет ничего невозможного. С таким талантом ему под стать быть политическим лидером.

Олег, кажется, не удовлетворен ответом Кравцова, но возразить ему больше нечего, посему он молча и слегка насупившись принялся водить пальцем по экрану смартфона. Обсуждение продолжилось в ровном тоне и я снова погрузилась в мечтания о любви со всеми вытекающими.

Спустя час утреннее собрание изволило закончиться. Максим Сергеевич подводит итоги:

– Итак, коллеги, мы пришли к выводу, что сможем увеличить прибыль в текущем квартале, если увеличим продажи недвижимости VIP-класса. Для этого потребуется дополнительное обучение специалистов по продажам. Лариса, жду от вас до конца недели план обучения. Согласуйте его с Сергеем. Сроки очень сжаты. Не затягиваем, коллеги. Всем удачного рабочего дня.

Я с облегчением выдохнула. Кравцов, конечно, красивый мужчина, но мало радости наслаждаться его обществом в рамках скучного собрания предпраздничным утром. Не скрывая радости, я хлопнула ежедневником и в первых рядах направилась к выходу.

За спиной послышался голос Сергея, начальника отдела прямых продаж. Как раз его подопечных мне и поручили обучить.

– *Ларочка, солнце, я надеюсь, ты не станешь сильно нагружать моих продавцов обучением. Им же работать надо.* – Он смотрит на меня обворожительными серо-голубыми глазами и скалит холодную улыбку.

У Сергея чувство эмпатии к подчиненным атрофировано до уровня «жалкие рабы».

Он не любит, когда его сотрудников отправляют на обучение, потому что, по его субъективному мнению, это только мешает им работать и приносить результат. А нацеленность на результат у этого очаровательного мужчины обладает поразительнейшей силой.

– *Сколько нужно, Сергей Сергеевич, столько и нагрузим.* – Любезным тоном ответила я.

– *Не забывай, Лара, что компании нужны продажи, а не образованные специалисты. Нечего им на тренингах штаны протирать. Пусть херачат.*

– *Херачить, не имея знания, Сергей Сергеевич, это как пытаться выбраться из леса с завязанными глазами. Пусть сначала научатся!* – я начинаю терять терпение и уже готова перейти на повышенный тон.

– *Я тебя умоляю! Чему их учить, Лара! Они продают, как Боги!* – Сергей вскинул руки вверх, обратив взгляд к потолку. Он, как всегда, очень эпичен и чертовски обаятелен в этом своем образе. Но, поддаваться сейчас его обаянию я не намерена – учить буду столько, сколько нужно. В конце концов, результативность специалистов по продажам «защита» в мой КРІ.

– *Я сообщу Вам, когда и на каком Олимпе жду Ваших Богов на обучение. До свидания, Сергей Сергеевич.*

– *Чао, Ларочка!*

А, ведь, окажись на моем месте кто-то чуть слабее нравом, чем я, пришлось бы покориться. Обычно именно так и происходит, если Сергей берется за дело. Он без труда способен продать любую свою идею кому угодно. Качество, безусловно, достойное восхищения, но меру знать ему бы не мешало. В конце концов, продажа «любой ценой» может сильно навредить репутации. Надеюсь, он об этом знает.

Сразу после собрания и нерадивого диалога с начальником отдела продаж я направляюсь в свой кабинет и приступаю к работе. Мне предстоит разработать новую программу обучения и, благодаря дерзости Сергея Сергеевича и его неверия в силу корпоративного обучения, меня рвет на части от идей. Теперь я хочу создать программу-бомбу, которая взорвет сознание наших продавцов и продажи вырастут в двое. В такие моменты, кажется, я способна свернуть горы или запустить в небо самолет. Волшебный кайф. Который прерывает внезапно ворвавшаяся в кабинет Карина:

– *Ларек, хватит работать. Пойдем пообедаем! В столовой сегодня хинкали подают – пальчики оближешь.*

– *Ну, если хинкали, то пошли.*

Карина живет в Лоо – поселок неподалеку от Сочи, где она родилась и выросла. В «Advance» Карина работает четвертый год специалистом по продажам. У ее родителей большой дом в Лоо и летом они сдают комнаты отдыхающим. Сама Карина, как и большинство сочинских детишек, работает с младых лет и помогает родителям по хозяйству. Во время учебы

в институте она работала продавцом в магазине одежды. После окончания ВУЗа папа Карины Армен Хачикович настоял на том, чтобы дочь пошла работать в солидную компанию. Не зря же она 5 лет в Институте училась. Карина, как послушная дочь, пошла работать в крупнейшее агентство Краснодарского края по продаже недвижимости. Все солидно. Те же продажи, только припудренные. Сама Карина мечтает поскорее выйти замуж, нарожать детей, и заняться маникюрным делом.

– Вообще то, Ларсен, за ногти большие платят, чем здесь! У меня подружка Сюзанна ногтями занимается, в месяц пятьдесят рублей имеет и никаких налогов никому не платит. А я как олень бегаю по городу квартиры предлагаю за те же деньги, а то и меньше. Раз на раз не приходится. В нашем деле постоянных клиентов нет. Надо оно мне? Я на бензин из Лоо половину зарплаты прокатываю. И чего папа так настаивает чтобы я на дядю работала? Сам бы поработал. Уверена, сразу бы сбежал. Он у меня продажник от Бога. Эскимосам снег продаст, отвечаю! Но все вот эти вот теории, этапы, приемчики – ему пофигу. Он говорит, что людей чувствовать надо. Если сможешь доверие их заполучить, то продашь им все что угодно, они тебе еще «спасибо» скажут. А по науке – это все фигня.

Карина с наслаждением ест жареные хинкали со свиной и это не мешает ей вести оживленный монолог в традиционном армянском стиле.

– Да, я заметила, что ты очень пренебрегаешь установленной моделью продаж. – Делаю я едкое замечание Карине.

– Да, мне все равно. Я план делаю, а остальное ерунда.

– Но если ты не изменишь свою манеру, ты так и останешься в рядовой должности – я включаю поучительный тон.

– Да, брось ты, Лара, мне все равно. Поскорей бы замуж выйти и навсегда из конторы уйти. Не могу больше в этой клетке.

– Странно, я думала тебе нравится продавать. Создается впечатление, что ты кайфуешь от продаж.

– Да, перестань ты, Лара! Мне мороженое на пляже продавать нравилось больше, чем квартиры. Просто, уж, если делать, то делать хорошо, чтобы результат получить. А то что я, хуже всех что ли?

– Судя по показателям, ты лучше всех.

– Да, последние три месяца вообще бомбические. Клиенты сами звонят, не успеваю на объекты! Поперло просто.

– Слышала. В прошлом месяце на тебя жалоба поступила, ты клиентке нахамила.

– Да, какое там нахамила. Так, послала в мягкой форме. Она сразу с жалобой прибежала. Но Сергей Сергеевич с ней вопрос решил, а мне ничего не сделал. Клевый он мужик. Жаль, что женат.

– Да, Сергей Сергеевич никогда не будет ругать курицу, несущую золотые яйца. Ему вообще глубоко все равно как вы работаете и насколько это соответствует установленным стандартам. Ему лишь бы планы выполнять любой ценой!

– Аха, ты его премию видела? Мы свои копеечки получаем, а у него премия ого-го. Конечно, он будет стремиться планы выполнять. Ему главное денег побольше заработать, чтобы ипотеки поскорее закрыть. Да, и любовница у него, говорят, появилась.

– Думаю, он не столько за деньги, сколько за результат.

– Наивная ты Ларка. У вас в Красноярске все такие? — Карина элегантно вытерла рот салфеткой и подкрасила губы красной помадой.

– Какие планы на выходные? – я воспользовалась моментом, чтобы сменить тему.

– Завтра на озеро поедem форель жарить. Поехали с нами? Амаяк форель жарит – пальчики оближешь! Никогда такой не пробовала.

– Нет, спасибо. Я завтра хочу выспаться и на свидание сходить.

– На свидание? Круто. А у тебя парень есть?

– Нет. Пока нет. Надо его, кстати, еще найти.

– Ничего себе ты жжешь. Ладно, потом расскажешь. Все, дорогая, мне пора бежать.

К клиенту опаздываю. Созвонимся. Пока.

Я возвращаюсь на рабочее место и пытаюсь погрузиться в проект. В голове хоровод мыслей. Чувствую некоторое возбуждение от идей, которые меня переполняют и стараюсь их как то структурировать. Неожиданно в кабинете появляется Сергей Сергеевич.

– О, Ларусик! Как хорошо, что я тебя застал! У меня к тебе дело на миллион!

– Деньги вперед. – отшучиваюсь я.

– Не-не. Утром стулья, вечером деньги. Ты же знаешь, в продажах мы работаем на будущие деньги и на будущий результат.

– Ох, Сергей Сергеевич, не тратьте даром свой продажный талант. Излагайте с чем пожаловали.

Сергей садится на стол рядом со мной и посылает наглый и соблазнительный взгляд своих серых глаз прямо вглубь моего сознания.

Меня бросает в жар.

– Ларочка, у меня возникла потрясающая идея. Давай ты наших ненаглядных продавцов будешь обучать после окончания рабочего дня. Так будет эффективней.

– А вам не кажется, что это уже запредельная наглость?! — произношу я сквозь зубы. Каков нахал, поставил меня в положение, в котором сложно отказать – знает, что я почти бессильна перед его обаянием.

– Ларусик, подумай сама. Каждый день обучения будет стоить нам одного дня продаж. Ни я, ни ты, ни компания от этого не выиграет. Поэтому, давай ты будешь хорошей девочкой и, – он легкой рукой убрал невидимые ворсинки с моего плеча, – запланируешь обучение на свободное от работы время.

На этой славной ноте он расплывается с своей фирменной улыбке, которая просто выводит меня из себя.

– Спасибо, Сергей Сергеевич, что зашли поздравить меня с наступающими праздниками. Можно я продолжу работу?

– Конечно, Ларочка. Ко-неч-но! Трудись!

Он встал с моего стола и уверенной походкой направился к выходу. Перед самой дверью он остановился в пол-оборота и произнес:

– С наступающими, Ларусик! Чао.

И вышел вон.

Мерзкий тип. Но чертовски обаятельный. Хотелось бы избегать таких на своем жизненном пути.

Уже хочу поскорее ощутить такое вкусное праздничное завтра. На выходные я никуда не еду и планов никаких у меня нет. Начну день с пробежки, а дальше – по обстоятельствам. Цель – влюбиться. Ну, или, хотя бы, хороший секс.

Глава 3

Бегаю я с завидной нерегулярностью, но это меня ни коим образом не смущает, я отношусь к пробежкам как к медитации – прекрасная возможность сосредоточиться на дыхании и ни о чем не думать.

Я бегу уже 30 минут по мощёной набережной. Интенсивная пробежка под хорошую музыку призвана снять напряжение и очистить разум. Но сегодня что-то не задалась.

Мне трудно дышать и в голове закручивается мысленный водоворот обо всем и ни о чем. Тело словно отказывается бороться и хочет прекратить движение. Я заставляю себя двигаться вперед, пытаюсь переключать плей-лист, чтобы найти что-нибудь максимально энергичное. Но все попытки встряхнуться тщетны. Я словно истощена и готова сдаться. Замедляя бег, перехожу на шаг. Фонтанчик с питьевой водой попался на пути очень кстати. Останавливаюсь, чтобы утолить жажду. Пульс постепенно приходит в норму и дышать становится легче. Море так и манит окунуться в него. Жаль, что в марте вода еще слишком холодная, чтобы купаться. Капелька соленого пота стекла по лбу и попала прямо в глаз, я зажмурилась от неприятных ощущений и принялась его тереть. Чувствую, как напряжение внутри меня становится все больше, и волна негативных эмоций просится наружу. Я давно научилась контролировать свои эмоции и способна сохранять колоссальное спокойствие в любой ситуации, хотя для меня это в какой-то степени противоестественно, ведь с детства я была очень вспыльчива и эксцентрична. Излишние эмоции сильно отравляли мою жизнь, создавая трудные препятствия на пути к карьере бизнес-тренера. Тренер должен иметь недюжие самообладание и уметь управлять своими эмоциями. Мне пришлось проделать непростую работу над собой, чтобы научиться держать эмоции под контролем. Но прямо сейчас я готова взорваться. Мне хочется с кем-нибудь поссориться, громко кричать и скинуть кроссовки. Я осознаю, что это всего лишь эмоции, но не могу понять их природу, откуда они взялись?

– *Раз, два, три, четыре...* – принялась считать я легким шепотом себе под нос, направляясь к морю. Под ногами скрипит галька и, кажется, это только усиливает мое раздражение. Море очень спокойное, в отличие от меня. Сажусь на камни, скрестив ноги, при этом продолжая вести тихий счет цифр.

– *Восемьдесят восемь, восемьдесят девять, девяносто, девяносто один...* – на несколько секунд я закрываю глаза и ловлю воню успокоения. Эмоции ушли. Их визит, определенно, был недобрый знаком. Последнее время я испытываю сильное отвращение. От работы, от людей, которые наполняют мою жизнь, от продаж. Интересно, есть на Земле райский уголок, где никто ничего не продает? Я бы хотела туда попасть...

– *Девушка, с праздником вас!* – очаровательный молодой человек с очень искренней улыбкой и копной кудрявых волос на голове появился как-то очень кстати. При виде его мне захотелось улыбаться.

– *Спасибо.*

– *А у вас красивая улыбка. Не сидите на камнях, холодно.*

– *Вы такой заботливый.*

Он подал мне руку, чтобы помочь подняться.

– *Не хотите искупаться?* – серьезным тоном спросил незнакомец, словно и правда предполагает, что я смогу залезть в море.

– *Нет, спасибо. Это слишком экстремально для меня.*

– *Ок! А я, пожалуй, искупнусь.*

Резким и весьма сексуальным движением незнакомец снял потную от пробежки майку, скинул кроссовки, шорты и с разбега погрузился в море. Бодрым брасом он доплыл до буйков и обратно. Все это время я не могу отвести от него глаз. Просто стою и смотрю как он плывет.

Наконец, кучерявый незнакомец вылез из воды и поторопился одеваться.

– Ух, хорошо водичка! Ладно, я побежал домой, а то замерзну. Еще раз с праздником, милая леди!

И убежал.

А я не могу отвести от него глаз. Просто стою и смотрю как он убегает.

Глава 4

Я люблю Сочи больше всего на свете. Чувствую его запах, где бы не находилась. Легко могу представить каждую улицу, каждую частичку милого сердцу города, слышу как шумит море, даже если нахожусь в тысячах километров от него. Все мое существо наполнено его необыкновенной аурой.

Я вернулась домой с пробежки и сразу отправилась в душ. Больше всего в моей квартире мне нравится ванная комната. По размеру она чуть меньше спальни. Дизайн-проект для нее составляла Виалетта – один из лучших дизайнеров Сочи. Обошлось мне это в кругленькую сумму, но оно того стоило. Стены, пол и потолок – все белое, а мебель в стиле прованс мятного, голубого и фиалкового цветов. Душевую кабину, несмотря на мое дикое желание ее установить, Виалетта заменила на джакузи мятного цвета, прямо напротив которого установлено окно с видом на город. На окне стоят свечи и два бокала для шампанского, украшенных кристаллами Сваровски – подарок от Виалетты. Когда она презентовала мне готовую ванную комнату, она очень вкусно рассказывала как и что я буду здесь делать.

– А здесь, в этом райском уголке, моя милая Лариса, ты с возлюбленным будешь пить шампанское из этих прекрасных бокалов, принимать ванну с ароматной пеной и молить Бога, чтобы время остановилось.

Бокалы еще ни разу не пробовали шампанское на вкус. Все ждут своего часа. А я – своего возлюбленного.

После контрастного душа я обтираюсь большим махровым полотенцем, подаренным мамой на новоселье. Тщательно наношу на тело крем для упругости кожи и внимательно рассматриваю себя в зеркало, обрамленное в багетную раму нежно-голубого цвета. Мне нравится мое худое загорелое тело. Маленькую грудь компенсирует упругая попа в форме сердечка. Русые волосы длиной по лопатки не очень то придают яркости моему образу, поэтому приходится делать яркий макияж. Я сушу волосы феном и собираю их в элегантный пучок на макушке, подкрашиваю ресницы тушью, рисую черные стрелки, слегка освежаю щеки розовыми румянами и наношу на пухлые губы красную помаду. Отлично.

Из ванной я перемещаюсь в спальню, где располагается гардеробная. Выбираю кружевное боди, стильные серые колготки и короткое трикотажное платье цвета марсала. Одеваю серое пальто и лакированные черные ботинки. Сумочку Dior через плечо, солнечные очки, духи и я готова к выходу.

Утренняя пробежка не добавила позитива и я решила просто прогуляться по городу. В гордом одиночестве. Люблю гулять по городу. Бесцельно. Просто идти и впитывать атмосферу.

Направляюсь привычным маршрутом. Из дома на Светлане, один из районов Сочи Центр, спустилась к морю и иду в сторону морского порта. Центральная набережная в начале весны напоминает лесную поляну, пробуждающуюся после зимнего сна. Только вместо подснежников расцветают многочисленные кафе и ресторанчики с доносящимися из них соблазнительными ароматами кавказской кухни.

У гостиницы «Жемчужина» поднимаюсь по лестнице наверх, чтобы пройти мимо Зимнего театра. Мне нравится гулять по этой вечно зеленой аллее, украшенной тоннелем из кустовых роз. Здесь всегда тихо и уютно, даже в разгар курортного сезона. Лишь только в дни, когда проходит Кинотавр, яблоку негде упасть. Аллея выводит меня к «Чайхане», где сладко пахнет кальяном. Наслаждаясь буйством ароматов, я иду дальше. Прохожу мимо гостиницы

«Приморская». Здесь останавливаюсь ненадолго, чтобы полюбоваться прекрасным морским пейзажем.

Вокруг ходят люди. Большинство из них – гости южной столицы, их легко узнать. В отличие от местных жителей, они прогуливаются по городу очень медленно, наслаждаясь красотой сочинской природы.

Наконец, я дошла до уютного французского ресторанчика в морском порту с названием «Брегантина». Обожаю этот ресторан, его владелец коренной француз и в своем заведении он воссоздал настоящую атмосферу Франции. Меню всегда разнообразно и изысканно. Именно то, что мне сейчас нужно —просто насладиться вкусной едой и ни о чем не думать.

Глава 5

Игривый взгляд и неукротимая наглость.

Он появился так, как конферансье появляются перед публикой: сияя улыбкой и источая харизму, приковывают все внимание на себя. Незнакомец сел за соседним столиком напротив. Такой небрежный и дерзкий, он подкупает своей, как бы это по-корректней сказать, уютной брутальностью. Парни такого типа охотники по жизни, они всегда выбирают себе какую-то цель, будь то девушка, машина, важная сделка, антиквариат, неважно что, и достигают её во что бы то ни стало. Любой ценой. При этом удовольствие им приносит только результат. Вряд ли они могут наслаждаться процессом. От того, наверное, и быстрые такие, чтобы не затягивать с получением удовольствия.

Я смакую Chateau Latour в изысканном винном бокале и наблюдаю за незнакомцем. Он сделал заказ, при этом успев вогнать юную официантку в краску (уж, не знаю, что он ей сказал), и, приняв вальяжную позу, увлекся своим смартфоном.

Интересно, он с кем то переписывается? Наверное, с девушкой, которая грезит оказаться в его сладострастных объятиях. Бьюсь об заклад, у него знатная коллекция подружек, большая часть которых уже не первый месяц вспоминают их первый и единственный секс, с надеждой уповая на продолжение. Почему он все время поправляет свои часы? Они неудобно сидят или просто очень дорогие и надо непременно обратить на них внимание? Зачем я так пристально за ним наблюдаю? Оуу... он поймал мой взгляд. Как неудобно я себя чувствую. Сколько раз давала себе обещание не засматриваться на незнакомых людей. Особенно, если это мужчины. Ну, вот, теперь и на моих щеках появился румянец, как у той официантки. Я чувствую, что он смотрит на меня. Изо всех сил стараюсь изобразить отвлеченное равнодушие к персоне незнакомца, я сделала небольшой глоток вина и приступила к еде. Мне подали очень аппетитные кишлорен и рататуй. Наслаждаюсь каждым кусочком. Не осмелюсь назвать себя гурманом, но изысканная подача не самых изысканных, но как то по-домашнему вкусных французских блюд, вызывает весьма приятные ощущения. На несколько минут я увлеклась едой, забыв про незнакомца. Вообще обо всем забыв, даже о работе. Но вскоре мой взгляд вновь устремился в сторону мужчины за столиком напротив.

Незнакомец очень аппетитно поглощает картофельное пюре с бифштексом. Да-да, именно поглощает. Как варвар. У меня создается впечатление, что в конце он так же аппетитно оближет тарелку.

Он очень контрастный. Одет по-молодежному в дорогие стильные джинсы и футболку с изображением Мерелин. На вид незнакомцу лет 35—38. На офисного клерка совершенно не похож – манеры не те. Скорее всего, занимается бизнесом, который не требует от него делового стиля и соответствующего умения держаться в обществе. Что это может быть: автобизнес? Бар? Недвижимость?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.