



АНДРЕЙ ШЛЯХОВ

и КУРЮЩИЕ КИТАЙЦЫ

ПРИВЫЧКИ. ЗАГАДКИ. НЮАНСЫ



Андрей Левонович Шляхов

Китай и китайцы.

Привычки. Загадки. Нюансы

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3835575

Китай и китайцы. Привычки. Загадки. Нюансы: Астрель; Москва; 2012
ISBN 978-5-271-41144-1

Аннотация

Эта книга легко и непринужденно рассказывает о китайцах. Даже не рассказывает, а делится впечатлениями. Китайцы – не такие, как мы, но это не значит, что нам не дано их понять. А как их понять? В душу к ним ведь не заглянешь. Чужая душа, она, как всем известно, потемки. К каждому китайцу в душу точно не заглянуть – жизни не хватит, потому что их больше миллиарда. А вот прочитать эту книгу вам по силам. Автор заверяет, что вам не будет жаль денег, которые вы на нее потратите!

Содержание

ОТ АВТОРА	4
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. КИТАЙЦЫ И ИНОСТРАНЦЫ	8
ЛЕКЦИЯ, ПРОСЛУШАННАЯ В САМОЛЁТЕ	15
ПЕКИН	30
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Андрей Шляхов

Китай и китайцы.

Привычки.

Загадки. Ньюансы

*Счастливого путешествия по закоулкам
китайской души!*

*Родившись на склонах,
Плывут облака без труда,
Завидую птицам*

И в трепете дивном немою.

*Но я на вершину взойду
И увижу тогда,*

Как горы другие

Малы по сравнению с нею.

Ду Фу. «Взирая на священную вершину»

ОТ АВТОРА

Признаюсь честно – я давно собирался написать нечто подобное.

Китай интересовал меня с детства – иероглифы, драконы, мандарины в странных одеяниях...

Ну и, конечно же, – все эти таинственные, непостижимые

восточные единоборства. Когда один взлетает как птица и, не успев приземлиться, играючи выводит из строя две дюжины противников.

И странные картины, вроде ничего особенного – птица, сидящая на ветке, или горный пейзаж в дымке тумана, а глаз не оторвать.

Данью времени были слова «дацзыбао» и «хунвейбин», но они, к счастью, уже забыты. Надеюсь, что навсегда.

Я жадно проглатывал любую книгу о Китае, которая попадалась мне в руки. Правда, в детстве моем книг о Китае попадалось немного – сказывалась тогдашняя напряженность между «двумя братскими коммунистическими странами», Советским Союзом и Китаем.

К счастью, времена изменились, и информации о Китае стало не в пример больше, и «великое противостояние» двух красных сверхдержав закончилось так удачно – без последствий, и ездить в Китай можно хоть каждую неделю, были бы время и, разумеется, деньги.

Каждая следующая поездка в Китай доказывала мне простую истину – сколько времени там ни проводи, все равно будет мало.

Китай велик, многогранен и непостижим.

Кажется, вот-вот целиком раскроется перед тобой эта великая страна, показав тебе все свои тайны...

Но только кажется. О Китае иностранцы знают поразительно мало, а о китайцах – и того меньше. Зато стереотипа-

ми о жителях Китая мы напичканы по самые уши. Что, разве не так?

Китайцы едят все, что движется и не имеет колес или крыльев!

Китайцы по утрам непременно делают свою гимнастику. И непременно – на улице!

Китайцы, вне зависимости от пола и возраста, одеты одинаково – в синюю полувоенную форму!

Китайцы любят чай. Ничего другого они не пьют!

Китайцы спят и видят, как завоевать весь мир!

Продолжать можно бесконечно, но зачем тратить время на глупости? Тем более, если можно провести время с пользой?

В один прекрасный день мне захотелось написать книгу о китайцах. Подчеркиваю – не еще один путеводитель по Китаю, а книгу о китайцах.

Книгу, которая развеет мифы, сломает стереотипы и поможет читателям понять темные стороны китайской души. Оговорюсь сразу – «темные» здесь не означает «плохие». «Темные» означает «невидимые», вспомните, «чужая душа – потемки».

Сказано – сделано. Я сел за стол и принялся набрасывать план книги...

Через два месяца я принес готовую рукопись в издательство...

Очень надеюсь, что эта книга будет вам интересна, доро-

гие читатели. Во всяком случае – мне очень этого хочется. Можно даже сказать, что это мое заветное желание.

Читайте на здоровье!

И если вы никогда не были в Китае, то я уверен, что после прочтения моей книги вам непременно захочется там побывать.

Приятного чтения!

Да, совсем забыл – не надо бояться того, что китайцы завоюют весь мир! Они давно уже это сделали. Не верите? Оглянитесь вокруг себя и посмотрите, какая часть товаров, которыми мы пользуемся, сделана в Китае.

Убедил я вас?

Уверен, что убедил.

В заключение – анекдот на эту же тему:

«2050 год. Китай завоевал весь мир. Одесса. По улице Шанхайской (бывшая Дерибасовская) идут два китайца.

Один говорит другому:

– Ах, Изя, знал бы ты, как мне надоело постоянно щуриться...»

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. КИТАЙЦЫ И ИНОСТРАНЦЫ

– Теперь-то мы, наконец, должны пожениться! – сказала Вика, узнав о моем выигрыше в «Халявлотто».

Категоричный тон моей подруги начисто отметал любую попытку возразить, поэтому я молча пожал плечами.

– Я хочу стать главным выигрышем в твоей жизни! – в ход пошла тяжелая артиллерия.

Блаженная улыбка идиота – универсальный ответ. Главное – суметь обойтись одной улыбкой, без слов. Слова могут все испортить.

– Если продать бабушкину однушку в Сабурове и добавить твой выигрыш...

Я чудом угадал семь цифр в «Халявлотто» и в результате выиграл сумму с пятью нолями. В рублях, правда, не в баках и не в евrikaх. Если продать квартиру Викиной бабушки и добавить мой выигрыш, то на «приличное» в понимании моей подруги жилье все равно не хватит.

– Мы с матерью надеемся, что ты разумно распорядишься своим выигрышем, – сказал мой отец. – Подчеркиваю – мы лично ни на что не претендуем! Ни на рубль! Истрать все деньги на себя, но сделай это с умом!

– Подумай об образовании, – добавила мать. – Получи хо-

тя бы «мебеа», пригодится!

«Мебеа» меня не привлекало. Хотя бы тем, что я и так отдал учебе шестнадцать лет своей жизни. Увеличивать этот счет мне совсем не хотелось.

– Опасная какая-то сумма... – пожал плечами Вовка, мой институтский приятель, когда я назвал ему цифру своего выигрыша. – Мутная.

– Почему? – удивился я.

– К хорошей жизни привыкнуть успеешь, но надолго этих денег не хватит, – пояснил Вовка. – Отвыкать будет тяжело. Может крышу навсегда снести...

«Хорошую жизнь» в Вовкином понимании можно прожить одним-единственным способом, а именно – не вылезая из клубов. Клубиться, клубиться и клубиться! До последнего рубля... На мой взгляд – неинтересно, притом быстро надоедает.

– Ни хрена себе! – сказал Поликарпыч, наш сосед по лестничной площадке и, по совместительству, горький пьяница. – Кому везет, у того и петух несется! Теперь, небось, тачку импортную купишь, всю в наворотах?

Когда-то сосед был таксистом, отсюда и несбыточная мечта о навороченной иномарке.

– С машиной хлопот не оберешься! – ответил я. – Метро куда удобнее.

– Эх! – Поликарпыч махнул рукой и ушел в себя.

– А мы с Аликом открыли кафе! Такое! Увидишь – зака-

чаешься! – похвасталась двоюродная сестра Люся. – Интерьер – картинка! Меню – мечта гурмана! Официантки...

– Мечта тинейджера! – продолжил я.

– Тинейджеры к нам не ходят! – с гордостью заявила Люся и тут же предложила: – Входи к нам в долю! Дело перспективное! Клиенты скоро попрут толпами!

– Я архитектор, а не ресторатор, – уклончиво ответил я.

Люся с мужем уже владели магазинчиком хозяйственных товаров и парикмахерской. Оба начинания оказались неудачными – магазин был расположен в заведомо непроходимом месте, а парикмахерскую «задавили» более организованные конкуренты. Я прекрасно отношусь к Люсе и Алику, они очень хорошие люди, но, как я давно успел заметить, из хороших людей чаще всего получаются никудышные бизнесмены.

– Так тебе же не придется самому тянуть кафе, – делано рассмеялась Люся. – Этим займемся мы с мужем, а ты будешь купоны стричь...

– Волосы на голове он будет рвать! – вмешалась моя бабушка Полина Аркадьевна, присутствовавшая при нашем разговоре. – Никого, Дениска, не слушай, слушай меня – положи деньги в банк и живи на проценты! Так все умные люди делают!

Не самый удачный совет для страны, в которой тема дефолта стабильно занимает следующее место после футбола. Правда, с бабушкой я спорить не стал – бесполезно.

– Теперь ты от нас свалишь! – покачала головой Маргарита Борисовна, хозяйка дизайнерской студии, в которой я имел честь трудиться.

Маргарите постоянно кажется, что все ее сотрудники так и смотрят «налево» в поисках более статусной работы.

– Если только на время, – улыбнулся я.

Моя работа устраивала меня полностью и менять ее я не собирался. Тем более что, как справедливо подметил Вовка, выигрыша моего на всю жизнь все равно не хватит.

– А правда, что если съесть подряд три мороженных, то обязательно заболит живот? – озабоченно поинтересовалась пятилетняя племянница Алиска. Ее широко распахнутые глазенки были полны надежды.

– Все зависит от ситуации, – многозначительно, как и подобает взрослому, умудренному жизненным опытом, человеку, ответил я. – Надо бы как-нибудь установить истину опытным путем...

– Это твой шанс, парень! – сказал я самому себе, подражая Харли Дэвидсону в исполнении Микки Рурка из одноименного фильма. – Теперь или никогда!

Хорошая фраза «Теперь или никогда!». Мобилизует и не дает быстро расслабиться вновь.

Упускать шанс мне не хотелось. Жаль было упускать..

Спустя десять дней я вылетел в Пекин с девяностодневной туристической визой в загранпаспорте.

Визу и билет мне устроила одноклассница Юля, работав-

шая в крупном туристическом агентстве.

– А может быть, тур? – предложила она, пряча в ящик стола мой загранпаспорт.

– Найд! – Я затряс головой. – Только свободный полет!

– Как знаешь, – ответила Юля. – Будет готово в следующий вторник. После двенадцати...

Так уж получилось, что я не оправдал ничьих надежд.

Я не сделал предложения Вике...

Я распорядился своим выигрышем не очень разумно...

Я не успел привыкнуть к хорошей жизни...

Я не подумал покупать машину...

Я не стал совладельцем кафе...

Я не положил свой выигрыш в банк...

Я не уволился, а всего лишь оформил очередной отпуск и взял к нему два месяца за свой счет. Маргарита не возражала, ведь лето – мертвый сезон, все клиенты разъезжаются, кто куда...

Впрочем, нет – среди моих близких нашелся один человек, чьи надежды оправдались, и даже с лихвой. Накануне отлета я опытным путем доказал Алиске, что даже от пяти съеденных подряд порций мороженого с животом ничего плохого не случится.

Я подготовился как следует – проштудировал два путеводителя по Китаю, заново перечитал «Суждения и беседы», вызубрил несколько самых необходимых фраз...

Друзья и родственники желали мне хорошо провести вре-

мя. Уверен, что за моей спиной они недоуменно переглядывались, крутя пальцем у виска и пожимая плечами.

Ну и пусть...

– Почаще давай о себе знать! – наказал отец. – А то знаю я тебя...

– Я буду слать всем письма по мэйлу! – пообещал я. – С фотографиями!

– И мне тоже?! – запрыгала от радости Алиска.

– Тебе – в первую очередь! – пообещал я. – Буду рассказывать тебе китайские сказки.

– Только чтобы без всяких ужасов! – строго сказала сестра Лиза. – А то знаю я этих китайцев...

У Лизы действительно есть один знакомый китаец – Сережа Ли, коренной, в шестом поколении, москвич, в котором если и осталось что-то китайское, то только фамилия.

– Ты, Дениска, смотри – все деньги при себе не таскай! – погрозила пальцем бабушка. – Половину оставляй в сейфе в гостинице. А то неровен час...

Бабуля два года назад побывала в Турции и больше всего была впечатлена сейфом, расположенным прямо в номере.

– Смотри там! – строго и туманно предупредила Вика. – А то...

Поднимаясь по трапу, я получил эсэмэску от Вовки с пожеланием счастливого пути.

Я уселся в кресло, прикрыл глаза и стал наслаждаться покоем. Прощальная суэта крайне утомительна.

Спустя четверть часа наш массивный «Боинг-777» разбежался и легко взмыл в подмосковное небо, чтобы через семь с половиной часов приземлиться в столичном аэропорту Пекина.

ЛЕКЦИЯ, ПРОСЛУШАННАЯ В САМОЛЕТЕ

– Уже доводилось бывать в Китае?

Сосед слева – лысый коренастый мужчина средних лет – смотрел на меня с доброжелательным интересом. Чувствовалось, что ему хочется пообщаться.

– Нет, – признался я, с удовольствием отрываясь от монотонного созерцания плотной пелены облаков, над которыми несясь в пространстве наш лайнер. – Лечу в первый раз.

– Правда? – оживился сосед. – Тогда я, если не возражаете, введу вас в курс дела...

Я не возражал, наоборот, было интересно.

Моего соседа звали Владимиром, отчество он, как сейчас стало модным, не назвал. С китайцами Владимир вел бизнес – размещал у них заказы на производство деревянных игрушек. Вот уж никогда бы не подумал, что человек с такой скучной обыденной внешностью может заниматься таким веселым, на мой взгляд, делом, как производство игрушек.

– Вы туристом или по делам? – уточнил Владимир.

– Туристом, – ответил я.

– Все равно запомните, что я вам расскажу, ведь так или иначе дело вам с китайцами иметь придется...

Владимир поерзал, пытаясь устроиться поудобнее в тес-

ном кресле, и начал:

– Имейте в виду – китайцы всегда действуют по обстановке. Правильно – неправильно, порядочно – непорядочно, уместно – неуместно, дальновидно – недальновидно, все эти понятия для них ничего не значат. «Выгодно – невыгодно» – вот тот барометр, с которым они сверяются постоянно!

– Но это общепринято... – я попытался вступить за китайцев, но договорить мне не дали.

– Да, все люди при каждом удобном случае пытаются соблюсти свою выгоду, – поспешил согласиться Владимир. – Но есть какие-то рамки, границы разумного... Вот, например, – когда я заказал фабрике в... впрочем, детали вам вряд ли интересны, когда я заказал китайской стороне первую партию кубиков с картинками, я по неопытности уделил мало внимания упаковке и не прописал досконально в договоре все требования к ней. И что бы вы думали? Я сразу же был наказан за свою халатность – китайцы упаковали довольно-таки тяжелые деревянные кубики в коробки, изготовленные чуть ли не из туалетной бумаги. Коробки эти рвались при первой же попытке взять их в руки, а кубики при этом, разумеется, рассыпались. Вся партия, полностью оплаченная, заметьте себе, поскольку китаец без стопроцентной предоплаты и с места не сдвинется, так вот, вся партия оказалась непригодной для реализации. Можете себе представить мое состояние...

– Да уж, – посочувствовал я. – Хорошего мало.

– Совсем ничего. И какое после этого должно у меня было создаться мнение о моих китайских партнерах? Партнерах, которым было наплевать на перспективу нашего сотрудничества, на будущие доходы, на свою репутацию! – Владимир повысил голос настолько, что на нас стали оглядываться. – Главное – нагреть руки, пока есть возможность это сделать!

– А потеря лица? – Я не преминул блеснуть своим знанием китайской психологии.

– Я вас умоляю! – расхохотался Владимир. – Я же иностранец!

– И что с того? – удивился я.

– Все дело в том, что китайцы по-своему относятся к иностранцам. Все они без исключения уверены в своем превосходстве над чужаками и не склонны прощать нам с вами никаких ошибок. Переговоры с ними вести надо вдумчиво и осторожно, вникая во все мелочи и обдумывая каждое свое слово.

– Это точно! – поддержал голос из задних рядов.

Владимир огляделся по сторонам и заговорил немного тише:

– Китайцы убеждены, что от чужаков, которых они называют «лао вай», что переводится примерно как «человек с окраины», ничего хорошего ждать нельзя. И делать чужаку добро не стоит – он все равно не оценит... Такие вот дела. Хотя, конечно, времена меняются, и если сейчас нас называют чуточку (всего лишь чуточку) пренебрежительно «ла-

оваями», то раньше иностранцев здесь звали «заморскими чертями» – «ян гуй». Чувствуете разницу?

Я молча кивнул.

– И понять их очень трудно, – продолжил Владимир.

– Да, язык не из легких, – согласился я.

– Дело не в языке, – махнул рукой Владимир, – многие из них, во всяком случае – бизнесмены, прекрасно говорят по-английски. Дело в менталитете. В их манере выражаться, в этих туманных, витиеватых и весьма запутанных речах, в которых, как говорится, без поллитры не разберешься. Все неопределенно, все уклончиво, все туманно...

– Есть ли в этом практический смысл?

– Китайцы считают, что подобный стиль поведения дает им стратегическое преимущество над партнером, – пояснил Владимир. – Их задача заключается не в том, чтобы достигнуть договоренности, нет – им нужно одержать моральную победу! Китайцы всеми силами стараются заставить партнера раскрыться, а сами при этом предпочитают оставаться в тени. Вот, послушайте, какая у меня вышла история...

История была грустной, длинной и поучительной. Смысл ее сводился к тому, что, как бы вы ни старались, китайцев вам не понять. Так же, как не понять того, почему образцы продукции делаются из высококачественной древесины, а сама партия – из натурального гнилья.

– А вы не пробовали жаловаться на ваших партнеров? – спросил я, когда Владимир сделал паузу. – Мне кажется,

что...

– Ах, бросьте вы, Денис! – саркастически усмехнулся Владимир. – Помните поговорку: «Ворон ворону глаз не выклюет»? Невозможно найти управу на китайца в китайском суде. Затевать тяжбу – лишняя трата денег и времени. Да и мстить со счетов сбрасывать нельзя, китайцы весьма злопамятны. Знаете, что случилось с одним товарищем из Читы, который подал официальную жалобу на своих китайских партнеров?..

Очередная история леденила душу. Квентин Тарантино непременно ухватился бы за нее в качестве основы для сценария... Жаль, что он не знаком с моим случайным попутчиком.

– ...так и пришлось ей хоронить одно только левое ухо мужа, присланное бандеролью из Шанхая. Все остальное исчезло бесследно. А вы говорите – жаловаться! Нет – я предпочитаю поступать иначе. Я, если так можно выразиться, «обкитаился». С волками жить, сами понимаете... Я веду себя столь же уклончиво, всегда оставляя пространство для свободного маневра. И никогда не забываю, что мои китайские друзья предпочитают действовать не по договору, а по обстоятельствам.

– А что заставляет вас иметь с ними дело? – простодушно поинтересовался я. – При таких-то сложностях?

– Как – что? – вытаращился Владимир. – Цена, разумеется. Таких цен, как в Китае, нигде не найдешь, разве что во Вьетнаме. Опять же – китайцы тщательно соблюдают все

сроки, это у них в крови. Никакого разгильдяйства, никаких «авось». Большое преимущество... и вообще – если каждая нация считает себя пупом земли, то почему китайцы должны быть исключением из этого правила?

– Когда Конфуция спросили: «Если вы поведете в бой войско, то кого возьмете с собой?» Он ответил: «Я возьму с собой того, кто в делах проявляет осторожность, тщательно все продумывает и добивается успеха», – почти к месту вспомнил я.

– О, так вы читали Конфуция? – изумился Владимир.

– И не только его, – признался я, – но и многое другое. Почти все из китайской классики, переведенной на русский язык.

– Например истории о судье Ди... Доводилось читать, доводилось. Вроде бы древние повести, а написаны живым языком. Мне понравилось, даже очень понравилось.

– Детективы о судье Ди написаны европейцем, голландцем ван Гуликом, жившем в двадцатом веке, – сказал я.

Владимир слегка покраснел. Я мысленно отругал себя за то, что не к месту вылез с уточнениями.

Спас положение Сергей Романович, профессор-китаевед, который летел в Пекин на какую-то научную конференцию, посвященную Древнему Китаю.

Я поначалу принял его за доктора, больно уж он походил на Айболита из детской книжки. Ошибся я не намного – Сергей Романович и впрямь был доктором. Только истори-

ческих наук.

Он сидел рядом с Владимиром и, как оказалось, с интересом прислушивался к нашему разговору.

– Лететь нам еще долго, – сказал он, когда в нашей беседе возникла долгая пауза. – Поэтому я мог бы поделиться с вами моими скромными познаниями, касающимися Китая и его жителей. Если вы не против...

– Это было бы здорово! – воскликнул я.

Владимир ограничился сдержанным:

– Пожалуйста.

– Тогда для начала познакомимся... – предложил новый собеседник.

Мы представились друг другу.

– Прежде чем говорить о правилах ведения переговоров с китайцами, полезно вкратце познакомиться с основными чертами китайской культуры, – заговорил Сергей Романович. – Что, по-вашему, является самым важным для каждого китайца?

Я и Владимир молча пожали плечами.

– Самое важное для каждого китайца – это потребность соответствия текущему моменту. О, вторых таких прагматиков, как китайцы, не найти! Их приспособляемость, их адаптационные способности поистине безграничны! Сама же жизнь китайского общества базируется на идее гармонии, царящей между людьми...

– Что-то я такого не замечал, – вставил Владимир.

– А вы что скажете? – посмотрел на меня Сергей Романович.

– У меня нет опыта общения с китайцами. Но я читал кое-что и помню, что Конфуций не раз говорил о гармонии, о ритуалах...

– Вот-вот, – обрадовался Сергей Романович перескакивая на новую тему, – именно ритуал, определенное регламентированное действие, уходящее своими корнями в седую древность – вот что помогает китайцам всегда поступать правильно.

– Разве удобно в наше время жить по древним законам? – удивился Владимир.

– Ритуалы не бывают незыблемыми – они меняются вместе со временем, вместе с обществом, – ответил Сергей Романович, – но с соблюдением принципа «преемственности в изменениях». Улавливаете мою мысль?

Мы уловили. Во всяком случае, за себя могу ручаться точно.

– Я понял – жизнь каждого китайца – это один большой ритуал, состоящий из множества мелких ритуальчиков, – высказался Владимир.

– Можно сказать и так, – согласился Сергей Романович. – Итак, каковы же они – эти китайцы? Они проникнуты, если можно так выразиться, «духом коллективизма». Китайцы не приучены выпячивать свое «я», у них считается недопустимым чрезмерно афишировать личное в ущерб общественно-

му. Настоящий китаец всегда действует с оглядкой на окружающих, с учетом их мнения. Хотя имеет место быть и вот такой парадокс – китайцы весьма подозрительно, с большим недоверием, относятся друг к другу.

– Это так! – подтвердил Владимир.

– Все знакомые китайца составляют круг лиц, пользующийся всего лишь «малым доверием», но постепенно внутри этого круга формируется другой, более узкий круг самых близких людей, которые пользуются уже не малым, а большим доверием. В китайском языке есть даже специальное определение для таких близких друзей, которое буквально переводится как «знающий тебя так хорошо, как ты сам». Меткое выражение, не так ли?

Я слушал с огромным интересом.

– Отдельный человек не может быть совершенным, но общество всегда совершенно. В конфликте человека и общества у китайцев всегда виноват человек. Общество совершенно, оно не может ошибаться. Вы считаете, что вас несправедливо наказали? Не вздумайте обижаться на общество, ибо коллектив всегда прав! Китайцы вообще великие конформисты! Они вежливы, скромны, трудолюбивы и терпеливы... А как трепетно они почитают любую иерархию – у нас вы подобного никогда не увидите! Под иерархией я также подразумеваю и почтение к старшим по возрасту. Теперь хочу перейти к этике. Этика китайцев определяется таким понятием, как «лицо». В китайском понимании «лицо» – это

определенный статус индивидуума в обществе, определяющийся его поведением, его поступками. Потеря «лица», то есть лишение признания в обществе, это огромная трагедия, которая вполне может довести китайца до самоубийства, хотя подавляющее большинство все же не пойдет на столь радикальные меры, а предпочтет вернуть себе утерянное «лицо», совершая те или иные признаваемые обществом хорошие поступки. Кстати говоря, немецкий социолог Макс Вебер считал, что этика «лица», принятая в Китае, «разрушает естественную тенденцию к утверждению целостной личности». Я, например, не могу согласиться с этим утверждением, потому что не вижу ничего хорошего в чрезмерном возвышении индивидуализма...

Стюардесса, которую с моего места почти не было видно, доехала до нас с напитками. Вся наша троица выбрала минеральную воду. Мы с Владимиром выпили ее залпом, а наш лектор только пригубил и продолжил свой рассказ:

– Но не обольщайтесь, пожалуйста, не думайте, что все без исключения китайцы будут относиться к вам заведомо хорошо и станут проявлять по отношению к вам такие хорошие качества, как, например, порядочность. Дело в том, что китайская этика, как недавно сказал Владимир, действительно распространяется только на своих, на свое общество, будь то предприятие, квартал или деревня. К посторонним, а к ним относятся все незнакомцы и, конечно же, иностранцы, китайцы относятся... – Тут Сергей Романович запнулся,

подбирая нужное слово. – ...в лучшем случае равнодушно. Увы, это так. А вообще – на иностранцев в Поднебесной империи, которую иначе называли Срединной, то есть – главной, всегда смотрели свысока, с превосходством. Эта привычка, если не сказать – обычай, сохранилась у китайцев и поныне, приводя порой к весьма комичным последствиям.

– Каким именно? – спросил я.

– Поскольку китайцы глядят на иностранцев свысока, они не могут позволить себе продемонстрировать нам свое незнание. По любому вопросу без исключения. Если китаец не знает правильного ответа, он навыдумывает и наплетет с три короба, лишь бы не молчать.

– А я-то думал, это они по глупости, – пробурчал Владимир. – Или от недопонимания...

– Совсем нет, – улыбнулся Сергей Романович. – Мотивы совершенно иные. Знаете, я когда-то написал статью о том, как правильно вести переговоры с китайцами...

– Неужели! – ахнул Владимир и тут же попросил: – Не поделитесь ли сведениями, Сергей Романович. Хотя бы вкратце.

– Отчего же не поделиться? Если эта тема интересна всем...

– Очень интересна! – подхватил я. Владимир даже извлек из внутреннего кармана пиджака блокнот и ручку.

– О, меня даже будут конспектировать! – рассмеялся Сергей Романович. – Вот уж не ожидал!

– Для памяти... – смутился Владимир. – Если можно, конечно.

– Пожалуйста, я ничего не имею против. Переговоры у нас с вами – мероприятие, а у китайцев – ритуал. Прежде всего учтите, что принятие решения в китайской компании – это всегда прерогатива хозяина, и только хозяина. Делегирование полномочий у китайцев не в чести. Так что всегда стоит делать поправку на время, которое потребуется китайской стороне на то, чтобы заручиться одобрением начальства по всем вопросам, обсуждаемым в ходе переговоров. Медлительность в решении вопросов не может не раздражать, но никуда от этого не деться.

– И не говорите, Сергей Романович! – покачал лысой головой Владимир. – Сплошное мучение... Тянут и тянут, тянут и тянут. Спиться от тоски можно.

– Заключая контракт с иностранцем, китаец тем самым вводит его в круг доверенных, близких друзей. Сами понимаете, что между друзьями формальности не в чести, поэтому можно позволить себе отклониться от условий контракта и даже попытаться изменить их в одностороннем порядке. В самих переговорах китайцы огромное значение придают ритуалу, соблюдению всех положенных по протоколу церемоний. Скажу без преувеличения – для китайцев предпочтительнее «правильно» проведенные переговоры, нежели переговоры, завершившиеся подписанием контракта на выгодных условиях!

– Неужели?! – не поверил я.

– Именно так, – подтвердил Сергей Романович. – И вот еще что – если у вас нет рекомендательных писем, то для проведения переговоров вам понадобится посредник из числа уважаемых местных людей. Он будет являться гарантом вашего статуса. Если у вас нет ни одного знакомого китайца – вы можете нанять посредника за деньги. Правильный выбор посредника – это половина успеха на переговорах!

– Меня больше всего раздражает привычка обсуждать все вопросы не поэтапно, а скопом, сразу, – выдал Владимир. – Перескакивают с вопроса на вопрос, с темы на тему. Голова через четверть часа начинает пухнуть.

– Что поделать – китайцы привыкли воспринимать все как единое целое и ко всему подходят целостно. Это в вашем понимании на переговорах обсуждается несколько вопросов, а в понимании ваших китайских партнеров – всего один. Но, уверяю вас, к этому можно привыкнуть!

Посмотрев на часы, он продолжил:

– Китайцы обожают проводить переговоры на своей территории – с одной стороны, дома, как говорится, и стены помогают, а с другой – тот, кто приехал к партнеру, демонстрирует большее желание заключить контракт и, следовательно, подсознательно является более уступчивым. О встрече с китайцами лучше договариваться незадолго до ее начала, составлять месячные бизнес-планы, и тем более их соблюдать, в Китае не принято. Зато китайцы прекрасно исполь-

зуют в своих целях все слабости партнеров, всячески льстят им, ублажают всеми доступными средствами. Это вносит в переговоры с китайцами приятную ноту, но не стоит забывать, что, оказывая вам знаки внимания, китайцы ожидают от вас каких-либо весомых уступок. Здесь ничего не делается даром. И учтите, что китайцы не любят высказываться первыми, считая это признаком слабости. А как они обожают ставить своих партнеров в неловкое положение! Делают это настойчиво и виртуозно. Уличают в нарушении приличий, ловят на случайно оброненном слове, очень вежливо намекают на вашу двуличность. Короче говоря – всячески стараются помочь вам потерять «лицо».

– Разве это способствует успеху переговоров? – спросил я.

– большей частью – да. Смущенный, чувствующий себя неловко, человек скорее идет на уступки. Еще китайцы любят на заключительном этапе переговоров ужесточать свою позицию и выдвигать самые спорные требования. Расчет их прост и логичен – желая поскорее достичь кажущегося уже таким близким результата, партнер поспешит согласиться. Будьте терпеливы и не забывайте, в свою очередь, смущать китайцев, уличая их в неблагоприятном поведении. Это непременно поможет вам добиться нужного результата.

Сергей Романович выдержал краткую паузу.

– И напоследок я скажу, – улыбнулся он. – О цене здесь принято торговаться долго, ожесточенно и... всенепремен-
но. Долгий торг заложен в любую цену – как на уличном рын-

ке, так и на промышленной выставке.

Кому: Александр Никитин «nikitinal@posttmail.ru»

От кого: Денис Никитин «denisn@posttmail.ru»

Тема: Привет из Пекина!

Дорогие родители!

Я благополучно добрался до Пекина. Без недоразумений, приключений и всего такого.

Устроился в приличную и недорогую гостиницу. Сейчас отправляюсь в город на первую вылазку. Очень хочется поесть настоящей китайской пищи, бок о бок с местной публикой, так сказать – заглянуть в душу народа.

Здесь жарко и влажно, но жить можно. Народу кругом – тьма тьмущая. Однако – доброжелательные и стараются не толкаться.

Мне в Китае нравится. Очень надеюсь, что не «пока», а «вообще».

Целую, обнимаю.

Передавайте привет бабуле.

Ваш Денис

P.S. Знайте же, что

Великий Путь не называем.

Великое доказательство бессловесно.

Великая человечность нечеловечна.

Великая честность не блюдет приличий.

Великая храбрость не горит отвагой.

«Чжуан-цзы». Перевод В.В. Малявина

ПЕКИН

В Пекине, расчерченном на ровные квадраты и прямоугольники, изобилие прямых (так и хочется сказать, «как путь, указанный Мао Цзэдуном») улиц, хотя, насколько мне известно, суеверные китайцы длинных прямых дорог и улиц не уважают. Почему не уважают? Все очень просто – злые духи способны передвигаться только по прямой, поэтому и крыши домов загнуты кверху, улицы нарочито искривлены, а многие дороги намеренно проложены извилистыми.

Впрочем, улица может быть и прямой (именно такими они были в старых китайских городах, строившихся по единому «генплану»), только бы не сквозной. Для того чтобы злые духи расшибли свои лбы, прямые улицы упираются в стены, ограды, а иногда и в искусственно насыпанные холмы.

Поглядывая для надежности на карту, я шел к Запретному городу и с упоением впитывал в себя (иначе и не скажешь) атмосферу старого Пекина.

Пекин впечатлял, Пекин поражал, Пекин завлекал меня постепенно, то и дело открывая что-то новое, заставляя удивляться, восхищаться и радоваться тому, что я – здесь.

Воздух в центре Пекина пах стариной, а еще чем-то пряным и, конечно же, едой.

В Китае существует настоящий культ еды.

Они бы не поняли Винни-Пуха с его вечным: «А не пора

ли нам подкрепиться?» Какой смысл спрашивать об очевидном? Конечно же – пора.

Старинное китайское приветствие, которое кое-где в ходу до сих пор, так и переводится: «Вы уже поели?»

Если – да, то все в порядке. Сытому китайцу море по колено.

Если – нет, то это непорядок, требующий срочного вмешательства.

Китайцы едят всегда, двадцать пять часов в сутки, и харчевни, не говоря уже о лотках уличных торговцев разной нехитрой снедью, расположены здесь на каждом шагу. Буквально – на каждом шагу. Местные «деятели общепита» имеют привычку выкатывать свои тележки, оборудованные всем необходимым, вплоть до жаровни, прямо на тротуары, по ходу движения «народных масс».

Удержаться и не попробовать что-либо невозможно, правда, многое, скажем так... аппетита не возбуждает. Я долго убеждал себя в том, что не стоит воротить нос от еды, которую на моих глазах с таким аппетитом едят местные жители, но так и не смог попробовать жаренных в масле цыплят, еще не успевших вылупиться из яйца. Выглядели они не очень привлекательно, а при мысли о том, что их следует есть «с костями», мне стало как-то не по себе, и я поспешил отвернуться в ту сторону, где на коротеньких деревянных палочках лежал шашлык из свинины.

Ничего общего с шашлыком в нашем понимании – совер-

шенно другой вкус, да и само мясо другое, менее жирное. Но вкусно. Или я просто поддался общему настроению?

Обогнув внушительную крепостную стену, огораживающую императорскую резиденцию, Запретный город (сами китайцы называют этот комплекс «Древние Дворцы», что по-китайски звучит как «Гугун»), от остального мира, я оказался на знаменитой площади Тяньаньмэнь. «Тяньаньмэнь» переводится с китайского как «Врата небесного умиротворения», так как ворота, некогда стоявшие на этом месте, сгорели от удара молнии в середине пятнадцатого века, после чего Небо пришлось умиротворять с помощью положенных ритуалов, чтобы с новыми воротами ничего не случилось. Эти же самые ворота дали свое название и крупнейшей в мире площади...

Когда-то через ворота Тяньаньмэнь император отправлялся для совершения жертвоприношения в храм Неба или в храм Земли. Здесь же, у ворот, глашатаи читали императорские указы. А вообще-то китайские императоры не особо любили покидать свою резиденцию. И правильно делали – такой огромный дворцовый комплекс ни на минуту нельзя было оставить без присмотра. Да и заговорщиков в любом дворце в любые времена хватало. Выедешь на прогулку императором, Сыном Неба, а вернешься непонятно кем, если еще вернешься. Вот и сидели императоры сиднем в своем «запретном городе», роскошном, огромном, многолюдном...

Мао Цзэдун со своего огромного портрета приветливо глядел на свой собственный мавзолей, расположенный здесь же, на площади.

– Вить, а тут красивее, чем на Красной площади! – раздался слева женский голос. – И мавзолей веселенький! И вообще как-то представительней. Аж за державу обидно.

– Дура, – глубокомысленно отвечал мужчина. – Это им должно быть обидно. У нас есть чувство стиля, а здесь – сплошная безвкусица!

Я бы не согласился с этим утверждением – дворцы с башнями, белокаменные колонны, украшенные искусной, местами стершейся, резьбой, мне понравились. Правда, без придворных в роскошных одеяниях выглядел Запретный город малость тоскливо, это так. И ничего таинственного, волшебного, необычного. Огромная императорская резиденция, только и всего. Отсутствием какой-либо древней тайны Запретный город даже немного разочаровал, признаюсь честно – я ожидал большего.

Добросовестно осматривая достопримечательности, я порядком устал, но все же заставил себя отправиться на прогулку по вечернему Пекину. Не хотелось проводить вечер в отеле.

Толчая на пекинских улицах – еще та, особенно вечерами. Люди, рикши, велосипеды, тачки торговцев, автомобили – все это хаотично движется во все стороны. На ум сразу же приходят броуновское движение, вавилонское столпотворе-

ние и переход с «Киевской»-кольцевой на «Киевскую»-радиальную в семь часов вечера в будний день...

Нет, я не прав – какие могут быть сравнения с московским метро? Здесь все по-другому, ведь я в Китае. Об этом напоминали не только толпы китайцев вокруг, но и большие красные фонари (то ли из плотной бумаги, то ли из материи), висевшие чуть ли не над каждым входом, своеобразная архитектура зданий, обилие иероглифов, и такие непривычные для меня агитационные плакаты...

А эти велосипеды, вездесущие велосипеды, велосипеды, поражающие не только количеством, но и разнообразием, доселе никогда мною не виданным. От помеси самоката с детской коляской до настоящих «грузовичков» с педальным приводом, от экземпляров времен Чан Кайши, удачно переживших «культурную революцию», не попав в переплавку, до современных многоскоростных монстров.

Я попытался остановиться, чтобы рассмотреть витрину магазина, уставленную разнообразным фарфором, и тут же на меня налетел китаец, шедший следом за мной.

– Пардон муа, – неожиданно услышал я.

Французская речь в сердце столицы Китая прозвучала так смешно и нелепо, что я расхохотался. Прохожие огибали меня, стоящего посреди тротуара, с обеих сторон, удивленно оборачиваясь. Они явно не могли понять, чего такого смешного можно найти в фарфоровых вазах и чашах. Несколько человек, проявляя вежливость, даже поприветствовали ме-

ня, как знакомого, дежурным «нихао».

– Нихао! – отвечал им я, сопровождая приветствие дружеской улыбкой. Кстати, «плохо» на китайском будет «бу-хао», почти как «бухать».

– Ты представляешь, их рабочие действуют четко по инструкции, но бездумно! – донеслась справа родная речь. – Даже не пытаются «включить мозги». На чертеже пометка в стороне от линии разреза – он по этой пометке и станет резать! Ни о чем не привыкли задумываться! Те еще путаники!

Двое мужчин «директорской наружности» обогнали меня и затерялись в толпе.

– Но пашут с утра до вечера, как заведенные. Не то что наши раздолбай... – было последним, что я услышал.

Соотечественников в Китае хватало.

Вечером Пекин вместе с остальным Китаем занят делом – ужинает. Лотков с едой на улице становится втрое больше, чем днем. Куда их столько? Останавливаюсь около одного лотка и интересуюсь у улыбчивого китайца средних лет (а может, и не средних – если китаец не седой, то возраст его для европейца остается загадкой), сколько стоят его шашлычки из мяса, напоминающего свинину.

Китаец показывает два пальца – два юаня, мол.

– Пиг? – указывая рукой на шашлычки (пальцем в Китае лучше ни на что не показывать, здесь это дурной тон), спрашиваю я.

Продавец что-то быстро тархтит на своем языке, не за-

бывая улыбаться.

Отчаявшись добиться ответа, я несколько раз хрюкаю. Выходит очень похоже, сам не ожидал от себя подобного мастерства.

Мой собеседник несколько раз подряд кивает головой и даже цокает языком.

Решаюсь и протягиваю продавцу две бумажки по одному юаню.

Получаю одну палочку с аппетитными кусочками мяса. Осторожно откусываю от одного – и правда свинина! Улыбаюсь продавцу на прощание и иду дальше.

Через пять шагов в моих руках остается голая, гладко оструганная палочка.

– Это ж надо так оголодать! – вслух говорю себе я и оста-навливаюсь около очередного лотка.

Покупаю здоровый початок вареной кукурузы, любимое лакомство детских времен, и иду дальше.

Потом до меня дошло, что вокруг находится множество соблазнительных ресторанчиков, в которых можно не только утолить голод, но и дать отдых ногам.

Я зашел в первый попавшийся, с наслаждением сел в плетеное креслице, несмотря на заслуженный вид, оказавшееся очень удобным, и устроил пир горой, потратив на это благое дело целых двадцать пять юаней. Без чаевых, чаевые в Китае давать не принято, разве что служащим отелей, да и то не везде и не всегда.

Не понравилось лишь одно – то, что все заказанные блюда здесь принято приносить клиенту разом. Китайцы едят очень быстро, и засиживаться за столиком в ресторане или, тем более, в обычной харчевне здесь не принято. Мне же хочется вдумчиво смаковать каждое блюдо и вдобавок наслаждаться царящей вокруг подлинно китайской атмосферой, поэтому решил впредь заказывать блюда по одному, тем более что большинство из них готовится за считанные минуты. Да нет, не минуты – мгновения.

Кому: Елизавета Кузьмичева «llizzyk@posttmail.ru»

От кого: Денис Никитин «denisn@posttmail.ru»

Тема: Китайская сказка для Алисы.

Жил да был в Китае один дровосек. Жил-поживал, дрова и хворост рубил, да односельчанам продавал.

Вот раз отправился он далеко-далеко в горы хворост рубить. Дошел до места, взял в руки топор и принялся за работу. Рубит себе хворост, рубит, много уже успел нарубить, как вдруг услышал, что где-то внизу, в пещере, кто-то стонет. Да так жалобно-прежалобно, что слезы на глаза наворачиваются. Пospешил дровосек спуститься к пещере, заглянул в нее и нашел там тигрицу со сломанной передней лапой.

Увидала тигрица дровосека и попросила человеческим голосом: «Спаси меня, добрый человек!» Жалко стало дровосеку тигрицу.

– Подожди меня, тетушка тигрица, я скоро вернусь! – сказал он ей и поспешил домой.

Прибежал и говорит своей матери:

– Дай мне, матушка, да поскорее, мазь из девяти горных трав, что от всех ран помогает, тыкву-флягу и чистую тряпицу!

Мать удивилась, но без расспросов дала сыну все, что он просил, и дровосек отправился обратно. По дороге еще из родника во флягу чистой воды набрал.

Вернулся дровосек к тигрице. Та पुще прежнего стонет, совсем неспособна ей стало.

– Сейчас я тебя стану лечить, тетушка тигрица, – сказал дровосек. – Потерпи немного!

Обмыл больную лапу водой, намазал мазью и сверху тряпицей перевязал.

– Спи спокойно, тетушка тигрица, – сказал. – Утром прыгать будешь.

На следующее утро, перед тем как начинать хворост рубить, навестил дровосек тигрицу. Смотрит – срослась ее лапа, будто и не было ничего. Вот что волшебная мазь делает!

– Спасибо тебе, дровосек! – поблагодарила тигрица. – Спас ты меня. Проси теперь все, что пожелаешь. Все, что ни попросишь, для тебя сделаю!

А дровосек тот очень бедный был, настолько, что никто за него замуж выходить не хотел.

– Принесла бы ты мне невесту, тигрица, – попросил дровосек. – А то скучно ведь без жены, да и матери по хозяйству помощница требуется.

Закивала тигрица, все поняла, мол, жди – будет тебе невеста.

И вот как-то раз мимо пещеры невесту в паланкине

несли. Вдруг из пещеры раздался грозный рев.

– Тигр! – завопили носильщики. – Спасайся!

Бросили паланкин на землю и в ужасе разбежались кто куда.

А тигрица – тут как тут. Осторожно схватила она невесту своими зубами и в дом дровосека отнесла.

Дровосек увидел невесту и так обрадовался, что сразу же к свадьбе готовиться начал.

Вот так тигрица отблагодарила своего спасителя.

P.S. Здравствуй, Лиза!

Представляешь – красть невест в Китае было принято не меньше, чем на Кавказе!

Не из каких-нибудь философских соображений, а просто как ценную вещь!

Сейчас тоже крадут, и часто.

Такие вот дела.

С китайским приветом,

Денис

Кому: Виктория Остапчук «vicusya@zzandex.ru»

От кого: Денис Никитин «denisn@postmail.ru»

Тема: «Китайская пленница».

Привет, котенок!

Представляешь – я разгуливаю по Пекину!

И не просто разгуливаю, но и активно познаю местную жизнь. Во всем ее своеобразии.

Здесь все по-другому.

Оказывается, в Китае принято красть невест. Причем в отличие от Кавказа – не только живых, но и мертвых!

Ты решила, что я пишу тебе это письмо, хорошенько накурившись отборного китайского опиума? Ошибаешься, я вообще не курю. Лучше дочитай письмо до конца и все поймешь.

Дело в том, что в Китае мужчин «брачного» возраста гораздо больше, чем женщин. Это – результат распространения ультразвукового определения пола младенца во время беременности. Государство «настойчиво рекомендует» гражданам иметь не более одного ребенка, вот китайцы и стараются, чтобы это был мальчик. Эмбрион-девочка имеет очень большие шансы стать «жертвой аборта», увы.

Чем же так не угодили китайские девочки своим родителям?

Все дело в том, что в Китае повсеместно распространен конфуцианский культ почитания предков. Он включает в себя множество ритуалов, так любимых китайцами, которые призваны сделать загробную жизнь предков легкой и, насколько возможно, приятной. Это – жертвоприношения (символические, не спеши пугаться!), зажигание благовонных палочек, молитвы и все такое прочее. Так вот, все ритуалы может совершать только потомок мужского пола! Если его нет – то предки в пролете! Никто не будет о них заботиться, вернее – никто не сможет о них заботиться. Делай выводы...

Местный Минздрав запрещает врачам сообщать матерям пол их будущего ребенка, но два хороших человека всегда ведь договорятся друг с другом, не так ли?

Кстати, и в Корее (Южной, разумеется) закон запрещает врачам сообщать матери и отцу пол их будущего ребенка. Из тех же соображений. За нарушение этого закона, особенно повторное, карают очень сурово – вплоть до пожизненного лишения медицинской лицензии.

Ну, а раз женщин меньше, чем мужчин, то и невест на всех не хватает. Дефицит порождает повышенный спрос, и поэтому невест крадут.

Молодых женщин и совсем юных девушек крадут повсюду – не только в самом Китае, но и в соседних странах, например во Вьетнаме. Китайские власти сурово карают за подобный «бизнес» (публичный расстрел на стадионе в Китае – совершенно обычное явление), но эти меры малоэффективны. Больно уж велик «навар» – самая плохонькая, самая завалящая жена стоит не менее трех штук баксов. Огромные деньги, особенно если учесть, что спрос велик и обороты растут день ото дня! Есть за что рисковать, пусть даже и собственной жизнью.

Так что хорошенько подумай, если соберешься съездить в Китай. Как бы не выйти тут замуж против своей воли! Шучу, конечно, европейские женщины в качестве жен здесь, увы, то есть, слава богу, не котируются.

Это я рассказал о живых невестах, а теперь перейду к неживым.

Забота об умерших родственниках (на мой скромный взгляд – чрезмерная, гипертрофированная) породила в Китае еще один вид «брачного бизнеса» – похищение тел умерших незамужних женщин для продажи тем, у кого умер неженатым кто-то из близких родственников. Наивные китайцы уверены, что холостому мужчине плохо везде – и на этом свете и на том. А как можно помочь родственнику, если он умер, так и не успев или – не захотев жениться? Да очень просто – надо найти тело умершей, желательно незамужней, женщины, совершить свадебный обряд с его участием (пишу, а по коже мурашки бегают, но что поделать – я же обещал всем, и тебе в том числе, что мои письма из Китая не будут «бледной копией путеводителя») и похоронить такую «жену» рядом с «мужем».

Этот «красивый обычай» называется «минхунь». Мертвая невеста стоит дешевле живой, но все равно цена ее высока – от одной до полутора штук баксов! Упомяну для сравнения, что обычному китайскому крестьянину удастся заработать в год не более четырех сотен баксов!

Мне рассказали, что бедняки, у которых нет денег на покупку мертвой невесты, хоронят рядом с умершим родственником фигуру из соломы. Хоть что-то, хоть какое-то подобие. На безрыбье, как говорится, и рак рыба.

Порой дело принимает и вовсе скверный оборот, доходя до убийств ни в чем не повинных женщин с последующей продажей их тел. Вот так-то.

И еще немного о местных брачных обычаях. Привычка китайцев доводить любое начатое дело до конца породила такой интересный (ну и жуткий заодно) обычай, как браки между живыми и мертвыми. Например – родители договорились поженить своих детей, а один из них взял да умер до свадьбы. Непорядок надо устранить – несмотря ни на что, сыграть свадьбу, после которой «живой» участник церемонии автоматически становится вдовцом или вдовой. Главное то, что дело завершено должным образом, все остальное – второстепенно. Я поинтересовался – участвует ли в церемонии мертвое тело или же его заменяют каким-то символом. Оказывается, бывает по-разному – где-то используют глиняную или соломенную фигуру, где-то – табличку с именем умершего «супруга», а где-то – и забальзамированное тело. Жуть!

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.