

ИВАН ГЕНИКА-ГЕРЁХИН

1100101 1101110 1100100 1101100

1100101 1100111 1100111 1000000

1100111 1010100 1100001 1100100

1101100 1110101 1110000 1010111 *

*
БЕС
КОНЕЧНЫЙ
СТАРТАП

Иван Геника-Терёхин

Бесконечный стартap

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63936431

Бесконечный стартap:
ISBN 978-5-00144-399-5

Аннотация

Книга The Endless Startup написана в жанре бизнес-романа. Это история о сложном пути технологических компаний, венчурном бизнесе и, как ни странно, любви. Главный герой – серийный предприниматель из Москвы, переживающий кризис среднего возраста.

За плечами несколько не особо успешных начинаний, впереди – мечта создать продукт, который изменит мир. Ничего не предвещает изменений в судьбе до тех пор, пока в один из обычных будних дней герой не попадает в дорожный инцидент. Его жизнь приобретает мистический характер, а события начинают развиваться стремительно...

Содержание

Глава 1	5
Глава 2	16
Глава 3	26
Глава 4	33
Глава 5	42
Глава 6	52
Глава 7	62
Глава 8	69
Конец ознакомительного фрагмента.	70

Иван Геника-Терёхин

Бесконечный старт

© Геника-Терёхин, И., 2020

© ООО «1000 бестселлеров», оригинал-макет, 2021

Глава 1

Юля

«Человеку невозможно достичь полной гармонии с самим собой, что уж говорить про комфортное сосуществование с другим человеком?»

Я сидел в парке на набережной Москвы-реки и смотрел то на темно-зеленую мутную воду, в которой плавали пластиковые бутылки, то на плавнодвигающиеся корабли, то на людей, которые проходили мимо. Меня всегда тянуло к воде, когда я не знал, куда пойти, не знал, что делать дальше, или, другими словами, хотел хотя бы на время стать философом и поразмышлять о смысле бытия. Вокруг бушевал май – пожалуй, самый прекрасный месяц из всех, что проходят через этот большой и шумный мегаполис. Когда уже достаточно тепло, зелень совсем свежая, воздух чист и попеременно ощущается запах цветущей сирени и духов девушек, которые вышли прогуляться и продемонстрировать свои прекрасные формы в легких и открытых одеждах. И самое главное – всю первую половину мая в городе мало людей. *«Интересно, почему русские уезжают в теплые края, когда у них самих дома наступает лето?»* – в голову пришла очередная «философская» мысль.

По реке прошла внушительная моторная яхта, на палубе

которой грелись на солнце молодые леди. Высокие и красивые, потому что они загорают в таких приятных душе и телу условиях, а не потому что даже с берега можно оценить их рост и красоту. Прямо за этим плавучим островком роскоши и разврата следовал повидавший виды речной трамвайчик. На его палубе, помимо мужчин, детей и небольшой группы туристов пенсионного возраста, также были девушки. Которые отчего-то не вызывали столь сильного желания оказаться рядом с ними, как те, что так соблазнительно разместились на яхте. Рядом, справа и слева, сидели влюбленные парочки, мило болтали, обнимались и целовались. Ничего, кроме раздражения и презрения, они у меня не вызывали. Занятые своими приятностями и нежностями, эти молодые парни и девушки сейчас даже не пытались думать о том, что последует за ярким периодом начала отношений. Я морщился, разглядывая их счастливые лица, и смущался, когда некоторые из влюбленных эту мою реакцию замечали.

Надо сказать, что я, харизматичный, обычно уверенный в себе и излучающий успех мужчина, переживал трудные времена. Сам себе я объяснял тяжкое состояние духа кризисом среднего возраста: совсем недавно я отметил свои тридцать пять. Но осознание расплывчатых границ и излишняя заезженность этого термина не позволяли справиться с этим состоянием быстро и легко. А что, если это никакой не кризис? Возможно, я просто ничего в своей жизни не сумел добиться? Неужели мне и правда не нужна семья – жена и дети, ко-

которые уже есть? Что, если я только сейчас просто все это понял? Понял, что жил в каком-то неуправляемом потоке событий, не отдавая себе отчета в действиях и поступках. Ни одна из тех компаний, в которых я успел к этому времени поработать, ни один собственный бизнес, который создал, уже не существовали. Ну или почти не существовали. Последний стартап уже вошел во врата «Долины Смерти», прогуливаясь по краю скалы над пропастью, в которой уже были похоронены все предыдущие проекты.

Моя голова повернулась влево, и взгляд зацепился за торчащие из-за домов на другом берегу верхушки небоскребов. Там располагались офисы больших, счастливых и успешных, и от этого вида стало еще тяжелее. Прикурив сигарету, я откинулся на спинку скамейки, задрал голову и глядя в бесконечно синее небо. Голова немедленно закружилась, исправить это удалось, вернув ее в прежнее, более привычное положение. И тут я увидел, что на мою скамейку, совсем рядом со мной, присела девушка. Наши глаза встретились, девушка смущенно улыбнулась. *«Ну вот, еще и такая красотка рядом со мной! Судьба делает все, чтобы меня окончательно запутать, сбить и отвлечь от крайне важных размышлений о семейных ценностях!»* Свое возмущение удержать внутри не удалось. Видимо, оно отразилось на моем лице настолько ярко, что девушка расхохоталась.

– Вы хотели побыть один, а я вам помешала, да? – спросила она.

– Нет-нет, что вы, просто совпадение. Я рассуждал на одну не очень-то простую тему и случайно... В общем, – усмехнулся я, – так получилось, вы тут ни при чем.

– Во-первых, если я уж здесь, значит, точно «при чем», а во-вторых, я покажусь вам слишком напористой, если попрошу вас поделиться этими своими размышлениями?

...Это было действительно большой наглостью, ведь я искал одиночества и тишины. Но ее золотистые волосы, голубые глаза, тонкий носик и нежные розовые губки, которые так мило превращались в открытую улыбку, напрочь парализовали мое мастерство отказывать и говорить любимое «нет».

– Я – Марк, а как тебя зовут?

– Юля. Так ты раскроешь свою тайну? – вновь засмеялась она.

– У меня нет тайны, потому что я пока не знаю, что именно мне нужно скрывать. Я просто еще не успел разобраться во всем этом, в себе, – задумчиво произнес я.

– Как дипломированный психолог могу тебе сказать, что это невозможно. Никто не может до конца в себе разобраться. Хотя бы потому, что каждый день возникают новые обстоятельства, меняются планы, появляются новые люди в окружении. А еще каждые семь лет мировоззрение человека меняется кардинально по сравнению с прожитой семилеткой.

Такие, казалось бы, простые, избитые фразы почему-то

вновь погрузили меня в размышления. Я замолчал и уставился на кусок дерева, проплывающий по реке. Мы просидели молча минуту, а может, две. Отсутствие любви и романтики было важным пунктом в моем средневозрастном кризисном списке, и Юля могла бы помочь прояснить, возможна ли вообще в создавшемся положении хоть какая-то частичка счастья и позитива? Я решил продолжить диалог.

– Может, поужинаем? – поймав на финише двухминутный забег мыслей, произнес я уверенным тоном, глядя девушке прямо в глаза.

– Ого, какой напор, какая уверенность! И он еще жалуется на тщетность самоанализа!

Эта приятная девчонка с каждой минутой все больше располагала меня к себе и заставляла улыбаться. Тяжелый душевный груз партиями будто начал перемещаться на другой склад, находящийся вдалеке от сердца. Мы шли по набережной, болтали о самых разных вещах и увидели симпатичный ресторан, из которого открывался вид на проходящие корабли и храм Христа Спасителя.

– Ну рассказывай, как ты пришел к такой жизни? – хитро прищурившись, задала вопрос прекрасная блондинка.

– Ты будешь вино? – ответил я вопросом на вопрос. Я часто использовал этот прием на сложных переговорах, в ситуациях, когда надо было сбить агрессивный настрой собеседника или взять паузу для более яркого выпада в ответ. Переводил тему на что-то очень актуальное, но не существенное.

– Не очень люблю алкоголь, максимум один бокал...

Эту ужасную фразу обычно произносят хронические алкоголики либо те, которые уже таковыми являются, но сами этого еще не поняли. И все же самое сильное раздражение вызывают те, кто не пьет вовсе. Такой «антиалкоголизм», по сути, является не меньшей болезнью и указывает на какую-либо другую сильную привязанность, а то и несколько «дурных» привычек сразу. Например, ежедневный бег до одурения, веганство, одержимость сексом, получение высших образований одного за другим, а между ними посещение бесконечного множества лекций и семинаров или, не дай бог, ортодоксальная религиозность.

– У тебя потрясающее умение абстрагироваться от происходящего и не отвечать на вопросы, – в очередной раз расмеялась моя новая знакомая.

– Да, прости. Многих это раздражает. Но так работает мой мозг! – улыбнулся я и, подозревав официанта, заказал бутылку красного сухого вина.

– Меня это совсем не напрягает. Я тебе даже завидую. Потому что сама реагирую на каждый внешний раздражитель, и это очень мешает сосредоточиться.

После этой фразы разговор принял совсем откровенный характер. Я рассказывал ей о своих предыдущих браках, ошибках в выборе партнеров, про отсутствие воли по этой части. Она же сетовала о том, что ей до сих пор так и не удалось найти мужчину своей мечты.

– Найти мужчину мечты невозможно, – настаивал я, – его можно только встретить, я в этом убежден. Если ходить и думать: «Найдись, найдись!», то обязательно будешь либо слишком критично оценивать потенциального партнера, либо устанешь и согласишься на что попало.

– Получается, что не стоит пользоваться Tinder, ходить на свидания?

– Конечно же, не стоит. Нужно быть готовой к серьезным отношениям, если они, конечно, тебе необходимы. Излучать положительную энергию, заниматься собой и быть максимально открытой. Только ничего специально не ждать и не искать, ни в коем случае. Все придет само собой, и ты сразу это почувствуешь. Такое скучное понятие, но в этом случае более чем верное, – нужно быть «инвестиционно привлекательной»...

Я замолчал. В голову пришли воспоминания о том, как впервые встретил бывшую жену. Все было именно так – я никого не искал, не ждал. Но ведь ничем хорошим те отношения не закончились.

«Зачем я ее обманываю, если сам знаю, что это не так?»
– подумал я и усмехнулся.

– Почему ты улыбаешься?

– Мне просто хорошо с тобой. Мне с тобой интересно, я забываю о многих проблемах.

– А какие у тебя проблемы?

– Я... как бы это сказать... – опять замолчал я, но быстро

сформулировал, – я не знаю, чего хочу. У меня совершенно нет желаний, стремлений, целей.

– У тебя кризис среднего возраста, – ее вердикт прозвучал скрежетом железа по стеклу или даже упавшим с крыши роялем.

– А может, я просто ничего не добился и сейчас это осознал? Может, все это потому, что у меня жена, которую я не люблю, и дети, которые мне не так уж близки?

– Ты говоришь страшные вещи, это точно не может быть правдой, – она нахмурилась настолько, насколько может хмуриться блондинка с голубыми глазами. – Чем ты занимаешься?

– У меня стартап. И мы с ним переживаем не лучшие времена. Деньги инвесторов закончились, новые средства не привлечь, мы уже сокращаем сотрудников. Мне всегда это давалось с болью и переживаниями. А тут еще и осознание того, что я потерял другой свой бизнес ради этого стартапа, как мне казалось, более перспективного. Я почти у разбитого корыта.

Юля принялась что-то рассказывать о своей работе, о «случае с ее другом», о том, как «несчастливы все ее подруги в браке». Как она сама работала в девелоперской компании, а теперь ходит на допросы к следователю, так как шеф почеловечески просил ее подписывать какие-то документы, а она была наивной и не изучала эти бумаги. Как она не унывает и смотрит вперед с оптимизмом. Я почти не слушал и

просто любовался ею. Юле было точно больше двадцати пяти лет, но, на первый взгляд, выглядела она не старше девятнадцати. Скандинавский типаж, тонкие грациозные пальцы, ухоженное гладкое лицо, острые скулы и аккуратный носик. А еще у нее была идеальная фигура с широкими бедрами, тонкой талией и небольшой грудью.

– Юль, а вот скажи, почему ты при всех имеющихся внешних данных до сих пор не встретила *своего* мужчину мечты? Если абстрагироваться от моей теории о вреде поиска... – грубовато поинтересовался я.

– Не знаю, но очень хотела бы узнать. Наверное, я не разбираюсь в людях, – с некоторой грустью (или даже тоской?) ответила она.

Мы сидели так еще пару часов. Она советовала, как выйти из ситуации с инвесторами и сотрудниками, а я все пытался нащупать ее секрет: почему она одинока? Приятный короткий рингтон прервал нашу беседу – Юле пришло сообщение. Она изучила экран телефона, встала и заявила, что ей необходимо бежать: завтра, ранним утром, у нее запланирована важная встреча. Меня немного смутила такая зависимость девушки от чьей-то написанной фразы. И все же я привык доверять людям почти безгранично уже на первых этапах знакомства. Я заказал ей такси, мы вышли на улицу. С Юлей явно что-то произошло. Она не смотрела в глаза и теребила в руках свою сумочку. Стоял глубокий вечер, от реки веяло прохладой, будто кто-то включил кондиционер и

направил его прямо на нас. Я приобнял Юлю, коснулся губами ее шеи. Запах духов тут же вскружил мне голову. Девушка аккуратно высвободилась из моих объятий и в два шага очутилась у подъехавшей за ней машины. Уже сидя внутри, она кинула на меня взгляд и слегка улыбнулась:

– Спасибо за вечер, до встречи!

Я ничего не сказал ей в ответ. Во-первых, потому что не привык к отказам любого толка и попросту не ожидал такого финала. Во-вторых, я тогда не был уверен, что следующая встреча вообще когда-либо произойдет. Toyota Camry мягко тронулась и вскоре исчезла за изгибом реки. Я еще долго стоял на набережной, курил и думал о своей новой знакомой. Что это было? Годами не ходил на свидания, не ужинал с незнакомыми девушками, даже если и сталкивался с кем-то, то не запоминал их имен, ничего не ощущал внутри ни от встреч, ни от последующих за ними расставаний. Почему это происходит именно сейчас, когда мне так тяжело? Быть может, Вселенная видит, что одинок? Одиночество – это то, что я ощущал острее всего при наличии широкого круга общения, множества родственников, друзей и коллег. Всегда гнал от себя любые мысли о душевных проблемах, считая, что для мужчины гораздо важнее успех в финансовой сфере, признание и материальные достижения. Мысли о простом человеческом счастье казались мне уделом слабых и бедных.

«Так, что у нас там с задачами на завтра, какие встречи,

где и во сколько я должен быть?» – размышляя о дне грядущем, я не заметил, как добрался до дома. Супруга с детьми в это время отдыхала на одном из популярных курортов, и в квартире царила зловещая, но все-таки такая сейчас комфортная пустота, эдакий жизненный вакуум.

«Я занимаюсь какой-то ерундой, потратил два года на такую смешную тему, маленький рынок, нишу. Мне нужно на время отойти от снаряда, передохнуть и взяться за что-то действительно стоящее, что-то грандиозное». Одна мысль подталкивала другую со словами: *«Давай, нас много, нам бы только разогнаться!»* – и ко мне возвращался боевой настрой. Я стоял на балконе, смотрел на тусклые московские звезды, с трудом пробивающиеся сквозь смог, и свет, идущий вверх от уличного освещения. Майский ветер был похож на морской бриз, пахло сыростью, а отдаленный шум города при желании можно было принять за шум морских волн. Возбужденный собственными мыслями (что для предпринимателя означает «вернувшись в обычное состояние») и замороженный средиземноморскими фантазиями, я отправился в спальню.

Глава 2

Офис

Люблю спать с открытыми шторами или оставлять небольшую щель между ними. Окно во время сна должно быть всегда приоткрытым. Щель между шторами служит средством снижения тревожности перед сном. Приятно и спокойно, если видишь кусочек неба. Порой мне казалось, что, разговаривая с небом, я могу обратиться к любому человеку на Земле, и несколько раз я даже убеждался в этом на практике. Открытое же окно дает ощущение свежести и единения с этим шумным монструозным мегаполисом, не засыпающим ни на секунду. Все эти мои привычки всегда раздражали семью и любого человека, с которым я вынужден был делить номер в отеле. Положительными сторонами такого сна пользовался, видимо, исключительно я сам, чувствуя себя абсолютно отдохнувшим уже за шесть часов сна, и для начала нового дня в этом случае мне совершенно не нужен будильник.

В мае солнце начинает всходить около пяти утра, а это значит, что у меня в запасе огромное количество времени каждое утро, так как спать при светящем в лицо солнце и грохочущих машинах коммунальчиков просто невозможно. Стандартный день начинается с обычной зарядки – планка

в двух-трех позах, следом двадцать пять или пятьдесят отжиманий (в зависимости от количества выпитого накануне). Очередное утро оказалось вполне себе заурядным, за исключением одной детали: в голову настойчиво лезли мысли о Юле, девушке, которая не оставила меня равнодушным. Написать ей первым? Нет уж, так я точно не добьюсь ее расположения. *«Вспомни слова Пушкина, вспомни слова Александра Сергеевича»*, – крутилась на повторе мантра. Но написать все-таки очень хотелось.

От переписки с новой знакомой уберегли новости о бизнесе. Хотя таких новостей по утрам лучше не получать. Я увидел письмо, доставленное ночью, с ответом от одного из лидирующих бизнес-акселераторов мира, базирующихся в Калифорнии. Там сообщалось, что взять наш стартап в программу не представляется возможным, и была короткая сухая приписка о том, что они никогда не объясняют причины отказов. Но если уж очень интересно, то можно прочитать вот такую-то статью, где команда акселератора рассказывает о типовых причинах отклонения заявки. Я бегло прошелся по статье. Да, три из пяти приведенных пунктов наверняка подходят под наш случай. Ехать в офис расхотелось вообще. Но незапланированное отсутствие – это еще один способ демотивировать команду и заставить некоторых ее членов активнее щелкать мышкой в поисках подходящих вакансий. Наверное, в сотый раз за последние четыре месяца я заставил себя улыбнуться перед зеркалом, прыгнуть в такси и

поплыть по реке из автомобилей в свой второй дом – место, где я проводил большую часть жизни.

Таксист – мужчина около сорока пяти лет, гладко выбритый, с идеально лысой головой, похожей на тыкву, в сером в синюю полоску поло (явно носимом далеко не первый сезон) и «благоухающий» ароматом дешевой парфюмерии, чем-то напоминающей тройной одеколон. Все это кошмарно конфликтовало с его явно интеллигентным лицом. Водитель начал общение так, будто я вызвал премиум седан, а не машину класса чуть ниже экономичного:

– Комфортная ли для вас температура, какую музыку предпочитаете?

– Все хорошо, музыку на ваш вкус, только негромко.

– Ехать нам сорок две минуты. Хотя без пробок тут ехать не больше восьми. Но мы живем в одном из крупнейших мегаполисов мира, поэтому придется терпеть этот нюанс.

– Вы до этого работали на другой машине, да? Классом выше, – я перебил таксиста, удивляясь столь правильной русской речи.

– Нет, там много денег не зарабатываешь. Спроса нет. Вы же понимаете, что среднего класса в Москве почти не осталось?

От этих его слов мне стало страшно и радостно одновременно. Страх возник от мысли, что, возможно, вскоре я могу стать коллегой этого водителя. Ведь экономика и правда переживает не лучшие времена. Радостно же мне стало потому, что поездка не видится угрюмой и молчаливой.

– Чем вы занимались до работы в такси?

– Бизнесом, у меня был стартап. Знаете, что это?

– А в какой области? – страха стало однозначно больше.

– По иронии судьбы, мы разрабатывали приложение, агрегатор сервисов такси. Знаете, чтобы не нужно было смотреть предложения разных компаний, а можно было в одном месте увидеть тарифы всех такси по выбранному маршруту и вызвать наиболее релевантное...

– Это не будет работать, пока сервисов такси не будет хотя бы десять, а их сейчас три, – буркнул я себе под нос.

– Что вы сказали?

– Я говорю, хорошая идея, я бы таким пользовался! – никогда не любил огорчать людей, которые искали золотую жилу там, где ее, в принципе, быть не может.

– А потом кризис, все инвесторы нам отказали, свои деньги закончились. И мы закрылись. Ну делать что-то надо, у меня ведь семья, вот и пошел работать в такси. А вы как-то связаны со стартапами? – спросил мужчина, будто все-таки услышал мой первый ответ.

Такой вот вопрос, если ты сидишь в комфортном кресле самолета, выполняющего трансатлантический марш-бросок, в предвкушении отдыха на элитном курорте или же заведомо перспективной рабочей встречи с партнерами, наверняка бы вызвал воодушевление и привел к активному и красочному диалогу. Здесь и сейчас, в такси эконом-класса, посреди серой дорожной лавы, текущей во всех возможных направ-

лениях, где только возникает свободное для нее пространство, отвечать на него утвердительно было бы опрометчиво. Я обладал обширными связями в венчурном мире, и водитель обязательно прицепился бы с просьбами, начав задавать глупые вопросы. Пришлось соврать:

– Нет, так просто, слышал о разных проектах.

Остаток пути все же прошел в тишине. Я смотрел в окно на автомобили и думал о том, почему, вне зависимости от стоимости транспортного средства, все соседи по пробке сейчас находятся в одинаковом положении, испытывая одинаковые стрессовые состояния. Что-то вот-вот должно измениться. Люди попусту тратят время на рули и педали, ругань, поиск мест для парковки. Не говоря уже о необходимости двигаться по узким асфальтированным лентам. Автомобили должны летать и взаимодействовать между собой без помощи водителей. Футуристические картины захватили сознание, благодаря этим фантазиям пункт назначения был быстро достигнут.

«Офис – это новый храм», – думал я, медленно двигаясь от входа до нужного корпуса бизнес-парка, некогда бывшего крупной шелкопрядильной фабрикой. Менеджеры всех видов бежали, боясь вовремя не «прокатать» свою карту через систему управления доступом и получить в итоге штраф. Кто-то успел и получил первый приз – возможность спокойно выкурить свою утреннюю сигарету, листая ленты социальных сетей в своем телефоне.

Офисная жизнь полна пустой веры в светлое будущее, ритуалов и запретов. Конечно, она скорее похожа на дохристианское время, потому что бог тут не один, каждый выбирает своего, наиболее привлекательного. Для кого-то это деньги, для кого-то – положение на карьерной лестнице, бренд работодателя и даже начальник. Любой новогодний корпоратив по шкале предвосхищения, уровню эмоций и степени разнузданности, наступающей спустя каких-то два часа после его начала, с лихвой переплюнет окончание самого большого и строгого поста. С такими мыслями я поздоровался с охранниками, которые всегда отвечали безразличием или, в лучшем случае, наморщенным лбом в попытке выдавить из себя ответную вежливость.

Наш стартап базировался в так называемом коворкинге. Он был создан крупной государственной корпорацией без явной цели и без планов на коммерческий успех. На это указывала низкая стоимость аренды одного рабочего места, которая, собственно, привлекла сюда меня и мой коллектив. К столу и стулу прилагалась общая кухня со снеками, кофемашиной и четыремя большими, вечно пустующими холодильниками. Все помещение представляло собой лишенный перегородок прямоугольник площадью около тысячи квадратных метров, а возможность уединиться предоставляли пять маленьких переговорных комнат. В левом крыле находилась обширная зона для отдыха американского толка: беговые до-

рожки, велотренажеры с подставками для ноутбуков, уютные качели и диваны. То, с каким умным видом сотрудники соседствующих стартапов крутили педали и качались на качелях, всегда вызывало у меня внутренний смех и неминуемо поднимало настроение.

С нашим проектом соседствовали две компании. Основатель первой, Валера, был гениальным инженером и... совершенно нулевым бизнесменом. Его проект пытался привлечь туристов к возможности заняться спортом с профессиональным инструктором или с командой в любой точке земного шара. Допустим, прилетел ты в Лондон и вдруг захотел я поиграть в баскетбол. Это был стартап, основанный на классической ошибке: «я не смог найти продукт, который очень-очень нужен мне самому и поэтому решил его создать». Фаундер собрал программистов, нашел первые деньги и пустился в разработку, не удосужившись провести исследование, пообщаться с потенциальными клиентами и оценить рынок. Обычно такие стартапы существуют максимум два года и закрываются по причине отсутствия инвестиций для дальнейшего развития. Основатель при этом убежден в том, что он начал свое дело слишком рано, лет на пять прежде момента, когда рынок готов будет принять продукт. Или же (что чаще) в том, что вокруг все идиоты, которые просто не поняли его гениальную идею.

Чуть поодаль размещались пять сотрудников другого стартапа, работающего в области технологий кибербезопас-

ности. Здесь учредители не питали иллюзий и сразу строили бизнес таким образом, чтобы собрать максимально возможное количество денег инвесторов за минимально возможный срок, лишь имитируя кипучую деятельность и декларируя громкие победы. Такие проекты легко отличить от способных на длительную работу и execution. Первичным признаком «пузыря» служит излишняя активность главного основателя в социальных сетях. Вторичным – фокус всей команды на публичных мероприятиях, выпуске статей и участии в различных конкурсах и премиях. Очевидно, что времени на бизнес просто не остается, и через год основатель открывает другой, не менее «перспективный» проект, возможно используя схожий продукт или метя в ту же нишу. Самое здесь удивительное, что инвесторы разорившегося, но очень яркого стартапа часто следуют за основателем в новую бездну.

– Привет! – радостно выпалил Валера. Я ему явно был симпатичен. Хотя бы потому, что он видел во мне качества, не присущие ему самому: умение продавать что угодно и кому угодно, высокий уровень эмпатии и коммуникативности.

– Привет, Валер. Как у вас дела? – я задавал этот вопрос при каждой встрече, забывая, что обращаюсь к истинному инженеру и вряд ли услышу в ответ что-то кроме «хорошо».

– Слушай, у нас прорыв! – удивил меня сосед по офису. – Мы привлекли классного консультанта, и после внедрения двух его советов мы начали быстро расти, просто экспоненциально! А еще...

– В деньгах растете или в чем? – невежливо перебил я.

– Нет, в заявках! У нас куча новых инструкторов и спортивных площадок в Америке. Все захотели с нами работать!

– Ну платят-то тебе не инструкторы, а клиенты, которые покупают доступ... – с улыбкой произнес я. Позитив Валеры всегда частично передавался мне, хоть и был абсолютно ничем не обоснован.

– Да, мы над этим тоже работаем. Есть план...

Валерий был тридцатилетним мужчиной со всеми признаками наслаждения семейной жизнью, выраженными в фигуре и лице – килограммов двадцать лишнего веса, мешки под глазами, рыхлое тело. Судя по его постам в Инстаграм, у него была вполне симпатичная властная супруга, зарабатывающая основную часть семейного бюджета, и двое детей – девочка и мальчик, соответственно занимающиеся балетом и футболом. Выручка стартапа Валерия уже год болталась вокруг значения в двадцать тысяч долларов в месяц, то опускаясь, то слегка вздрагивая после очередного эксперимента. Как-то раз я попытался пообщаться с этим милым талантливым мужчиной, проработать потребительский кейс, понять, как мыслят клиенты. А потом попросить его сделать такую же штуку со ста другими потенциальными пользователями, жаждущими поиграть в теннис во время отпуска. Но Валера никак не хотел слушать меня, ведь у него «очень классная идея, и спортом в поездках занимаются все и почти постоянно».

В коворкинге бок о бок трудились более ста человек, примерно над двадцатью различными проектами. И только два из них имели более или менее стабильную выручку. У двух других проектов этот показатель рос каждый месяц, и наш стартап как раз относился к этой малочисленной группе. Каждый проект существовал более года, и абсолютное большинство даже не думало о том, чтобы начать делать custdev и работать над воронкой продаж. Все только и делали, что пилили продукты. Страшно было представить, сколько денег инвесторов будет потеряно в следующие двенадцать месяцев и совершенно было не ясно, как такие слабые команды смогли эти деньги вообще получить. *«Офис – новый храм, который вместо прихода финансируют богатые люди, видимо надеясь-таки получить место в царствии небесном»*, – развил я свою мысль. В кармане завибрировал телефон, я посмотрел на экран. Это было сообщение от Юли: *«Спасибо за вчерашний вечер! Ты замечательный;)»*.

Глава 3

Стартап

Наш бизнес заключался в том, что мы предоставляли «рабочие руки» для различных сетевых компаний. Представьте, что у вас сотня магазинов по всей России и вам необходимо обслуживать каждую локацию: мелкий ремонт помещения и мебели, техники, доставку расходных материалов... Держать выделенного человека для организации административно-хозяйственной деятельности в каждом городе присутствия невозможно, наш же стартап позволял клиенту за час нанять нужного человека в любой точке страны. Сервис действительно оказался востребованным, им пользовались многие известные на всю страну организации. Однако мы заблуждались в том, что наш продукт нужен *всем*. В реальной жизни мы столкнулись с огромным спектром возможностей для решения такой проблемы и нежеланием клиентов отказываться от привычных решений. Например, можно просто позвонить дяде Васе, который разместил объявление в группе «Вконтакте» или на «Авито», и нанять его. Это сложнее, дольше, и не гарантирован результат, но клиенты ведь так не мыслят. Они к чему-то привыкли, что-то делают по привычке, из года в год, и продать им новую идею совсем непросто. Даже если вы потратили на разработку продукта и

привлечение исполнителей больше полумиллиона долларов. Изменить мышление покупателей довольно сложно. Особенно если это требует еще и усилий, каких-то действий с их стороны.

В мои обязанности входили custdev, звонки клиентам, организация и проведение проблемных интервью. А еще я тщетно пытался искать новые каналы привлечения потребителей, последовательно бился над каждым этапом воронки продаж. В разгар борьбы конверсия из пришедших на сайт посетителей в платящих клиентов достигала шестидесяти процентов. Мы были уверены: мы все делаем правильно, по науке – ведь это не первый наш стартап. Только вот проблема оказалась крайне неприятной и неожиданной – рынок был слишком мал. Мы выбрали слишком узкую и специфическую нишу. Частный бизнес постепенно переходил в руки государства или близких к нему структур, число новых растущих сетевых бизнесов стремительно снижалось. Так что рассчитывать на то, что рынок будет расти, не приходилось. Среди инвесторов было несколько моих друзей, поэтому мне даже страшно было представить, что проект может закрыться. Я допускал мысль, что придется на какое-то время перевести наш стартап в режим «зомби». Это такое состояние бизнеса, когда расходы снижаются до минимума, компания растет крайне медленно, органически либо вообще не развивается. Меня угнетала мысль, что мы в итоге получили некое подобие палатки по продаже шаурмы вместо обе-

щанного инвесторам десятикратного роста стоимости акций за ближайшие пару лет. Однако других стратегических перспектив придумать не получалось.

К концу дня в коворкинге оставалось совсем мало людей. Я обычно не уходил раньше девяти вечера. Казалось, что физическое присутствие само по себе демонстрирует Вселенной мою страсть к достижению целей, а может быть, даже веру в чудо. На утреннее сообщение Юли я так и не ответил. Офисная жизнь помогает пережить множество стенаний в личной жизни. Суета захватывает разум и не позволяет думать ни о чем побочном, кроме работы. Выпив бокал вина из бутылки, заботливо оставленной кейтеринговой компанией после одного из мероприятий, я нашел утренний «месседж» этой светящейся блондинки и быстро набрал ответ в несвойственно зеркальной для меня манере: *«Тебе спасибо, ты волшебная;»*. Юля в ту же секунду начала набирать сообщение, будто весь день ждала от меня весточки с телефоном в руках. *«Какие планы на вечер?»* – спросила она, хотя в моем представлении вечер заканчивался через пару часов. Мне дико захотелось услышать ее голос, и я нажал на символ телефонной трубки в мессенджере.

– Хеллоу, – пропела Юлька, и мое сердце тут же стало биться чуть быстрее.

– Привет, малыш.

– Поехали ужинать?

– Конечно. Давай через полчаса на Патриарших?

– Ты любишь японскую кухню?

– С тобой мне неважно, куда идти. Какой адрес? – понимая, что японской кухни в Москве не найти, я быстро согласился на то, что она таковой считала.

Такси Maubach, которое не совсем было мне по карману, остановилось у входа в заведение, и я увидел надежду на возвращение эмоций в мою жизнь сидящей на веранде с ярко-красным коктейлем в руке.

– Не думай, это не моя машина, я просто хотел произвести впечатление, – не выдержав собственной глупости, рассмехался я.

– Я сразу поняла, что она не твоя и это не твой водитель.

– Каким образом?! – ее слова задели меня за живое.

– Ну ты не выглядел уверенным, тебе не было комфортно, когда он открыл дверь. Ты на него так посмотрел, будто был удивлен такому сервису.

То был страшный вердикт. В одном из тренингов а-ля «как стать миллионером» я слышал такую фразу: «Если вы входите в дорогой магазин и вам там некомфортно, значит, вы никогда не сможете себе позволить ходить в него постоянно. Вам нужно почувствовать, что вы уже обладаете возможностью посещать такие места, и тогда деньги придут». Большой глупости я в жизни не слышал, но прямо сейчас от нее стало не по себе. «Неужели по мне видно, что я бедный, и так будет всегда?» – кризис среднего возраста снова пошел в наступление, и я рассказал обо всех этих ощущениях моей

спутнице.

– Ты знаешь, я совершенно в это не верю. А потом, зачем быть богатым? Разве ты будешь счастливее, если дверь твоего «Мерседеса» для тебя будет открывать нанятый услужливый водитель?

– Ты знаешь, мне кажется, что да, буду. А в чем еще может проявляться счастье психически здорового мужчины?

– Ох, ну вот с психологом я как раз советую тебе поработать, – растянулась на стуле, в некоем подобии самолюбования, Юля.

– Я буду рад, если ты мне поможешь. Помнишь, мы начали в прошлый раз, но ты так неожиданно исчезла...

– Так зачем тебе деньги, богатство, успех? – перебила меня Юля, проигнорировав и оставив незамеченным мое предложение обсудить важную для меня тему.

– Я уверен, что мне это нужно. Зачем? Не знаю. Но мне точно плохо в том статусе и состоянии, в котором я сейчас нахожусь.

– Так, может, проблема где-то в другом месте? Ты когда-нибудь пробовал потратить все свои деньги за пару дней? – у собеседницы промелькнула искра в глазах, будто она представила, что мы тратим все эти деньги вместе.

– Более того, я так иногда делаю. Каким-то непостижимым образом мне всегда удается тратить больше, чем я зарабатываю. Иногда кажется, что, сколько бы я ни тратил, деньги всегда найдутся...

– Вот видишь, значит, тебе просто надо еще больше тра-
тить, – рассмеялась Юлька, и я не удержался от смеха.

Душный московский вечер быстро превратился в про-
хладную ночь. Мы не заметили, как остались на веранде
вдвоем. Я ненароком ждал очередного сообщения или звон-
ка, после которого она исчезнет. Но этого так и не произо-
шло. Вызвав такси (на этот раз гораздо менее пафосное), мы
отправились в сторону ее дома по ночной Москве. Моя уве-
ренность в себе уже не была так сильна, как в конце первого
свидания. Выйдя из машины, я сделал нерешительный шаг в
сторону спутницы. Она молча стояла, не пытаясь уклониться
от близости. Я поцеловал ее в губы, а потом еще и еще раз.
Поцелуи получились похожим на дружеское чмокание, но
мне и эта малость показалась восхитительной. Уровень ад-
renalина в крови подскочил, дыхание участилось. Юля улы-
балась, стояла молча и смотрела мне прямо в глаза.

– Скажи, а что все-таки случилось в прошлый раз? – по-
казал я то ли свое неумение оставлять некоторые вопросы
засекреченными, то ли страсть к тотальному контролю.

– Я тебе расскажу когда-нибудь. Но не сегодня.

– Спокойной тебе ночи и напиши мне завтра, окей?

Юлька молча кивнула и зашла в подъезд, а я так и сто-
ял еще минут пять, глядя на сотни светящихся окон много-
этажных домов и россыпь горящих звезд, которые так хоро-
шо видны в пригороде. Завтра мне предстоял сложный день
– была назначена встреча с непрофессиональным инвесто-

ром, то есть с той категорией, которая не относится ни к friends, ни к family в шутовском обозначении источника финансирования стартапа ранних стадий. В самом начале, полные сил, энергии, в ожидании успеха, мы договорились с моим партнером о том, что деньги у таких инвесторов брать не будем ни при каких условиях. Слухи о горе-стартаперах, связавшихся с «серыми» или даже бандитскими финансами, гуляли по венчурному рынку и периодически превращались в полуофициальные публикации в прессе. В лучшем случае подобные истории оканчивались судами и выдавливанием основателей из бизнеса. И вот мы пришли в ту точку, когда потраченные силы, время и имеющиеся обязательства перед инвесторами, в том числе из категории friends, перевесили страх перед связью с человеком, ничего не понимающим в стартапах. Человеком, которого пугает понятие «инновации», а бизнес, созданный в расчете на рост капитализации, не имеющий цели извлекать быструю прибыль, вызывает приступы истерического смеха с интенсивной прокруткой пальца у виска. Самым страшным было то, что мои навыки переговоров и убеждения делали эту сомнительную сделку неизбежной.

Глава 4

Инвесторы

Я ехал на заднем сиденье Uber Start с черным пакетом в руках, набитым неаккуратно сложенными деньгами. В обменном пункте наших знакомых не было крупных купюр, и тринадцать миллионов рублей они выдали в таком виде, что каждый взгляд водителя, кавказца с густой черной бородой, в зеркало заднего вида заставлял меня холодеть. Тонкий пакет для мусора, конечно же, порвался, и я отчаянно прикрывал дыру рукой в надежде, что этот благонадежный гражданин не заметит содержимого. Мои мысли скакали огромными тяжелыми прыжками из-за повышенного черепного давления, вызванного стрессом. Почему я здесь? Зачем я на это согласился? Какая последовательность событий привела меня в эту ситуацию? В какой именно момент я должен был остановиться и закрыть «не полетевший» проект? Неужели кто-то еще из бравых ребят, пишущих статьи о своем успешном успехе, вот так ездил в такси с пакетом наличных?

У нашего новоиспеченного инвестора были проблемы с законом, пара уголовных дел по статье «Мошенничество, совершенное организованной группой лиц в особо крупном размере» и еще одно, административное, за неуплату налогов. Он всячески скрывал свои активы, счета и наличность.

Не пользовался пластиковыми картами, не совершал больших покупок внутри России и не ходил в обменные пункты. Поэтому он выдал нам доллары, видимо взяв их в спальне под кроватью, потому что отходил он за ними именно туда, пока мы ждали в кухне. Затем валюту нужно было обменять на рубли, а потом снова на доллары. Причем последнюю замену уже должен был сделать доверенный человек с подтвержденным доходом. Далее этот же друг инвестора должен был положить валюту на счет в банке и отправить в адрес нашего стартапа в американский банк.

Стоит уточнить, что почти все известные мне стартапы имели юридический и финансовый центр за пределами Российской Федерации. В основном такие организации регистрировались в штате Делавер в США – эдаком негласном американском офшоре, реже в Австрии, Швейцарии или на Кипре. Туда же передавались права на интеллектуальную собственность. Профессиональные инвесторы из стран бывшего СССР другие варианты структурирования сделки даже не рассматривали. А еще они не рассматривали проекты, желающие фокусироваться на домашнем рынке. То есть наша страна от повышенной активности инноваторов и технических гениев ничего, кроме оттока капитала и мозгов, не получала.

Uber деликатно припарковался около отделения банка в районе Пресни. Вдруг я понял, что не заметил почти сорока последних минут пути, и тут же ощутил совершенно необъ-

яснимое стальное спокойствие, а может, и блаженство. «Интересно, может, я уснул, или у меня от алкоголя и стресса уже начались провалы в памяти? По состоянию, скорее, будто спал...» – подумал я и вышел из машины.

– Привет, Маркуша! – дружески обратился ко мне худощавый мужчина небольшого роста с красноватым славянским лицом, хотя мы виделись впервые.

– Привет. Ты талончик взял уже? – перешел я на «ты» вслед за собеседником, хотя мне всегда это было не очень комфортно делать, и уставился на его ботинки из змеиной кожи синего цвета, носы которых указывали точно на 2001 год.

– Да не, я со встречи только прискакал, вопросыки решал тут.

Мое литературное эго на этой фразе содрогнулось, ведь на вопросы ищут ответы, а решают – задачи. Мы быстро оформили банковскую операцию, и Вася (так звали моего нового знакомого) предложил мне перекусить, а может быть, и выпить. Учитывая число уничтоженных нервных клеток за последние четыре часа, я решил, что обед пойдет мне на пользу, несмотря на грозящее испытание безграмотностью и быдловатостью собеседника. Мы немного прогулялись пешком и устроились на больших и удобных диванах чайханы, спрятавшейся в закоулке напротив Московского зоопарка. Поначалу я не понимал, почему такие люди, как Вася, очень любят подобные заведения. Но посетив более десятка встреч с

московскими псевдобизнесменами, застрявшими в девяностых, я догадался, с чем это связано. Во-первых, здесь можно курить электронные сигареты, а во-вторых, можно заказать чайник зеленого чая и пять раз просить официантов подлить кипятку. Причем делается это с таким видом, будто за предыдущие два-три визита в этот ресторан наш условный Вася оставил здесь минимум сто тысяч рублей, из которых двадцать отдал на чаевые. Возможно, эти люди так и делали, но я ни разу своими глазами этого не видел.

– Слушай, Марк, – бодренько начал Василий, – тут один персонаж у меня нарисовался, вице-презид очень большого банка с очень маленьким названием. У них сеть ведь огромная, можно твой стартапчик туда сначала поставить работать, а потом, может, они его и купят. Что думаешь?

Вася, по понятным причинам, совершенно не понимал, чем мы занимаемся, как устроены большие корпоративные продажи, и, самое главное, не знал смешных размеров типового бюджета клиента на наши услуги. А еще Вася не знал, что наш стартап – это своего рода Uber для профессиональных сервисов, так что большой и крупной компании такую штуку не продать. Ее сотрудники не привыкли ничего делать сами, а лишь распределяют бюджет, выбирая максимально возможную температуру аутсорсинга собственных функций. Тем не менее я не стал спорить. Возможно, потому, что этот человек только что лично отправил нам двести тысяч, пусть и не своих, долларов.

– Давай, это очень интересно. Не уверен, что мы им подойдем, ведь мы уже пробовали продать в пятьдесят корпораций примерно... Но почему бы не попробовать еще?!

– Марик, ну что ты как маленький? Там же неважно, подойдете вы или нет. Я же говорю, уровень топовый у нашего человечка. Давай презентацию свою мне на почту, – улыбнулся Василий и заказал зеленый чай.

– Ты же поесть хотел и выпить?

– Да только что со встречи, говорю же, сытый я уже.

Размышляя о том, насколько долго человек может прожить, употребляя только зеленый чай, я заказал себе хачапури «по-аджарски» и порцию шашлыка из баранины. Мой собеседник принялся рассказывать о других своих «топовых» знакомых, о якобы заранее известных ему решениях по назначениям министров и почти принятых резонансных законодательных актах, судьбе Донбасса и Абхазии. Я перестал его слушать, не спеша ел и думал о Юле, жене и детях, моей неимоверной способности закрывать глаза на надвигающиеся катастрофы и такой же развитой способности этих самых катастроф избегать. Может быть, в этом и есть мой основной талант – привлекать деньги в любые, самые безнадежные проекты, а потом избегать последствий? Интересно, как я могу на этом заработать... Стать посредником, искать инвестиции для других команд? Нет, к таким дельцам в нашей стране слишком большое недоверие. А потом, не в каждую идею могу поверить так, чтобы мои глаза загорелись. Учить и

консультировать основателей стартапов по части инвестиционной «упаковки» и повышения инвестпривлекательности? Так я уже это делаю, но за это платят копейки. Ну сколько я заработаю, десять тысяч долларов в месяц максимум? А может быть, сделать мегапроект, привлечь в него деньги и скрыться с ними навсегда... Да, пожалуй, это самый эффективный вариант использования таланта!

Принесли счет. Вася вытащил горсть десятирублевых монет и положил на стол в качестве чаевых. Я улыбнулся, вспомнив свое предположение о сотысячных тратах в этом заведении. Мы вышли из ресторана. Мне нужно было разобраться с документами по сделке, так как в спешке мы их не подписали, и я отправился в офис, уже в такси создав напоминание в смартфоне: «Вася, презентация». И тут же рассмеялся, вспомнив, как он диктовал мне свою электронную почту: «Эс, как русская Эс». В такие моменты мне кажется, что все происходящее – шоу и нас снимает, по меньшей мере, штук десять скрытых камер, как в фильме «Шоу Трумана». Ведь такие сцены могут происходить, только если написан яркий, заранее выверенный, очень остроумный сценарий.

– Дай мне папку с документами по инвесторам, – попросил я одну из своих сотрудниц, у которой хранились ключи от шкафчиков с ценными вещами.

– На ключи, иди и сам возьми, – тут же получил я ответ, достойный управленца, умеющего привлекать инвестиции и

не умеющего строить мотивированные, лояльные и в то же время дисциплинированные команды.

Мне ничего не оставалось, как добраться до папок и бумаг самому. Я положил их рядом с ноутбуком, откинулся в кресле. В этой не очень толстой стопке (американское законодательство позволяет делать документы на пять страниц по сделкам в миллионы долларов) таился итог последних двух лет моей жизни. Договоры конвертируемых займов с инвесторами угрожающе тихо лежали друг на друге и смотрели на меня с надеждой и одновременно сожалением. Надежда, по-видимому, теперь заключалась только в том, что я выдам им сравнимые пакеты акций в своем следующем проекте. Сожаление же связано с тем, что в этих договорах об этом обещании не значилось ни одного слова.

Среди моих инвесторов было два крайне профессиональных человека, известных на венчурном рынке России, две организации и пара одноклассников. *«Вот не друзья, наверное, было бы легче сейчас»*, – подумал я и начал листать документы. Самым крупным акционером после меня и моего партнера был человек, сделавший свое состояние на выдаче микрокредитов. В свои сорок с небольшим лет он уже стал крепким долларовым миллионером. Как и все, кто заработал более или менее приличное состояние коммерцией и изредка читает иностранные СМИ, финансовый магнат решил поставить несколько миллионов на стартап-рулетку, вращающуюся в зоне валютной выручки. Проблема состояла лишь

в том, что его консультант, а по совместительству наш второй крупный инвестор Александр, только лишь грезил валютными проектами. Его идея заключалась в том, чтобы отбирать команды, стремящиеся работать за океаном, и помогать им с выходом на новые рынки. По факту, из двадцати вложений в Америке начали работать лишь два бизнеса, да и те скорее выживали, чем росли. Наш стартап был одним из самых успешных среди остальных выживших. Хотя бы потому, что ни я, ни мой партнер не устроились на работу в государственную корпорацию, делая вид, что это не мешает развитию собственного бизнеса. Третьим инвестором был нью-йоркский бизнес-акселератор, принадлежащий тому же Александру. Мы прошли его программу почти сразу после начала работы над проектом. Четвертым инвестором стал мой старый клиент. Я помогал ему еще во времена, когда у меня была своя маленькая тренинговая компания – тогда он получил от меня пару дельных советов, которые принесли очень даже неплохие деньги. Он помнил, что на мозгах можно что-то заработать, и поэтому при первой возможности вложил небольшую сумму в наш проект. Еще один инвестор – бизнес-ангел – один из самых активных в России. Заработав свое состояние на производстве продуктов питания, он также мечтал о потере зависимости от рублевых доходов и легких «казиношных» долларах.

Ассоциации с игорным и шоу-бизнесом у меня возникали постоянно на протяжении последних двух лет, и, надо ска-

зять, не на пустом месте. Весь мир стартапов стоит на тех же китах: жажде легкой наживы, склонности к риску и поклонении харизме. Этот мир давно обрел свои собственные законы, язык и примерно сотню молодых и не очень звезд. Здесь вероятность получения внимания инвесторов зависит от того, насколько ярко ты выступаешь на сцене с презентацией, и от того, как много ты мечтаешь о самых несбыточных глобальных изменениях. И совершенно не зависит от твоего прогноза по выходу бизнеса на самоокупаемость. Я не преувеличиваю. Как говорил один мой знакомый – Мартин Ли, крупный американский капиталист из Силиконовой Долины: *«Хочешь отпугнуть инвестора – произнеси слово «самоокупаемость»*. Миллионы пользователей, вертикальный рост, межпланетная стратегия – все это гораздо важнее прибыли и дивидендов. Да, по твоему пиччу действительно можно оценить харизму и коммуникативные навыки основателя. И это важно для лидера. Но доля действительно успешных венчурных вложений не превышает *пяти процентов*. Самые же опасные истории, подогревающие болезненный азарт миллионеров по всему миру, – компании, ставшие так называемыми «единорогами». Их успех не дает никому покоя, и каждый новый игрок с горящими даже при свете дня глазами прыгает в этот омут и не выныривает, пока не проиграет почти все деньги, в том числе выигранные на предыдущих вращениях рулетки.

Глава 5

Мероприятия

Внушительный зал на две тысячи мест пугал меня не меньше, чем полет на турбовинтовом самолете на региональных рейсах. Перед одним из таких путешествий я набрал модель воздушного судна в поисковой строке «Яндекса», и система выдала несколько десятков картинок с полусторевшими фюзеляжами, скелетом когда-то летающей громадины посреди леса и даже надгробными плитами. Тогда у меня не было выхода, надо было лететь. Добраться из Челябинска в Оренбург другим способом было невозможно, я бы точно опоздал на встречи с представителями нефтяной компании. В те времена я занимался продажей решений по автоматизации учета и бюджетирования и работал по найму. Хорошо помню ощущения в ночь перед полетом на этом чуде техники, конструкторы которого вряд ли дожили до момента, когда я должен был воспользоваться результатами их труда. Перед глазами вставали самые фатальные картины, я долго не мог уснуть, ворочаясь с боку на бок. Однажды я прочел статью об аэрофобии. Автор советовал проиграть в голове всю дорогу: как вы едете в аэропорт, как проходит регистрация, взлет, нахождение в воздухе и посадка. Как вы добираетесь до места назначения и потом с улыбкой вспоминае-

те лишние переживания, а затем засыпаете. Попытки смоделировать череду событий в воображении не дали результата, я прибегнул к классическому методу. Выпил два бокала коньяка залпом и быстро уснул. На утро страх вернулся, в самолет пришлось входить на дрожащих ногах, несмотря на статистически безопасное место в последнем ряду, любезно выданное мне девушкой на стойке регистрации.

Примерно такое же переживание я испытываю перед каждым выступлением на публике. Бесконечные репетиции, идеально поставленная речь и жесты, точнейшая синхронизация текста с щелчками кликера никак меня не успокаивали. Даже осознание того, что в зале будет всего лишь два-три потенциальных инвестора, известных мне заранее, а остальные люди никак не повлияют на мою предпринимательскую судьбу, не давало моему сердцу вернуться в нормальный ритм. Я разглядывал публику из-за кулис. Лиц почти не было видно, софиты били в глаза, а стены зала были черными, как траурная лента. За спиной выступающих по традиции располагался огромный светодиодный экран. Таких размеров, что номера слайдов презентаций были величиной с человеческую голову. Как я уже говорил, подобные мероприятия – чистой воды шоу. Стартаперы рассказывают о своих проектах, больше уделяя внимания тому, *как* они говорят и что *показывают*, чем конкретике, связанной с бизнес-моделью и подробными показателями бизнеса.

«Наш целевой рынок – сто миллиардов долларов!»

«Мы получили десять тысяч регистраций за месяц!»

«Наша команда добилась роста выручки в сто двадцать процентов месяц к месяцу!»

«Без рекламы и продвижения мы заработали два миллиона долларов!»

Все это не имеет ни малейшего отношения к успеху и является самыми настоящими уловками для создания так называемого «wow-эффекта». Огромный рынок? Но как вы собираетесь занять на нем долю хотя бы в один процент? Окей, пользователи регистрируются, но сколько вам стоит один пользователь, а сколько из них платит, а затем возвращается? Сто двадцать процентов месяц к месяцу – это, конечно, круто, но если было пятьдесят долларов выручки, а стало сто десять, то уже не очень впечатляет, верно? И, наконец, за какой период вы заработали два миллиона и что вообще, в вашем случае, значит «заработали»? Все «отстрелявшиеся», спускаясь по ступенькам, выглядели абсолютно счастливыми, а ожидающие своей очереди обнимали и пожимали им руки. Я стоял возле сцены, слушая каждую двухминутную презентацию. Страх усиливался негодованием от фальшивости всего происходящего. *«Интересно, те, кто выступает, искренне верят в свои лозунги?»* – подумал я, но ответ себе дать не успел. Симпатичная девушка в «la petite robe noire» потянула меня за руку, надела на голову микрофон, вручила кликер и знаком показала, что я выхожу следующим. Пульс

перевалил за двести ударов в минуту, мои ноги стали ватными. Заиграла фоновая музыка, и я заковылял по ступенькам в сторону аплодирующей толпы. Каждый раз, когда самое главное действие начинается, мое сознание будто отключается, и начинает работать только мышечная память.

– Всем привет, меня зовут Марк! Я сооснователь стартапа...

Две минуты на репетиции – это вечность. Две минуты выступления перед тысячами зрителей можно вспомнить, только посмотрев видеозапись. В памяти не остается ровным счетом ничего. Я сошел со сцены, и меня охватила истерическая радость. Кто-то обнял меня так же, как и предыдущих ораторов, кто-то поцеловал в щеку и пожал руку. Я никого не мог рассмотреть.

– Вы блестяще питчили, у вас талант, – сказал мне мужчина в дорогом костюме спустя три часа после мероприятия на вечеринке, посвященной этому бессмысленному событию.

– Спасибо, меня зовут Марк, – протянул я ему руку и еще раз зачем-то повторил свое имя, хотя было очевидно, что все его уже знали.

– А меня Владимир, я представляю проект «Развитие инновационных предприятий» при Минэке.

– Ясно. Какие у нас могут быть общие интересы? – довольно грубо ответил я, зная, что подобные инициативы реальную помощь молодым бизнесам не оказывают.

– Вряд ли вашему проекту мы можем помочь, но мне по-

наверилось, как вы излагаете мысли и держитесь при таких высокопоставленных гостях. Думаю, вы можете поучаствовать в ежегодной закрытой презентации для правительства. Она состоится через три месяца примерно. Хотите?

– Я должен участвовать с каким-то другим проектом? Что за презентация, какая тематика?

– Да можете со своим, но лучше бы что-то масштабнее, – в очередной раз получил я удар по своему самолюбию, который, впрочем, был совершенно ожидаем.

Мы договорились с Володей о звонке. Я обещал подумать над какой-нибудь большой идеей, а он – организовать мне встречу со своей командой, занимающейся подготовкой презентаций для первых лиц государства. Вечеринка разгоралась все сильнее, мне совершенно не хотелось находиться в душном помещении бара. Надо сказать, что душно мне быстро становилось везде, где есть больше трех стен. Телефон сам оказался у меня в руках, я написал пару сообщений, и уже через час мы с Юлей гуляли по бульвару, держась за руки, как подростки.

– Как прошел твой день? – спросила меня моя спасительница с той улыбкой, которая не позволяет отвечать односложно и окрашивать ответ в черно-белые цвета.

– Ты знаешь... наверное, отлично. Я дико боюсь выступать, но сегодня собрался и вышел на сцену перед большим количеством людей.

– А почему ты так боишься? – поинтересовалась она, яв-

но не для того, чтобы получить ответ, а лишь пытаюсь поддержать беседу.

– Юль, все мы чего-то или кого-то боимся. У тебя какие страхи есть?

– Я очень боюсь моря. Ну в смысле глубины. Плаваю обычно вдоль берега. Все время кажется, что кто-то схватит за ноги, – она рассмеялась, смущаясь своей фобии.

– Так этого я тоже боюсь. Два-один. Давай другой страх!

– Я боюсь, что мне не удастся опять полюбить своего мужа... – ее ответ прогремел в моей слегка нетрезвой голове так, будто мы находились в огромной системе пещер. Мы остановились.

– Давно ты замужем?

– Пять лет. У меня двое детей. Старшему уже шесть, – холодно и в то же время с опаской продиктовала она социально-демографические данные своей семьи.

– А почему «опять»? Ты его разлюбила?

– Ну а сколько ты в браке? – Юля явно решила поискать осколки зеркальных отражений своей ситуации в моей судьбе.

– Я – десять. Это мой второй брак. Старшему сыну одиннадцать. Есть еще двое детей – дочь и сын.

– Хм. Ну и ты все еще любишь свою жену? Любишь, как десять лет назад?

Этот вопрос волновал меня не меньше, чем ее. И я не знал ответа. В первую очередь потому, что я не знал, что такое

любовь и сколько она длится, когда начинается и как определить, что она закончилась.

– Юль, вот смотри, – начал я с той интонацией, с которой обращался к старшему сыну, желая объяснить какие-то базовые житейские вещи, – сначала нам с тобой надо определиться в терминах. Что такое любовь с твоей точки зрения?

– Это когда ты буквально физически не можешь идти с другим человеком за ручку по бульвару, а можешь только вот с тем самым, – сказала она, и ее намек моментально вогнал меня в краску.

– Так, а еще? Вот знаешь, мне кажется, может быть, я даже уверен, что любовь – это только то чувство, о котором пишут в книгах и стихах, показывают в фильмах. Это то самое яркое, что бывает в начале отношений. Страсть, романтика. А когда говорят «любовь к детям», «любовь к маме» – это совсем про другое. Наверное, нужно изобрести разные слова для разных типов любви.

– Но это ведь не может длиться хотя бы три года, не говоря уже о пяти. Как же тогда прожить с любимым всю жизнь? – расстроено промурлыкала моя златовласая собеседница.

– Вот во «всю жизнь» я вообще не верю. Ты знаешь таких людей, которые прожили всю жизнь в любви и счастье? Это ведь все пережитки «совка». Нет, ну я знаю на самом деле несколько семей. Но они очень... как бы сказать... У них простая система ценностей и довольно низкий культурный и духовный уровень.

– То есть, по-твоему, прожить всю жизнь вместе могут только тупые и примитивные люди? – произнесла она и вызвала мой хохот. – Чего ты смеешься?

– Ничего, просто я пытался эти слова не произносить. Именно эти. Будто ты читаешь мои мысли. Я считаю, что если оба человека постоянно будут стремиться к тому самому культурному и духовному развитию, каждый сам по себе, то вполне вероятно, что их жизненные векторы будут следовать одному направлению довольно долго. А если так будет делать только один из партнеров, то шансов нет.

– У нас, наверное, нет, – сказала она уже с настоящей, неподдельной грустью. – Понимаешь, мы познакомились, когда я была молодой и глупой. Он работал программистом. Я начала делать карьеру, несмотря на рождение детей, стала развиваться, учить языки, читать, появился интересный круг общения. А он так и остался на своем уровне.

– Ну знаешь, программисты сейчас очень хорошо зарабатывают, – включил я на мгновение мужскую солидарность, – тысяч по десять долларов – легко! Если работают не на российские компании, конечно.

– Да он зарабатывает. Но дело в другом... у меня на него «не стоит»!

Меня всегда возбуждали моменты, когда женщина начинала откровенничать, особенно на интимные темы. Да еще и, в какой-то степени, ассоциировать себя с мужским полом. И этот раз не стал исключением. Я сел на лавку в темноте де-

ревьев бульварного кольца, резким движением лишил Юлю равновесия и усадил ее к себе на колени. Она вскрикнула, но не стала сопротивляться. Так мы просидели минут десять, в поцелуях и прикосновениях.

– У меня есть еще одна теория, – наконец вымолвил я, отойдя от дурмана ее изящного упругого тела, – я ведь всю жизнь занимаюсь бизнесом. Каждый мой бизнес начинается с идеи и заканчивается первыми успехами: инвестициями, продажами, ростом. А дальше он становится мне не интересен. Я его продаю или попросту бросаю. Может быть, проблема в этом, и я просто не умею долго что-то строить? Устаю, теряю мотивацию, переключаясь на новые проекты. Может быть, это часть моего психотипа, предназначения, судьбы или чего там еще? Что, если вся моя жизнь – это бесконечный стартап?

– Вряд ли связаны эти две параллельные реальности. Все-таки любовь и близкий человек – это не бизнес-проект, правда? – привела она не самые весомые доводы. – Ты сам-то веришь, что описанный тобой случай с векторами возможен?

– Да, я думаю возможен. Но очень сложно сделать так, чтобы люди развивались синхронно, шли в ногу, сложно вообще встретить такого человека, который мыслит, как ты, хочет быть с тобой и при этом довольно самостоятелен.

Мы сидели и разговаривали еще час, отмахиваясь от вездесущего московского тополиного пуха. В какой-то момент мне стало искренне жаль ее мужа. Я представил полноватого

сгорбленного мужчину, сидящего за компьютером. Он только что приготовил детям ужин, искупал младшего и уложил всех спать. А его супруга сидела у меня на коленях, полная счастья. Мужская солидарность взяла надо мной верх, и я вызвал Юле такси. Самому мне домой совсем не хотелось. Я побрел по бульвару, свернул в узкий переулок к любимому бару, вспомнив по пути стихи Есенина об извилистых улочках, и заказал себе две порции виски Lagavulin.

Глава 6

Явление

Всю жизнь, лет с семи, я был фанатом бренда BMW. Первая машина – красное купе третьей серии с люком и черным кожаным салоном. Меня совершенно не смущало, что автомобиль являлся практически моим ровесником и каждая агрессивная быстрая поездка могла закончиться катастрофой. Успехи команды BMW Sauber в чемпионате «Формулы-1», с блистательными Вильневым, Хайдфельдом и Кубицей в составе, провоцировали меня на совершенно безголовую манеру вождения. После любимого алого монстра пенсионного возраста было еще несколько BMW разных моделей. От каждой из них я получал неопишное удовольствие. Не знаю, что на меня больше повлияло – возрастные изменения вкусов и предпочтений, или же просто Mercedes Benz стал выпускать гораздо более спортивные и технологичные автомобили, но в этот раз я выбрал именно эту марку. Мой синий E-Class с бежевым салоном каждое утро покорно ждал меня у подъезда страшненького панельного дома. Машина была явно мне не по карману и не по статусу, лизинговые платежи не всегда попадали в график (потому что арендная плата за офис стояла в приоритете и выпадала, как назло, на тот же самый день). Однако отказывать себе в

удовольствиях и дорогих игрушках у меня никогда не получалось.

Выйдя из подъезда, я недовольно зажмурился из-за ударившего в глаза солнца. Вчерашний стресс, полученный на выступлении перед толпой зрителей, а также вечерний виски не прибавляли бодрости организму. Дополнительный выходной я разрешал себе нечасто, совесть и воспитание не позволяли полноценно расслабиться. Поэтому каждое утро буднего дня, в любом состоянии, я садился за руль своего «породистого скакуна» и отправлялся в офис или на очередную запланированную встречу. Сделав два поворота руля и разогнавшись лишь до сорока километров в час, мы с моим «мерсом» влились в бескрайнюю пробку на Третьем Транспортном Кольце. Машина была оборудована автопилотом, поэтому обычно я занимал левый ряд, наивно полагая, что компьютеру так легче контролировать ситуацию, и утыкался в смартфон. У меня было около двадцати минут на чтение новостей, разгребание ночной почты и просмотр Facebook.

В этот раз пробка оказалась не такой страшной, как представлялось издалека, и буквально через десять минут машина начала разгоняться. Пришлось с легким негодованием прекратить чтение увлекательной статьи одного из сильнейших экономистов России и взять управление на себя, существенно прибавив скорости. Да-да, человек с инженерным образованием, всю жизнь продающий проекты автоматизации и создающий технологические продукты, не дове-

рял автопилоту целиком и полностью. Телефон завибрировал, я краем глаза увидел сообщение от Юли. Сразу разобрать текст не получилось, взяв смартфон в руки, успел прочитать: *«Ты сильно сегодня занят? Я хочу...»*.

Все описанное дальше длилось не более двух секунд. Оранжевая фишка, которыми обычно пользуются дорожные рабочие для ограждения мест ремонтов, улетела на встречную полосу через отбойник. Ремнем безопасности меня прижало к креслу, а система предупреждения о столкновении начала неистово пищать. Я поднял глаза на дорогу и понял, что остановиться не успею. Справа ехал грузовик, перед ним не проскочить, а прямо на пути стоял каток. Я только лишь дотронулся до педали тормоза и перед ударом увидел на приборной панели цифры семь и два. Оказывается, в такие моменты время и правда растягивается в десятки раз. В эти же две секунды я успел подумать о краш-тестах: *«Их проводят на скорости шестьдесят четыре, это конец»*. И, как итог всему, последняя мысль была особенно длинной: о жене, детях и родителях. Что они теперь будут делать без меня? Я ведь ничего не успел им завещать, рассказать. Неужели я не увижу детей взрослыми?

В следующее мгновение я уже ехал во втором слева ряду и держал в руках телефон с сообщением от Юли. *«... Чтобы ты забрал меня с работы как можно раньше. Нам надо поговорить»*, – дочитал я текст и бросил телефон на пассажирское кресло. Так я двигался по прямой и молчал минут де-

сять. Ни одна мысль не задерживалась, скорее, не оформлялась во что-то конкретное. В голове было пусто, а мое состояние – на удивление спокойным. Наконец я свернул с дороги и остановился около кафе. Заказав привычный большой латте без сахара, сел за столик и продолжил свои попытки уцепиться хоть за одну мысль. Одна из попыток оказалась удачной: «*Что, твою мать, это было?!*» Самой логичной версией сперва показалось сумасшествие. Я просто слишком много работаю, пью, курю и накрутил в личной жизни черт знает что. Хотя, наверное, даже черт не разобрался бы и, проявив сострадание, прижал к груди, поглаживая меня по голове. Раздался звонок от Юли.

– Эй, ты чего не отвечаешь?

– Да понимаешь, зай, я вроде как умер...

– Ой, ну хватит. Я серьезно, я хочу тебя увидеть. А ты уже три часа молчишь.

– Три часа?! – я резко вздернул вверх левую руку и посмотрел на стрелки сверхточного хронометра. Юля была права, прошло несколько часов с тех пор, как я чуть не попал в аварию...

– Ну да. Что с тобой? Ты напился вчера, наверное? – я почувствовал, как она улыбнулась.

– Выпил, да. Но дело не в этом. Я тебе расскажу при встрече. Наверное. Где ты работаешь? Скинь адрес сообщением. Я скоро буду, пообедаем.

Я почувствовал такой безумный голод, будто я и прав-

да переместился ближе к обеденному времени. За годы тело выработало привычки и около тринадцати часов каждого дня требовало энергетической подпитки. Почему я сказал ей, что умер? На провалы в памяти не похоже. Картинка довольно цельная – от места аварии до кафе не более десяти минут пути. Не мог же я настолько отключиться, что проехал кольцевую дорогу пару раз по кругу и опять оказался в этой точке? Особенно если учесть, что автопилот не был активирован. Точно бы врезался куда-нибудь. *«Вернуть туда»*, – потянула меня обратно та сила, которая тянет любого преступника на место преступления.

Ремонт дороги шел своим чередом. Я остановился на другой стороне и внимательно разглядел каток и рабочих через стекло водительской двери. Никаких признаков событий, занявших сейчас всю мою память, не было. Спустя некоторое время мы встретились с Юлей в ресторане бизнес-центра, в котором она ежедневно страдала от бессмысленности собственного труда.

– Привет, – с грустью в глазах произнесла она, но при этом улыбалась как никогда раньше.

– Привет, малыш. Что у тебя случилось?

– Не знаю, не уверена, что теперь хочу об этом говорить.

– Почему «теперь», что изменилось? – шизофренически увязал я события моего утра с ее словами.

– Увидела тебя и поняла, что, наверное, не смогу все это обсуждать.

– Зай, я не люблю закрытых людей, ты же знаешь. Давай вываливай! – я взял ее за руку и начал гладить тонкие нежные пальчики.

– Нет, как-нибудь потом. Ты такой сегодня красивый и сексуальный, давай лучше просто пообедаем. А вечером ты меня забереешь, и тогда, может, я тебе все «вывалю», как ты выражаешься...

– Зато я тебе кое-что сейчас расскажу, – на выдохе произнес я. Мне всегда было сложно держать в себе эмоции. О моих переживаниях иногда узнавали даже те люди, которые не должны были вообще об этом знать никогда.

– Давай. Где же ты пропадал все утро?

Я в красках описал то, что мне причудилось утром. Каждую деталь, каждое ощущение. Воспроизведенная череда событий окончательно развеяла предположения о потере памяти или галлюцинации.

– Может быть, ты супергерой? – спросила Юля на полном серьезе, открыв широко глаза.

– Ты серьезно, да? Надо тогда попробовать сейчас выбежать на дорогу перед машиной и посмотреть, что будет. Ну а что, герои в фильмах всегда так проверяют свои способности...

– Ну не злись, милый, я просто пошутила.

Мы заказали обед, и я долго слушал рассказы про коллег и ужасную корпоративную культуру. Затем поцеловал Юлю в щеку, сел в машину и решил все-таки доехать до офиса.

Идея с проверкой суперсилы уже не казалась мне такой идиотской, как поначалу. Но как это сделать? Еще раз разогнаться и попробовать врезаться в столб? Может, Mercedes разработал новую технологию телепортации, но никому об этом не рассказывает, пока идет тестирование?

День прошел крайне продуктивно. Удалось раскидать почти все задачи из списка. Даже те, что «висели» мертвым грузом больше месяца. Последние неудачи с привлечением финансирования и размышления о смысле существования повлияли на мою мотивацию и производительность. Раньше я не уходил в пятницу, пока этот список не окажется пуст и в почтовом клиенте не перестанут светиться красные кружки с цифрами, указывающими на число непрочитанных сообщений. Странно, но именно в тот день я чувствовал себя потрясающе, лет на пять моложе, и даже совершенно не устал к вечеру. *«А что, если поискать ответ на вопрос об утреннем событии на просторах Интернета? Вдруг кто-то пережил подобное? Или это попадает под симптом какого-нибудь психического отклонения, болезни?»* – забыв, что приехал на своей машине, я достал из офисного холодильника бутылку вина, открыл и поставил ее рядом с ноутбуком. Когда ты вечером полон сил, выпить хочется гораздо сильнее обычного.

На просторах всемирной паутины нашлось все, что угодно, но ничего из этого не было достаточно убедительным. Только одна статья на английском в довольно-таки желтом

издании описывала случаи, когда люди как бы перепрыгивали смерть. Группа журналистов собрала пять человек с похожими переживаниями, и каждый рассказал примерно об одном и том же. *«Помню, как выпал из окна двадцатого этажа, а потом просто проснулся в своей постели»*. *«Летела в самолете, он развалился в воздухе, все погибли, а я очнулась на земле среди кукурузного поля»*. Один из персонажей, мужчина старше восьмидесяти лет, описал целых два подобных случая, произошедших с ним в молодости. Первый раз он попал под колеса огромного самосвала на песчаном карьере и после оказался неподалеку с сигаретой в руках. Второй случай произошел с ним в автомобиле – на дорогу выбежал лось, мужчина явно не успевал его объехать. Интересным был факт, что только этот человек заявлял о пространственной и временной дезориентации. Я вбил его имя и фамилию в поисковой строке американского Google. Джонатан, так его звали, оказался выдающимся ученым, посвятившим свою жизнь физике. Статья о нем нашлась в Wikipedia, мне не составило труда найти его e-mail через сайт исследовательского института, в котором он работал. Энциклопедия сообщала, что на текущий момент Джонатану аж сто один год, но я все равно решил написать ему письмо. Если он все еще работает в институте, значит, находится в здравом уме, так ведь? Я набросал короткое сообщение с описанием произошедшего, ссылкой на статью, в которой, собственно, нашел его самого и просьбой выделить мне время для звонка.

Бутылка вина и рабочее пространство опустели. Покачиваясь, я вышел из офиса, закурил и направился к машине. Мысль о том, чтобы врезаться в столб, вернулась, и в этот раз она не казалась такой уж пугающей, алкоголь сделал свое грязное дело. Добравшись до парковки, я бросил портфель на пассажирское сиденье и уставился в небо, выпуская кольца табачного дыма. *«Ну можно хотя бы попробовать, да? Машина безопасная, наверняка ничего ужасного не произойдет...»*

– У тебя сильная воля, поэтому я не буду начинать изда- лека, – раздался голос за моей спиной, который заставил меня выругаться от неожиданности.

– Мы знакомы? – извиняющимся тоном уточнил я.

– Ты не можешь рассказывать об этом всем подряд. И тебе точно не стоит садиться пьяным за руль и искать подходящий столб, хорошо? – резко и четко, как это делают профессиональные дикторы, озвучивающие аудиокниги, произнес неожиданно появившийся мужчина.

– Воля у меня, наверное, сильная, но вот сейчас мне кажется, что я точно схожу с ума. Кто вы?

– Это не имеет значения в данный момент. Ты понял мои слова? Я не угрожаю, просто предупреждаю тебя. Поезжай домой на такси, мы увидимся с тобой на следующей неделе.

Задумчиво посмотрев в темно-карие глаза незнакомца, я отошел на пару шагов, чтобы выкинуть остаток сигареты, но, повернувшись, увидел его фигуру так далеко, будто мой

бросок к урне занял не меньше минуты. Все это было очень странным.

Отличные знания московских дорог, в том числе расположений полицейских патрулей, помогали мне ездить выпившим без последствий. Поэтому, несмотря на совет мистического незнакомца, я сел за руль и, не спеша, отправился в сторону дома. Летняя Москва особенно красива ночью. Миллиарды рублей, потраченные на архитектурную подсветку, светились так, что даже типовые дома и железнодорожные мосты превращались в сказочные объекты. Передние окна были полностью опущены, теплый ветер со вкусом пыли, дизельного выхлопа и цветущих клумб врвался в салон машины, нападая на мою прическу. Супруга просила позвонить. На экране телефона, то и дело загорающемся от проходящих сообщений, были видны несколько пропущенных вызовов. Сегодняшний день, а точнее его ненормальные события, полностью вытеснили все остальные проблемы и желания. Говорить с женой или кем-либо еще мне совершенно не хотелось.

Глава 7

Ошибка

Во вторник мы снова обедали с Юлькой. Мысли о загадочном незнакомце не отпускали, в офис ехать расхотелось совершенно. Моя принцесса (так я иногда ее называл) отпрасилась с работы, и мы отправились в то место, где познакомились. Второй этаж ресторана, находящегося в самом сердце парка, был на удивление полон, несмотря на будний день. *«Этот город совсем перестал иметь какое-либо отношение к своей стране, – подумал я, с трудом подыскав подходящий столик с видом на Крымский мост. – «Люди не напрягаются, не работают целыми днями напролет и при этом живут довольно хорошо. Если власть оценивает уровень жизни россиян по заполняемости московских ресторанов в будние дни, то оптимистический настрой этой самой власти теперь мне совершенно понятен».* На веранде сидели люди не старше тридцати лет, некоторые из них отдыхали со своими детьми. Судя по разговорам, в большинстве своем это были сотрудники госкорпораций и банков. Они обсуждали ту самую власть, с умным видом говорили о политике и бизнесе, хотя имели к тому и другому такое же отношение, как я к пению и танцам.

– Так о чем ты так хотела со мной поговорить? – спросил

я у розовых Юлиных губ, таких возбуждающих и притягательных.

– Тебе не понравится этот наш разговор. Да и потом, я уже отошла. Наверное, не актуально...

– Юль, второй попытки избежать разговора я тебе точно не прощу, – улынулся я. – Давай, начинай, внимательно слушаю.

– В общем, это все очень для меня сложно. Тебя дома каждый день ждет жена...

– Ты думаешь, ждет? Я вот этого не знаю, например.

– Неважно. Она есть. А у меня дома – дети и муж. Я прихожу домой после наших встреч, я вся свечусь. Тебе проще, мужчины всегда свободнее, а я еще и мать. Это слишком сложная схема, понимаешь? Даже не любовный треугольник, а... – она нахмурилась, пытаясь подсчитать число углов и вспомнить название этой фигуры из школьной программы.

– Да, я все это понимаю. Ты не можешь расслабиться и просто получать удовольствие от того чувства, которое зарождается между нами? И будь что будет!

– Я так не привыкла. Речь ведь об ответственности, мы взрослые люди, а ты предлагаешь подростковый взгляд на проблему. Ты можешь себе представить, что я больше не воспринимаю своего мужа как мужчину?

– А раньше воспринимала? Я тоже умею брать на себя ответственность. Я могу оставить тебя, не звонить и не писать. Как-нибудь переживу.

– Я на это уже не согласна, – сказала она томным голосом и пересела за мою сторону стола. Обняла меня, положив голову на плечо.

Мне было абсолютно непонятно, почему первый раз в жизни меня не мучает совесть за то, что я провожу время с другой женщиной. Мне неважно, чем это кончится, я не думаю о последствиях. Возможно, Юля настолько «мой» человек и мне настолько с ней хорошо, что она вписывается в мою жизнь даже при наличии других людей и условий.

– Давай подождем еще месяц. Посмотрим, как все будет развиваться. В конце концов, я справлюсь и с четырьмя детьми, – сказал я. В ответ на эти слова Юля подняла голову и посмотрела мне в глаза с такой надеждой и покорностью, что я тут же пожалел о сказанном.

– Хорошо, кот. Давай подождем.

Как и все темпераментные люди, только что обсудившие возможное расставание, мы отправились в один из моих любимых отелей и провели там остаток дня. Теперь я был уверен: она подходит мне во всех смыслах. Будто кто-то невидимой рукой долго и тщательно пытался подобрать пазл души, точно совпадающий с очертаниями моего личного пазла, и наконец ему это удалось. Подобные эмоции и ощущения я получал последний раз лет двадцать назад. Штормовая волна нежности, счастья и наслаждения накрыла нас, и мы смогли расстаться только после заката. Юля уехала, а заказанная в номер бутылка вина и паста «карбонара» навели

меня на мысли о том, чтобы остаться в отеле на ночь. Через несколько минут в дверь постучали. «*Так быстро, вот это сервис!*» – я накинул халат и потянул дверную ручку на себя. На пороге стоял мой новый знакомый, его темно-карие глаза были устремлены на меня.

– Эээ... как вы меня нашли? Это розыгрыш?

– Марк,пусти меня в номер.

– Судя по вчерашнему вашему исходу, разрешение не требуется, да? – пошутил я и тут же пожалел. Мужчина посмотрел мне прямо в глаза, его лицо стало каким-то безжизненным. Он вошел в комнату, разместился на кресле рядом с кроватью, жестом пригласив меня присесть на второе.

– Что я тебе вчера сказал?

– Ну это... не говорить ни с кем об аварии.

– А еще?

– Я двадцать лет за рулем, меня никогда не ловили выпившим... – я начал было оправдываться, как школьник, но собеседник меня перебил.

– Со вчерашнего дня ты – другой, не как большинство людей. Точнее, ты и был таким, но сейчас ты узнал об этом. И я рекомендую тебе слушать мои советы.

– Что значит «другой»?

– Не люблю эту часть... – глубоко вздохнул мужчина и откинулся в кресле. – Если коротко, ты – ошибка. Позвони, пусть еще виски принесут, самый дешевый.

Я послушно позвонил в номерной сервис и заказал виски.

Стало очевидно, что разговор предстоит непростой.

– Ты когда-нибудь обращал внимание на то, что тебе удастся избежать серьезных последствий любых своих поступков?

– Да, такие мысли были. В основном, это связано с бизнесом. Я, наверное, зря так говорю, бабушка мне запрещает этим хвастаться, но заявления в суд и прокуратуру на меня никогда не принимали. А некоторые люди, которым я был должен большие суммы, никогда не требовали их обратно. Ну да. Многие вещи сходят мне с рук, – признался я, и самому стало жутковато.

– А замечал ли ты когда-нибудь, что будто отключаешься и не помнишь последние несколько минут происходящего? Или что ты как будто знаешь, что будет в следующую минуту, а потом именно так и происходит?

– Вот это, я думаю, бывает у всех. Это ведь называется интуиция, да? – в этот момент я поймал себя на мысли, что весь диалог будто нереален. Я сижу в неаккуратно запахнутом халате со взрослым мужчиной необычной наружности, мы обсуждаем что-то мистическое и ждем выпивку.

– Нет, так бывает не у всех. Ты помнишь, как два года назад ехал в Ростов-на-Дону и долго смотрел в телефон, а потом осознал это, посмотрел на дорогу и не увидел ни одной машины перед собой?

– Смутно.

– Хорошо, другой пример. Ты в машине с родителями,

они возвращаются со спектакля. Зима, ночь, дорога не освещена, твой отец за рулем. На встречную полосу выныривает машина. Ты потом еще долго сидел на кухне и пил коньяк в одиночестве. Это был декабрь, канун дня рождения твоей мамы, и ты подумал, что это теперь и твой день рождения тоже.

– Вот это я помню очень хорошо. И что?

– В каждом из этих случаев – ты умер.

Последнее слово повисло в воздухе, потом начало прыгать, отскакивать от стен и резонировать, превратившись в семпл из транс-музыки. Мой пульс участился, голова загудела. В дверь опять постучали. На этот раз это была моя заказанная еда и наш алкоголь. Я налил полный стакан вина, сел на край кровати довольно близко к собеседнику.

– В целом, твой ответ все объясняет. В целом. Но что это, блин, значит в физическом смысле? Я ведь сейчас сижу здесь с тобой. Как это – я мертв?

– Нет, ты жив и проживешь до ста двадцати лет, если будешь слушать мои советы. И если захочешь этого.

– Я могу не захотеть? – удивился я, широко открыв глаза. – Кстати, как я могу к тебе обращаться?

– Про «захотеть» я поспешил, пока не забивай этим голову. Обращайся ко мне Филипп, – он выпил виски залпом. – В следующий раз заказывай тройной.

– Бог любит троицу, – сказал я с улыбкой, тут же снова увидел мертвецки спокойное лицо и взгляд, от которого ве-

яло сибирским морозом. – А еще у меня бывает, что я знаю, какая следующая композиция будет в плеере при случайном воспроизведении. Прямо слышу ее за несколько секунд до начала и...

– Плеер отношения к делу не имеет, – строго сказал Филипп. – Мы будем встречаться по вторникам, у тебя будет сорок минут, чтобы задать свои вопросы. Пока ты должен знать: ты – ошибка. Это значит, что твой разум способен менять реальность, переходить в параллельные измерения, так сказать, когда тебе что-то угрожает. Так, на сегодня все. Мне пора.

Филипп поднялся и направился к выходу. Я хотел было что-то спросить вдогонку, но дверь номера уже закрылась. Выбегать в коридор я не стал, помня о том, насколько быстро мой незванный советник удаляется.

Смартфон безжалостно ударил светом в глаза. Джонатан ответил на мое вчерашнее письмо: *«Марк, вам не следует мне писать. Я думаю, вы уже знаете это сами. Удачи!»* Ответ озадачил меня еще больше, посеяв зерно сомнения. Насколько хорошо все то, что со мной сейчас происходит? Жить сто двадцать лет, возможно, чудесно, но почему он сказал *«если захочешь»*?

Глава 8

Советы

Неделя прошла в предвкушении следующей встречи с Филиппом. И ожидание этой встречи было особенным. Оно не было похоже на то, когда торопишься вернуться к семье после длительной командировки. Или когда ждешь свидания с возлюбленной. Мной овладело любопытство. Я совершенно перестал переживать из-за той аварии. Тревога отступила, услужливо уступив место греховной страсти к познанию.

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.