

Юлия Меньшикова

Нежный БРЕНД

или Рождество в Париже



Сентиментально-
философский
р о м а н

Юлия Меньшикова
Нежный бренд, или
Рождество в Париже
Серия «Париж – Лондон», книга 1

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=641395

*Нежный бренд, или Рождество в Париже: ООО «Издательский дом
“ДАВИД”»; Санкт-Петербург; 2011*

ISBN 978-5-9965-0006-2, 978-5-9965-0031-4

Аннотация

Управлять своим счастьем? Это просто! Секреты женщины, которая умеет сочетать успех в бизнесе и счастливую личную жизнь.

Героиня этого трогательного и умного романа умеет быть легкой, не теряя глубины чувств. Она независима при своей хрупкости. В жестких рамках бизнеса она остается свободной. Юлия Меньшикова показывает насколько успешной и наполненной может быть наша жизнь, если мы внимательны к себе и умеем самостоятельно выбирать наши внутренние состояния.

Этот роман помог многим мужчинам и женщинам улучшить качество отношений с собой, миром и любимыми людьми.

Содержание

Рождество в Париже	4
Зеркальце со стразами для охоты на павлинов	14
Фарфоровая принцесса	23
Загадка роковой женщины	28
Мозговой штурм	35
Жилетка восточного деспота	44
Музы уходят молча	52
Деловое свидание	56
Мягкорисующий объектив	63
Конец ознакомительного фрагмента.	64

Юлия Меншикова

Нежный бренд, или Рождество в Париже

Рождество в Париже

– Добрый день, я из агентства «Радостная Реклама». Будете смотреть портфолио или вначале поговорим о ваших насущных потребностях?

– Давайте о потребностях. Знаете, чего мне не хватает? Времени. Вот интересно, есть ли на свете женщина, которая может не только требовать внимания, но и дарить время? Извините. Не знаю, почему, глядя на вас, я об этом подумал...

Это не бокал божоле, выпитый за обедом, а свобода и радость кружат мне голову!

Я – в Париже. Темно-синие сумерки освещены бесчисленными огнями рождественских гирлянд на деревьях бульвара Ботиньоль. Легкие снежинки как невесомые ювелирные украшения ложатся на мою шубу и переливаются яркими мини-радугами.

Я сбежала из дождливого декабрьского Питера неожидан-

но для себя самой. Захотелось спрятаться в номере маленького, присмотренного в прошлую поездку отеля, побродить по незнакомым улицам, забыться среди чужой речи.

Трех месяцев знакомства с тобой хватило, чтобы понять: я стремительно теряю свою свободу. Не сердце, не голову... Свободу быть собой, когда тебя нет рядом.

Все слишком просто: можно даже начертить кривую зависимости моего настроения от твоих звонков и наших встреч. В последнее время кривая резко пошла вниз, и с этим надо было что-то делать.

И вот город свободных сердец раскрывает передо мной объятия, спешит на помощь, дарит щедрые подарки. Терпкий вкус божоле, громкие французские приветствия, звуки баяна и силуэт Сакре-Кер, едва видимый сквозь метель.

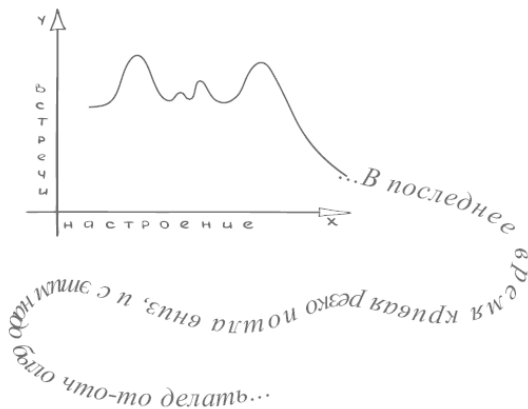
Эта парижская метель совсем не похожа на питерские – она невесомая, нежная, словно вальс из классического балета.

Ты, наверное, думаешь, что я где-то рядом, а я далеко. И я – свободна!

Там, в Питере, на зеркальном столике остался забытый мною сотовый телефон. Он, должно быть, раскалился от твоих звонков и SMS. А может, ты уже узнал от общих знакомых, что я в Париже? И теперь опасаясь, не увлек ли меня какой-нибудь француз? Ты звонишь и звонишь, недоумевая, почему я не отвечаю...

От таких мыслей кривая моего настроения поднимается

вверх, и я начинаю свое триумфальное шествие по Парижу.



На углу – большой цветочный магазин, витрины ярко и весело сияют рождественским убранством. Завтра Рождество, и город объят предвкушением чуда.

Сотни людей обгоняют меня, спешат навстречу. Я иду по бульвару вниз, и вот уже впереди вырастает величественная громада собора Мадлен. Здесь, на площади Мадлен, самые дорогие и нарядные магазины. Замедляю шаг у витрины с ювелирными украшениями из платины и золота.

Из-за распахнутой двери, из роскошной благоухающей полутьмы доносится мелодия Jingle Bells. Высокий мужчина в расстегнутом пальто и ярком шарфе выходит из магазина. Он улыбается мне, я улыбаюсь в ответ.

Еще несколько минут по Rue Royale и... Передо мной открывается сияющая праздничной вечерней подсветкой пло-

щадь Согласия. Пересекаю площадь – ноги сами выносят меня на набережную Сены. Эйфелева башня подмигивает мне!

Холодный воздух поднимается от воды, касается моего лица. Я кутаюсь в мягкий меховой воротник и медленно бреду по набережной. Потом, вспомнив, что обещала себе рождественский подарок, возвращаюсь на Rue de Rivoli.

...Поздним вечером, счастливая и нагруженная покупками, еду в отель. В уютном желтом свете фонаря над входом танцуют снежинки.

Моя сегодняшняя программа еще не закончена. Ведь где, как не в Париже, становиться гурманом? Я уже давно хочу знать, чем устрицы Belons отличаются от Marennes, а те, в свою очередь, от Prat Ar Coum! Но перед походом в ресторан надо оставить покупки и переодеться.

В номере бросаю пакеты на широкую кровать, зажигаю лампу над туалетным столиком, снимаю шубу. Вспоминаю собственное отражение в зеркалах Galery Lafayette и с трудом удерживаюсь, чтобы не надеть новое платье прямо сейчас!

Но нет, потерплю до завтра – хозяин отеля уже сообщил мне, что в отеле готовится рождественский ужин, на который приглашены все постояльцы. К тому же платье легкое, а в номере прохладно. Может, окно неплотно закрыто?

Я отдергиваю тяжелую штору.

Окно номера выходит в украшенное рождественскими

гирляндами патио, над которым все кружится и кружится невесомая метель... Створки закрыты на медный шпингалет, но все равно веет холодом – видимо, в Париже не принято ставить стеклопакеты в окна старинных зданий. Рамы здесь тоже не заклеивают.

Надо надеть теплый кардиган. Не зря же он занимает почти треть моего чемодана! Вынимаю кардиган, мягкий кашемир уютно обнимает плечи. Прячу озябшие руки в глубокие карманы...

Что это?!

Я достаю из кармана телефон и в недоумении смотрю на него.

Оказывается, он прилетел в Париж вместе со мной, а вовсе не остался на столике в питерской квартире. Припоминаю, как сама же поставила его на виброзвонок и положила в карман во время сборов...

Мои руки начинают подрагивать – то ли от холода, то ли от волнения.

Один неотвеченный вызов от абонента с неопределившимся номером. Еще несколько звонков и SMS.

От тебя – ничего...

Наверное, в этот миг во всем Париже погасли праздничные гирлянды.

Я держу в руках холодный телефон и никак не могу согреться.

Неизвестно, сколько времени я простояла в оцепенении,

прежде чем ко мне стал возвращаться природный оптимизм.

Неопределившийся звонок был от тебя! Мало ли откуда ты мог звонить. Но это точно был ты!

И ты страшно расстроился, что я не отвечаю. Может быть, обиделся. Теперь сидишь, потерянный, среди предпраздничной суеты и ждешь, когда я перезвоню...

Я улыбаюсь, вспоминаю нашу первую встречу и все те обстоятельства, которые ей предшествовали.

Аренда, зарплаты, налоги, долги и прочие приятные обязательства не дают права на отдых директору рекламного агентства. А я к тому же еще и его владелица. Чем я владею? Три арендованными офисами, десятком компьютеров, дружескими отношениями с несколькими заказчиками и своим желанием работать в рекламе.

Владелица агентства «Радостная Реклама»! Иногда мне хочется его переименовать. «Грустная Реклама», или «Никем не понятая Реклама», или даже – «Реклама в слезах». Но я этого не делаю. Потому что всегда мечтала делать именно рекламу, и моя мечта сбылась.

Мы создаем фирменный стиль, придумываем концепции продвижения товаров, делаем буклеты, пишем рекламные тексты, размещаем рекламные блоки в прессе, на радио и ТВ. За семь лет существования агентства к нам приходило много желающих поработать в рекламе. Остались только те, кому это действительно нужно и интересно. Ведь непредска-

зуюмость реакции заказчиков, нестабильность доходов, превращение рабочего дня в рабочие сутки – эти радости совсем не для каждого.

Зато работа над каждым заказом – шанс увидеть в очевидном невероятное. Здесь происходят настоящие чудеса! И неважно, какой товар выступит в роли волшебной палочки. Главное – принимать правила игры и готовиться к счастливому повороту событий. Который, я считаю, неизбежен.

Вот и меня на седьмом году работы в «Радостной Рекламе» настигло мое неизбежное счастье. Три месяца назад дождливым октябрьским днем маленький китаец принес в мой офис зеркальце со сверкающим павлином на крышечке. Сделать буклет для продвижения этой вещицы – обычный заказ.

Но в тот же день в мою жизнь вошел ты...

Я представила твою улыбку и улыбнулась сама. Телефон стал согреваться в моих руках.

Когда на голову Ньютона упало яблоко, он открыл закон земного притяжения. Когда холодный телефон согрелся, я тоже сделала открытие. Возможно, мое открытие не столь значительное, но тоже очень полезное!

Я вижу себя на сцене, в лучах софитов. Со всех сторон ко мне тянутся за автографами женские руки, звучат слова благодарности.

Я беру свой телефон как микрофон, и громко говорю:

– Мое открытие состоит в том, что... – я выдерживаю па-

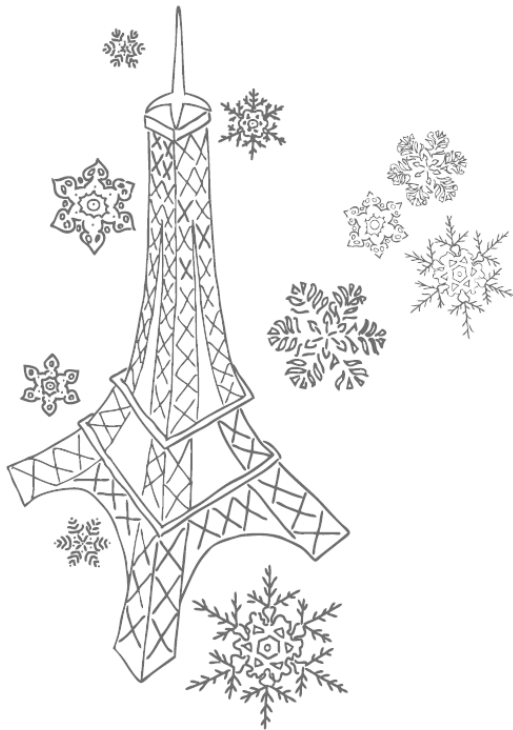
узу. Зал напряженно молчит. – Любовь не измеряется количеством звонков и SMS! Более того... Любовь не измеряется количеством встреч!

Так чем же измеряется любовь? Зал замирает в ожидании.

И тогда я произношу:

– Любовь – это энергия. Не ищите ее снаружи. Она внутри вас, в вашем сердце! И все зависит только от вас.

Под шквал аплодисментов я покидаю сцену.



*...Оказывается,
праздник никуда и не уходил
с парижских улиц!*

Когда я выхожу из отеля, оказывается, что праздник никуда и не уходил с парижских улиц! По-прежнему кружится над вечерними бульварами нежная метель, сверкают на де-

ревях гирлянды. Завтра – Рождество!

А там недалеко и до Нового года. Самое время загадывать желания.



Зеркальце со стразами для охоты на павлинов

Звездное небо озаряют сразу два светила – и солнце, и луна. Под небом – диковинный сад со сказочными цветами. В саду позолоченный павлин царственно раскрыл свой хвост, переливающийся всеми цветами радужной эмали, инкрустированный ослепительными стразами... У меня в руках нарядная круглая коробочка, вроде пудреницы. Открываю ее – внутри два зеркальца.

Я не в силах оторвать взгляд от чудесной вещицы.

– Откуда такая красота?

Сидевший напротив меня мужчина говорил по-русски без малейшего акцента, но примесь восточной крови была в нем видна сразу: круглое смугловатое лицо, узкие глаза...

– Из Китая.

– Надо же! – сказала я. – Смешно! А мне-то показалось, что это – настоящее произведение ювелирного искусства.

– Это дорогое зеркальце ручной работы. А вы думаете, в Китае выпускают только ширпотреб?

Почувствовав неловкость, я предложила посетителю чаю. За чаем мы разговорились, и он стал рассказывать о себе:

– Родился я здесь, в России. Мой отец русский, а мать китаянка. Недавно я побывал в Китае – впервые за мои пятьде-

сят лет. Я навелstil родственников матери, и они рассказали мне об этом зеркальце. Я хочу наладить поставки из Китая и торговать им здесь. Вы знаете, это зеркальце не только красивая вещь. Оно приносит прямую практическую пользу.

Я посмотрела на заказчика с сомнением.

– Да-да, – сказал он и, как доказательство серьезности своих намерений, достал из нагрудного кармана пиджака сложенный в несколько раз газетный лист. Газета была китайской. Под некоторыми строчками иероглифов было что-то написано шариковой ручкой. – Это инструкция по применению товара. К сожалению, с собой она у меня только в таком вот виде. – И он протянул мне листок.

Под заголовком, состоявшим из крупных иероглифов, было написано по-русски: «Зеркало для охоты на павлинов». Дальше подписи ручкой были очень мелкими, причем где по-русски, а где по-английски. В общем, ничего нельзя было понять.

Покачав головой, я вернула листок хозяину. Он снова аккуратно сложил его и сунул в карман.

– Я хочу, чтобы вы сделали мне красивую упаковку и сопроводительный буклет.

– А вы уверены, что ваш товар будет пользоваться спросом? – Мне не хотелось потерять заказ, но поддерживать заблуждения заказчика о потребностях рынка – не в моих правилах. – Павлины у нас в Петербурге не приживаются...

– Зря вы так думаете! – энергично возразил русский ки-

таец. – В Петербурге их достаточно. Уверен, они есть и среди ваших знакомых. А знаете, многие женщины мечтают заполнить павлина себе в мужья.

– Значит, это поэтическая метафора! – догадалась я. – Да, я знаю, что в Китае любят такие метафоры: белые журавли, летящие ласточки. Вы имеете в виду независимых состоявшихся мужчин, которым нравится хвалиться своими достижениями. Короче, распускать хвост.

Мой заказчик улыбнулся, и его глаза стали совсем узкими.

Я решила не скрывать разочарования.

– Об этом уже написано столько книг – как завоевать сердце такого мужчины! Полки в книжных магазинах ломаются. Что только не предлагается! Нам просто нечего будет добавить – тем более в формате буклета.

– А что если все-таки попробовать? – Заказчик продолжал улыбаться. – Вообще-то я слышал, рекламисты борются за любой заказ...

– Я возьмусь за ваш заказ. Но я должна верить в то, что делаю. Иначе ничего хорошего не получится.

– А я дам вам возможность убедиться, что зеркальце работает. Это очень сильный фэн-шуй! – воодушевленно сказал он.

– И что же надо делать с зеркальцем? Подарить павлину?

– Ни в коем случае! – Темные глаза моего русского китайца блеснули, и он почему-то перешел на шепот: – Зеркальце никто, кроме вас, не должен видеть. Его нужно незамет-

но поместить в комнате, где вы общаетесь с павлином. При чем так, чтобы поток вашей мысленной энергии, отражаясь от зеркала, направился в сторону павлина.

Я ничего не поняла.

– Ну, вы же пускали в детстве солнечных зайчиков?

Я кивнула.

– Это почти то же самое. Просто вместо солнечного луча здесь используется энергия вашей мысли, – объяснил он.

Понятней не стало.

Тогда он взял коробочку в руки и раскрыл:

– Вот видите, здесь две зеркальные поверхности – обычная и увеличивающая. Сначала посылайте энергию на обычную поверхность, а потом – на увеличивающую. Нужно строго соблюдать инструкцию, каждый ее пункт.

Я посмотрела на часы.

Через сорок минут я должна быть в центре города. В тендере на ведение рекламной кампании крупного производственного объединения участвуют несколько агентств. Опаздывать на встречу с учредителем объединения никак нельзя. А времени на сборы осталось совсем мало. Сделать прическу уже не успею. Но главное – приехать вовремя!

– Видите ли, я спешу, – сказала я странному заказчику, поднимаясь из-за стола. – Если хотите, мы вернемся к этому разговору позже.

На самом деле я была уверена, что больше никогда не увижу ни его, ни зеркальца.

Но он сказал:

– Я оставляю вам зеркальце до завтра. Чтобы вы сами убедились в его действенности. Жаль, вы не сможете им воспользоваться до вечера, пока я не доберусь до компьютера и не вышлю вам перевод инструкции.

Он вежливо попрощался и ушел. Я закрыла дверь на ключ и стала поправлять макияж.

На встречу я успела вовремя, и мне повезло – секретарь руководителя сразу же проводила меня в его кабинет.

За огромным столом красного дерева сидел человек и сосредоточенно читал какие-то документы. Он поздоровался со мной, не поднимая головы. Я села напротив, представилась и протянула визитку. Пришлось положить ее на середину стола, потому что он не счел нужным взять ее в руки.

Я открыла сумку, чтобы достать блокнот, и нащупала зеркальце. Жаль, к нему нет инструкции! Похоже, без зеркальца тут не обойтись. На меня не обращают никакого внимания, и не видать нашему агентству заказа!

Я стала рассматривать фотографии и дипломы, висевшие на стене за креслом директора. В этот момент он, по-прежнему не отрывая взгляда от бумаг, сказал:

– Я вас слушаю. Но у меня мало времени.

– Хотите посмотреть наше портфолио?

Он отрицательно помотал головой:

– Пожалуйста, короче и самую суть. – И машинально поправил галстук.

Я пригляделась. На глубоком темно-фиолетовом фоне натурального шелка причудливо вспыхнул яркий павлиний хвост. Или мне это только показалось?

Итак, в чем же состоит суть?... Я не знала, как ответить на этот вопрос, и глупо спросила:

– Наверное, сложно справляться с такой нагрузкой, как у вас? Как вам на все хватает времени?

Он удивленно поднял голову, неожиданно улыбнулся и заговорил...

Я смотрела на него, вслушивалась в его голос.

...Мне казалось, что он вернулся ко мне издалека, после долгой разлуки. Там, в моих туманных мечтах, он был другим. Но изменился он совсем чуть-чуть: немного пополнил, бросил стихи и живопись, вместо этого занялся бизнесом. А его глаза остались теми же, родными. Его хитрая улыбка когда-то уже была разгадана мною. К его темным кудрям не раз прикасалась моя рука. Просто все это было так давно... Может быть, даже не в этой жизни.

Он закончил свою речь так:

– Спасибо. Вы очень интересный собеседник. Я принял решение работать с вами. Готовьте договор.

Приподнявшись с кресла, протянул мне руку. – У вас хорошая энергия, – сказал он, когда дотронулся до моей руки.

Потом, не отпуская руки и прикрыв на мгновение глаза, с усилием произнес:

– Вы мне так и не ответили, когда у вас найдется время,

чтобы обсудить продвижение моего ресторана, а заодно и поужинать со мной?

– Но... разве вы меня об этом спрашивали?

– Значит, только собирался спросить. Так что бы вы ответили, если бы я все-таки спросил?

– Я бы ответила, что завтра у меня как раз свободный вечер.

Весь следующий день мое нетерпеливое сердце билось учащенно и не давало мне сосредоточиться на работе.

Мы встретились у входа в ресторан, и он вручил мне букет коралловых роз. Я поблагодарила.

– Может, нам стоит перейти на «ты»? – осторожно спросил он, слегка покраснев.

Я глупо закивала головой.

Официант проводил нас за столик. Когда мы сели, ты взял мою руку и сказал:

– Наверное, все в таких случаях несут чушь, но сейчас я действительно плохо соображаю. Как будто чего-то боюсь...

Мы стали изучать меню. Строчки прыгали у меня перед глазами.

Надо внести непринужденные нотки! Я же умею быть легкой и веселой.

– А я знаю, чего может бояться успешный мужчина! Он думает, что всем интересен не он сам, а лишь его деньги. – Когда я договорила эту фразу, то сразу поняла, что шутка не

удалась.

Ты вздохнул.

– Иногда мне действительно кажется, что все воспринимают меня только как функцию.

Опять пауза. Я смотрела в твои знакомые серые глаза.

– Ты мне нужна, – вдруг услышала я.

Что я могла ответить?

– Конечно, у вас, то есть, у тебя, много предприятий, рекламных потребностей. А я – рекламное агентство, то есть мы... Мы всегда рады помочь, поработать.

Ужас, какую ерунду я лепечу!

Ты заговорил о работе, и твой голос стал спокойнее:

– ...Кроме этих, у меня будут и другие новые проекты. Возьмешься за их рекламу?

Какой рекламист откажется от заказа?

– Подумай, еще есть время, – сказал ты совершенно серьезно.

– Даже если думать целый год, то нельзя найти никаких аргументов против.

Ну вот зачем я так быстро согласилась?!

А ты уже рассказывал о новых направлениях своего бизнеса. Увлечшись, стал рисовать какие-то схемы.

– Вот видишь, я, как павлин, распустил хвост! Ничего, если я буду тебе надоедать?

– Попробуй, а там увидим...

Неужели все решил китайский фэн-шуй?

Я ведь и не собиралась охотиться ни за какими павлинами! Просто так, на всякий случай открыла зеркальце в твоём кабинете...



Фарфоровая принцесса

– До сих пор не пойму, в чем суть этого праздника, но все же поздравляю! – Ты протянул мне коробку, перевязанную алой атласной лентой. – Здесь фарфоровая принцесса. Очень напоминает тебя. Такая же хрупкая.

Я распаковала подарок. Какая изящная статуэтка! Девушка в длинном платье, с развевающимися на ветру светлыми волосами. Она сдерживает лукавую улыбку, у нее в руках за спиной туфельки.

Я стала крутить статуэтку. Каждый ракурс открывал в девушке что-то новое. Если смотреть вполоборота, то видно, что у нее довольно твердый характер...

Ты остановил меня:

– Потом рассмотришь. Начинается совещание. Пойдем, я не люблю опаздывать.

Мы вышли из твоего кабинета. Седьмого марта везде сплошные поздравления, а в твоём офисе – обычный рабочий день, переговоры, совещания.

Мое агентство работает над заказами твоих предприятий. Первые наши работы принимал ты сам. Но ты очень занят и привык делегировать полномочия. Поэтому сейчас я буду представлять фирменный стиль холдинга твоим топ-менеджерам.

Я нашей работой довольна. Мы выполнили ее четко, в

срок, учли различные вкусы. Пусть все убедятся, наконец, что я здесь не за красивые глаза, а потому что руковожу людьми, которые умеют работать.

– Как и обещали, мы сделали несколько вариантов. Вот они.

Бегло взглянув, ты передаешь папки сотрудникам:

– Мне кажется, здесь хороший выбор.

– Хороший выбор, – эхом вторят сотрудники.

Папки гуляют по столу, слышится шелест страниц.

Через несколько минут слово берет Волков, директор объединения:

– Выбор-то хороший, а выбрать нечего. Цвета какие-то не те.

– В задании есть требование подчеркнуть солидность и надежность организации, – говорю я. – Отсюда – сочетание бордового и охры. Или глубокий синий, как в этом варианте. Вот вариант с золотыми оттенками. И еще есть классика.

– Сочетания избитые, цветовая гамма невыразительная. – Волков встает, подходит к сотруднику, перед которым лежат наши папки, и начинает их листать, стоя за его спиной.

Я смотрю на Волкова. Надо срочно найти в нем что-нибудь симпатичное, чтобы спокойно отвечать на его выпады! Но найти не получается. Помятый пиджак, брюки гармошкой, торчащие в разные стороны усы...

– Сочетания не избитые, а проверенные. Есть определенные гаммы, которые уместны в каждом конкретном случае.

- Придумайте что-нибудь новое. За это вам платят деньги.
- Вы еще даже аванса не заплатили.
- И это правильно, потому что платить не за что.

У меня задрожали губы, но стараюсь держаться. Украдкой смотрю на тебя. Ты с непроницаемым лицом листаешь какие-то бумаги.

Почувяв легкую добычу, в разговор вступает Коршунов:

– Да здесь не только с цветами проблемы. Здесь и шрифты не подходят. Сбросьте мне ваши рабочие файлы. Я поиграюсь со шрифтами. За пять минут покажу вам, как должно быть.

Замечаю, что ты взял сотовый и набираешь SMS.

– Мы предоставили пять указанных в договоре вариантов, – я начинаю защищаться. – Арт-директор и дизайнеры работали над ними десять рабочих дней. Если заказчик всегда прав, это вовсе не означает, что исполнитель всегда виноват.

– Десять рабочих дней? Слишком долго! Мы потеряли драгоценное время. К тому же я знаю рекламное агентство, которое выполнит эту работу вдвое дешевле, – говорит Коршунов. – Зачем пускать деньги предприятия на ветер? Все траты должны быть обоснованы.

– Мы можем сделать новые варианты, только нужно понять, чего же вы все-таки хотите, – пытаюсь уладить ситуацию.

– А мы в ваших услугах больше не нуждаемся, – радостно

объявляет Коршунов. – И договор расторгаем.

– На каком основании?

– Нам экономически нецелесообразно работать с вами, – объясняет Волков.

В этот момент мой телефон вибрирует. SMS. От тебя.

«Дай им отпор. Не сдавайся!»

«Как ты можешь молчать?» – набираю я.

Твой ответ приходит мгновенно.

«Это решение большинства».

Я собираю все свои папки и смотрю на окружающих. Почему нападает только тщедушный Волков и ненаигравшийся в детстве Коршунов? Может, среди вас есть еще и Слонов, Крокодилов, Гиппопотамов? Пусть подадут голос! Зовите уж сразу весь зоопарк!

Встаю, задвигаю за собой стул, выхожу. Очень хочется резко хлопнуть дверью, но я сдерживаюсь. Неужели в бизнесе мы попадаем в другую систему координат, где под видом экономической целесообразности прячется обыкновенное хамство?

Невозможно понравиться всем. Особенно, если эти «все» досконально изучили характер своего учредителя и не упускают возможности использовать его демократичные принципы себе на пользу.

Выхожу на улицу и вспоминаю, что забыла коробку с фарфоровой принцессой. Не буду возвращаться! Скорей бы поймать такси и уехать отсюда. Энергично машу рукой.

Кто-то окликает меня сзади. Оборачиваюсь.

Ты стоишь в распахнутом пальто, в твоих руках – коробка с фарфоровой принцессой.

– Ты не взяла мой подарок.

– Мне показалось, что на сегодня достаточно подарков, – говорю я, продолжая голосовать. – Оставайся со своими сотрудниками, празднуй вместе с ними победу. Сейчас поймаю машину...

– Пожалуйста, поймай меня! Я отвезу тебя, куда захочешь.

Я заглядываю в твои глаза.

– А что на это скажет большинство?

– Решение большинства не всегда бывает верным. Вынужден это признать. И постараюсь все исправить.

– А тебе не кажется, что фарфоровая принцесса при таком отношении может разбиться? – Я опять отворачиваюсь и смотрю на дорогу.

Ты молча поворачиваешь меня к себе, берешь за руку и ведешь к своей машине.

– Принцесса, конечно, хрупкая, но у нее достаточно сил, чтобы взглянуть на ситуацию с иронией. А отношение к ней самое что ни на есть трепетное.



Загадка роковой женщины

«Приветик! Как дела?»

Я подавила порыв – сразу ответить на твою SMS. Говорят, роковая женщина должна быть загадочной, она никогда не показывает своих истинных чувств.

А я совсем не загадочная! Характер работы не располагает. Я – рекламист. При любом контакте с заказчиком нужно показывать свою активную заинтересованность. А если к заказчику испытываешь личную симпатию и хочешь вызвать его интерес не только как добросовестный исполнитель – то тем более.

В общем, никаких загадок. Наверное, поэтому ты звонишь гораздо реже, чем мне хотелось бы. А ведь обещал надоедать...

«Что случилось? Почему не отвечаешь?»

Ты не привык к тому, что я не отвечаю. Что ж, попробую и дальше быть сдержанной и необъяснимой.

«Я отвечаю».

«Что с тобой? Как здоровье?» Ты начинаешь беспокоиться!

«Слабость какая-то». И это пишу я?!

«Ты дома или работаешь?»

«Работаю».

«Поедим?»

Вот, оказывается, как просто выдернуть тебя из цепких будней!

Пужинаем!

Начинаю воодушевленно готовиться к этому событию. Каждая мелочь имеет значение! Должна быть какая-то красноречивая деталь. Завязываю шелковый платок на ремешке сумки. Гармоничное единство роскоши и моды! – на ум приходят слова рекламного текста, который я могла бы написать по этому поводу. Легкость ее походки подчеркивал роскошный платок из натурального шелка. Будто сотканный из солнечных лучей, он перекликался с ее золотистыми волосами.

Смотрюсь в зеркало. Роскошь платка вовсе не бросается в глаза. И модные тенденции тоже особо не прослеживаются...

Тогда – гармония стиля и практичности!

Правильно говорят, что стиль – это ограничение. Развязываю платок и кладу обратно в ящик стола.

Роковая женщина таит в себе загадку... Я-то, как никто другой, знаю законы жанра. Как-никак семь лет в рекламном бизнесе! Могу менять свой образ как перчатки. Просто раньше не испытывала в этом особой необходимости. Решено – буду создавать таинственную ауру общения. Значит, нужно играть с многозначными деталями.

Вот, например, брелок в форме буквы R, который появился у меня в результате рекламной акции. А не прицепить ли его на ремешок сумки? Что может означать это R? Например, мой псевдоним! Меня зовут Розэ. Розэ Шанталь – фран-

цузский шарм!

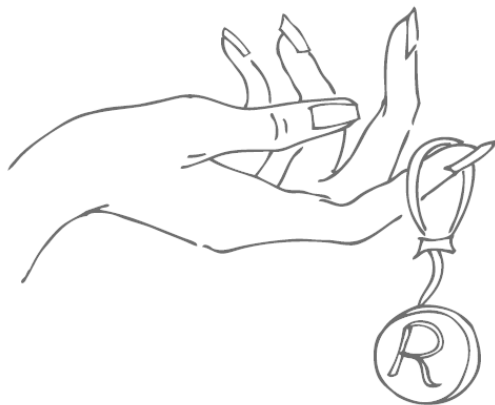
– Розэ, а почему у вас такое имя?

– Это для того, чтобы вы обратили на меня внимание.

– Розэ, а почему у вас такая фамилия?

– Это для того, чтобы вы заказали у нас рекламу.

Но это – вариант для заказчиков. А для тебя придумаю что-нибудь более подходящее.



... Что это за таинственная

буква R?..

Заметив брелок, ты спросишь: что это за таинственная буква R? Я выдержу паузу. Минут пять. А то и десять. Выдерживать паузу – большое искусство, и я собираюсь овладеть им в полном блеске. За это время ты успеешь передумать сотни вариантов. И когда я пойму, что ты окончательно потерялся в догадках, с улыбкой отвечу, что это от названия моей фирмы – «Радостная Реклама».

И вот мы в твоей машине:

– Куда едем? Чем тебя покормить?

– Хочу красную икру, блинчики, пирожные...

Опять я выбилась из роли! Роковые женщины никогда не раскрывают своих желаний. Они устало позволяют своему спутнику предлагать варианты и рассеянно выслушивают их с высоты своей изысканности и неприступности.

– Значит, поедem в «Вальяж», – ты включаешь зажигание. Потом, уже влившись в поток машин, спрашиваешь: – Как твои дела?

Изо всех сил изображаю усталость и равнодушно роняю:

– По-разному...

Увы, эта информация в сочетании с моим присутствием и вполне благополучным видом тебя полностью удовлетворила. Ты прекратил расспросы.

Мы устроились в уютном уголке твоего ресторана. Этот ресторан – одно из направлений твоего бизнеса. Название «Вальяж» ты придумал сам, еще до встречи со мной. А

вот фирменный стиль делало мое агентство. Живые цветы и негромкая живая музыка каждый вечер: за роялем – седой музыкант в безукоризненном фраке. Все располагает к неспешной задушевной беседе.

Но и здесь ты на работе! Подошел администратор, почти-тельно поздоровался и сказал:

– Новые буклеты закончились. Напечатали тысячу, и уже все разошлись. Удачный на этот раз получился дизайн.

Я ерзаю на стуле. Вот оно – долгожданное признание!

Хочется немедленно позвонить Любе, нашему дизайнеру. Значит, не напрасно мы сидим в агентстве до полуночи! А когда наваливается усталость и хочется обидеться на заказчиков, которые ничего не понимают в настоящей рекламе, мы проговариваем один и тот же диалог.

«Вот увидите, Люба, – начинаю я, – мы сделаем такой дизайн, что заказчики будут плакать!» – «От радости и восторга, – с готовностью продолжает Люба. – Друг у друга на плече!»

Каким образом это будет происходить и почему именно «друг у друга на плече», нам до конца не ясно, но почему-то диалог нас очень воодушевляет, особенно в одиннадцатом часу вечера.

... Седой пианист наигрывал колыбельную из «Порги и Бесс», а тебе то и дело звонили. В перерывах между звонками ты рассказывал о своей работе, о сотрудниках. В отличие от роковой женщины, я реагировала. Все-таки сидеть с от-

сутствующим видом во время подобных рассказов – совсем не в моих правилах.

Было съедено по три порции икры, по шесть блинчиков и по два пирожных. Ты и не думал теряться в мучительных догадках по поводу таинственной буквы R. По-моему, ты вообще не заметил брелок, хоть я то и дело что-то вынимала из сумки. С таким же успехом я могла навязать на нее все имеющиеся у меня платки.

В половине двенадцатого ты спохватился:

– Тебе, наверное, пора домой? Прости, что задержал. Нагрузил на тебя столько своих проблем, а ты и так устала.

Открывая передо мной тяжелую дверь своей большой машины, ты поймал мою руку, задержал в своей.

– Никак не пойму, как же я мог так сильно привязаться к тебе? Кроме работы меня уже много лет практически ничего не интересовало. Я стараюсь не думать о тебе, но не получается.

Мне так хорошо с тобой... – Ты помолчал, а потом тихо добавил: – Твоя искренность и естественность для меня загадка.

Роковая женщина никогда не показывает своих истинных чувств. Мои каблуки увязли в жестком апрельском снегу, но я все-таки сделала шаг и уткнулась в твое плечо.

Теперь я знаю, как плачут от радости «друг у друга на плече».



Мозговой штурм

Нас все-таки опечатали! Семь лет держались, а сегодня на дверях всех офисов «Радостной Рекламы» красуются белые полосы бумаги с печатью.

Подумаешь, всего-то три дня просрочки платежей! В других бизнес-центрах к арендаторам не относятся так жестоко. Но у нас управляющая постоянно грозит опечатыванием. А ее помощница рано утром, крадучись, наклеивает свои бумажки.

Давно бы уехали отсюда, но место удобное, центр города. Да и прижились уже, знакомых много.

– Ну вот, мы потеряли лицо! – говорю я печально. – Теперь все проходят мимо и обсуждают, что я не умею вести бизнес. Мне выдали сертификат несостоявшегося бизнесмена.

– Зря вы думаете, что кому-то есть до этого дело, – Александр, коммерческий директор, пытается успокоить меня. – Каждый занят собой. Здесь постоянно кого-нибудь опечатывают, вы же знаете местные обычаи. Главное – решить, что нам сейчас делать. Мы, конечно, можем разойтись по домам и попытаться вести деятельность, но это не вариант, все материалы остались в офисах. Деньги обещали выслать послезавтра, а когда они придут? Как минимум три-четыре дня простоя.

Я бодро иду к управляющей. Наша гарантийка не подействовала. А вдруг она ее просто не заметила?

С порога кабинета заявляю:

– Заказчики должны нам прислать деньги вот-вот, со дня на день. Или с минуты на минуту. А может быть, уже в эту секунду высылают.

Управляющая смотрит на меня стеклянными прозрачными глазами, словно снежная королева.

– Наш бизнес-центр не для таких, как вы. Если вам не по карману, найдите что-нибудь попроще. Учитесь правильно вести дела, и вообще... я вам поверила, разрешила взять новый офис, а вы?

– Это бизнес, поймите.

– Бизнес? Мне кажется, что у вас получается жалкая пародия на бизнес.

– Через два-три дня деньги точно будут на нашем счету.

– Вот тогда и приходите!

– Но у нас работа, обязательства...

– У меня тоже работа, обязательства.

– Мы написали гарантийку.

– Ах, какой весомый аргумент! Вы думаете, это что-то изменит?

Я вышла из кабинета и развела руками:

– Она не отвечает. Вечная мерзлота на Северном полюсе.

Нам оставалось только покинуть бизнесцентр, который столько лет был родным домом.

Бездомные рекламисты отправились куда глаза глядят. Глаза глядели на по-наме кафе по соседству.

– Там тепло, светло и приветливо, никто не гонит. Зайдем, посидим, решим, что делать, – предложил Олег.

– Мозговой штурм! – сказала я, и все оживились.

Мы сдвинули два столика, заказали кофе, пирожных и дружно начали думать.

На всякий случай я послала тебе SMS.

«Нас опечатали, что посоветуешь?»

Ответа не последовало. Действительно, что на такое можно ответить?!

Только принесли пирожные, как в кафе появился наш знакомый, автор сценариев нескольких нашумевших сериалов.

Мое знакомство с ним произошло около года назад, за обедом. Ни одного из фильмов, снятых по его сценарию, я не смотрела, и он решил немедленно восполнить этот пробел в моем образовании. Я поняла, что герои были четко разделены на хороших и плохих. Хорошие говорили приятными голосами, сражались за правое дело и имели привлекательную наружность. Плохие общались между собой обезьяньими возгласами, были хитры и изворотливы как змеи, смеялись как гиены и передвигались как шакалы. Поэтому в итоге для них все кончилось не по-человечески. Наверное, в этом сценарии автор выразил свои глубокие детские впечатления от посещения зоопарка. Он в упоении рассказывал о перипетиях сюжета, а я думала, что самое интересное – это

изменение характера, убеждений... Внутренняя динамика – вот где рождаются самые острые сюжеты.

– Что празднуете? – спросил сценарист, сбрасывая куртку.

– Опечатку офисов.

– Хорошее дело, правильное. Который раз вас опечатали?

– Первый. И это после стольких лет примерного поведения!

– Тем более надо отметить. Раньше вы были такие все из себя не опечатанные, а теперь пришла настоящая арендаторская зрелость! Нужно взять бейлиса, например. А потом все само собой решится. Когда нас опечатали в первый раз, я расстроился, но потом уже только веселился, потому что начал мыслить масштабно. Я вам скажу, что я рад за детей. Им повезло настолько же, насколько не повезло нам.

– Вы о каких детях? – удивился Александр.

– Раньше наша управляющая работала воспитательницей в детском саду. Оттуда и меры воздействия – объявить бойкот, высмеять перед всеми, поставить в угол.

– Вот и нас загнали в угол, теперь думаем, что делать. Видимо, пришло время размышлять, продвигаться...

– Лично я продвигаюсь на обед, – произнес сценарист, потирая руки.

– Это внешнее движение, – засмеялась я. – А куда движется ваша мысль?

– Моя мысль тоже движется на обед.

– Остросюжетно!

– Вполне. Если к жаркому, которое я сейчас намереваюсь взять, добавить восточной приправы и запить его красным вином, получится вполне остросюжетно! Разрешите влиться в вашу дружную компанию? – И он углубился в изучение меню.

– Давайте сделаем табличку «Осторожно, злая собака!» и прикрепим на дверь управляющей, – предложила Наталья.

– Мсть неконструктивна. Чего мы этим добьемся? – возразила я.

– Тогда давайте предложим управляющей компании новое имя и новое позиционирование. Проведем ребрендинг. Оплата за наш труд пусть пойдет в счет аренды. На Западе нейминг стоит очень дорого. Может быть, нам зачтут даже несколько месяцев аренды.

– Компания ОВД – Опечатаем Всех Должников! Или ИНА – Играем на Нервах Арендаторов! ЖЖЖ – Жесткая Женская Жесть!

Ты вошел в кафе неожиданно – наверное, увидел нас сквозь большие окна. Поздоровался со всеми, подозвал Александра, что-то ему передал. Он стремительно вышел, а ты присоединился к нам.

– Что придумали?

– Пока в процессе генерирования идей, – ответила я тебе и обратилась к своим сотрудникам: – Давайте думать о нашей управляющей только хорошее! Она это почувствует и

изменит отношение к нам.

– Ага, и освободит от аренды на целый год... – хмыкнула Наталья. – Тотчас сорвет свои бумажки, расстелет красную дорожку. Добро пожаловать, гости дорогие, простите, что была к вам несправедлива, чем могу искупить свою вину?

Твое присутствие не смущало моих сотрудников и не сдерживало их творческих порывов.

– И все-таки давайте закроем глаза и представим, что каждый из нас дарит ей по букету цветов, – предложила я, глядя на тебя.

Ты взял в руки меню и стал рассеянно листать страницы.

– А можно подарить букет репейника? – поинтересовалась Наталья.

– Репейник – это лекарственное растение. От многих болезней помогает, – вступила в разговор Люба.

– Что-то не получается представить картинку с букетами, – сказал Олег. – Сегодня не Восьмое марта. Давайте разойдемся по домам, ляжем спать, – он сладко потянулся.

– Двенадцатый час дня! Как это – спать? – поразилась Наталья.

– Устроим тихий час, как в детском саду. А можно и тихий день, тихую неделю, – мечтательно сказала Люба.

– В детском саду кушать дают часто. И на прогулку выводят, – продолжил тему Олег. – Эх, была бы сейчас осень, поехали бы в лес за грибами. Сварили бы суп, такой, чтоб

грибы с ложки свисали!

– А зачем нужно, чтобы грибы свисали? – спросила я.

– Если грибы свисают, значит, суп густой и вкусный! – объяснил Олег.

Ты стал с удвоенным вниманием изучать меню, будто хотел найти этот самый суп со свисающими грибами.

– Давайте вернемся к нашей задаче. У нас же мозговой штурм, – призвала я размечтавшихся сотрудников к порядку.

В этот момент в моей сумке зазвонил телефон. Александр сообщил, что проблема решена. Оказывается, ты дал ему денег на уплату аренды.

Между тем сотрудники выдвигали новые предложения одно за другим. Я ждала паузы, чтобы сообщить всем новость.

– Давайте устроим пикет около ее офиса! – кричал Олег.

– За что будете бороться? За бесплатную аренду? – с набитым ртом поинтересовался сценарист.

– За человеческое отношение! – сказала Наталья.

– Вот именно! – с жаром поддержал сценарист. – Но пикетом ее не проймешь, давайте лучше объявим голодовку! – Он вытер рот салфеткой и оставил пустую тарелку подальше от себя.

– Долго мы не протянем, – возразил Олег.

– А зачем долго? До вечера вполне достаточно. Позовем телевизионщиков, они сделают сюжет для вечерних новостей.

И тут ты не выдержал:

– Вот я слушаю и не понимаю: о чем это вы? Какой смысл этих разговоров?

– Просто мы увлеклись и по инерции продолжаем обсуждение, – встала я на защиту своих сотрудников.

– Это не обсуждение, а разгул эмоций. В бизнесе не должно быть места эмоциям. Ваша управляющая просто выполняет свою функцию, вот и все. Ее задача – вовремя собрать деньги.

– Но у человека на любом месте и в любой ситуации есть выбор – вести себя достойно или нет, – сказала я.

– К чему эти рассуждения? – ты поморщился. – Меньше чувств. Больше разума. Решения должны основываться на фактах, а не на личных ощущениях.

– Эмоции не всегда мешают делу, – возразила я. – Моему делу они очень даже помогают. Например, чувство благодарности к тебе. Я очень благодарна за то, что ты приехал и спас меня от сердитой управляющей. Мы все очень тебе благодарны, – повторила я, и сотрудники дружно закивали головами. – Это конструктивная эмоция, и она двинет нас вперед. Через полчаса мы вернемся к своим компьютерам, будем наслаждаться теплом и крышей над головой. Наши дела пойдут в гору... А у тебя, когда ты на работе, неужели полностью отсутствуют чувства? – спросила я совсем тихо.

– Увы, не всегда, – так же тихо ответил ты. – Видишь, я отменил переговоры, приехал. Мог бы водителя прислать...

Мало того что приехал, но вот уже минут двадцать слушаю этот ваш так называемый мозговой штурм про детский сад и суп со свисающими грибами. Слушаю и не понимаю, зачем... Но что-то мешает мне встать и уйти. – На этих словах ты резко поднялся с места, посмотрел на меня сверху вниз и закончил: – Наверное, это тоже эмоции. Довольно глупо, но факт.



Жилетка восточного деспота

Современные технологии достигают впечатляющих результатов! Доказательство тому – высокотехнологичный продукт, предлагаемый нашей компанией. Мы предлагаем вам искусственно выращенный именной алмаз «Эйдос Диамант». Бриллианты «Эйдос» рождаются, проходя отлаженную цепочку обработки основы – выделение частиц углерода из небольшого количества материала, предоставляемого клиентом, а затем выращивание из них кристалла алмаза в специализированной швейцарской лаборатории, там же эти кристаллы приобретут желаемую форму огранки.

Я отвлеклась от монитора и повернулась к Александру:

– Хорошо еще, что нам не заказали текст про мемориальные бриллианты из праха! Или из пуповины новорожденного. Они ведь и такие производят.

– Вот это да! – поразился коммерческий директор.

– А у нас они хотят продвигать бриллианты, выращенные из свадебных букетов. Или из цветов, подаренных на романтическом свидании.

Александр покачал головой:

– Сомневаюсь, что найдется много людей, готовых тратить деньги подобным образом. Ну кому эти бриллианты

нужны? Прежде чем запускать рекламную кампанию, им надо было социологическое исследование провести.

– Целевая аудитория – мужчины с высоким уровнем достатка. Придется нам самим проводить опрос. Тогда будет по крайней мере ясен стиль изложения и аргументация.

Я стала перебирать в памяти заказчиков, кто не откажется уделить мне время и высказать свое мнение. Первый кандидат для опроса – конечно, ты.

...В этом же кафе мы сидели, когда опечатали мои офисы.

– Пожалуйста, пойми меня правильно, – сразу сказала я. – Это только исследование, я ни на что не намекаю.

– Я понял. Ты ни на что не намекаешь. Итак, в чем вопрос?

– Купил бы ты женщине подарок, который стоит втрое дороже только потому, что вызовет у нее сентиментальные ассоциации?

– О чем речь? Что-то я не понимаю...

– У нас есть заказчик, который производит уникальные бриллианты. Они несут индивидуальную информацию. Например, можно взять букет, подаренный на свидании, и сделать из него бриллиант.

– Ну и в чем смысл подарка?

– В том, что бриллиант сохранит энергетику этого свидания. Он станет его символом. И будет вызывать сентиментальные ассоциации. Мы хотим позиционировать бренд как

«Бриллианты счастья».

– Сомневаюсь, что такое позиционирование сработает на мужской аудитории. Это исключительно женские потребности.

– Ну а если женщина очень попросит своего мужчину, пусть в ход всю свою женственность? Признайся, это работает!

– Весь привлекательный для мужчин комплекс женских качеств известен, – вздохнул ты и начал перечислять: – Это эмоциональность, ассоциативное мышление, случайность логических цепей и их незавершенность, способность подстроиться под ситуацию. Да, с помощью этих качеств женщина может добиться чего угодно. Если, конечно, их в меру, без переизбытка. Иначе они перерождаются в капризы, скандалы, психозы.

Мне стало обидно.

– Интересная картина! Женщина привлекательна только тогда, когда ее эмоции соответствуют ожиданиям мужчины. Значит, я, проявляя эмоции, должна следить, нравятся ли они моему избраннику?

– Именно так, – ты спокойно кивнул.

– Но это же образ мыслей какого-нибудь древнего восточного деспота! – возмущенно выпалила я.

– Почему древнего? Налет цивилизации – это как кожура на яблоке. Психология мужчин и женщин осталась все та же, как и много тысяч лет назад. Мужчина бежит за мамонтом,

а женщина должна терпеливо ждать. Поэтому самые ценные женские качества остались прежними – умение ждать и способность подстраиваться под ситуацию.

– Но мы в двадцать первом веке живем! Разве в женщине не важны самостоятельность, умение общаться?

– Для общения я вижу всего три основных повода. Если не брать во внимание физические близкие отношения, то остается профессиональное или какое-то другое социальное общение, и... – ты немного подумал: – Женщина может быть интересна как жилетка, в которую можно поплакать, когда тяжело.

– Как цинично! – воскликнула я. – А я надеялась услышать от тебя что-то вроде: я ценю в женщине тонкость восприятия, нежный отклик, тихий шепот любви...

Ты усмехнулся.

– Увы, я не поэт. Цинизм во многих случаях помогает мужчине.

– И какими же качествами должна обладать жилетка, по мнению циничного мужчины? – спросила я, сдерживая обиду и возмущение.

– Жилетка должна быстро сохнуть.

Ты явно решил меня позлить, и это тебе удалось!

– Что это значит?

– Если мужчина поделился эмоциями, – объяснил ты, – то нечего это долго переживать, экспансивно реагировать.

Я все-таки не выдержала:

– Если бы меня спросили, что я обо всем этом думаю...

Ты не дал мне договорить:

– Но ведь это ты проводишь опрос!

– А я имею право прокомментировать результат. Я не могу проявлять свои эмоции с оглядкой на кого-то. Я не могу загонять свои чувства внутрь из страха, что они не понравятся мужчине. Так действительно и до психозов недалеко. Другое дело, если я захочу измениться сама, из любви к своему избраннику. Из любви, а не от страха, что от меня отвернутся. Надеюсь, разница понятна даже таким циникам, как ты?



Женщина может быть интересна

как жилетка...

Ты посмотрел на часы.

– Давай подведем итоги нашего разговора. Мне пора ехать. Если ты спрашиваешь, стал бы я покупать женщине втридорога бриллиант, сделанный из гербария, дабы удовлетворить ее сентиментальность, то ответ однозначный – нет. – Ты отставил кофейную чашку и поднялся из-за стола.

Понимая, что разговор закончен, я все же не могла успокоиться:

– Но представь, что ты полюбил женщину, – сказала я уже в гардеробе. – А она, как любой человек, несовершенна. Эмоциональна, часто переживает и не всегда в меру. А если ты делишься с ней своими проблемами, то ее жилетка высыхает нескоро... Проявления ее сентиментальности не всегда тебе понятны. И несмотря на все это, она тебе очень нравится!

Ты подал мне пальто и стал одеваться сам.

– Допустим, – сказал ты, накидывая кашне. – Но подразумевается, что и я ей буду небезразличен, да? Значит, она не станет устраивать истерик, а постарается терпеливо ждать, когда представится возможность исполнить ее, мягко говоря, прихоти.

– Она постарается, но ведь у нее может и не получиться! Иногда эмоции сильнее нас. Но все-таки попробуй представить, что они искренне любят друг друга.

Ты остановился перед стеклянной дверью.

– Первоначально о любви не было сказано ни слова. Ты изменила условия задачи.

Открыв дверь, ты пропустил меня вперед. Мы вышли на шумную улицу.

– Спасибо, что не отказался помочь, – сказала я, прежде чем попрощаться.

– Обращайся еще! Но старайся точнее формулировать за-

дачу. Ведь если изменить условия, то и ответ будет иным.



Музы уходят молча

Мое маленькое суверенное государство объявляет войну. Разрабатывается стратегия решительного сражения, которое должно принести полную и блистательную победу. Я смотрю с высоты одиннадцатого этажа на залитый солнцем парк и озеро, почти свободное от серого льда. И в эту минуту мне кажется, что я – генерал огромной армии, и там внизу, где от ветра колышется серый лес, – мои преданные воины, моя поддержка. А против чего мы воюем? Против жесткости и бесчувственности! И по странной иронии судьбы эти качества воплотились в одном человеке – в тебе.

Как все-таки мешает сосредоточиться эта музыка из окна! Сколько можно петь про любовь?! Как будто тем других нет... Почти весна, а я сижу дома с завязанным горлом и пью антибиотики. И ничего нет радостного, кроме розовых мохнатых тапочек в виде поросят с улыбающимися пяточками, которые ты мне подарил на Новый год.

За все время нашего знакомства я так и не узнала, где у тебя та кнопочка, которая включает внимание к близкому человеку. Поэтому именно сейчас, когда терпение мое закончилось, мне предстоит высказать тебе всю правду!

Вот позвоню тебе в офис и попрошу секретаршу позвать тебя по очень срочному делу. И неважно, что у тебя совещание или переговоры. Услышав в трубке твое «алло», буднич-

ным спокойным голосом скажу: «Все кончено. Я больше так не могу».

Или позвонить на мобильный? А вдруг ты не ответишь? А может, послать MMS с нашей фотографией и подписью «прощай»? Тогда ты, может быть, поймешь, что теряешь.

В резерве – письмо по электронной почте. В нем можно все подробно объяснить. А что если отправить обычное заказное письмо? Через несколько дней ты его получишь и узнаешь все, что я хотела тебе сказать. Но ты ведь можешь даже не прочитать моего письма, подумав, что это чья-то реклама. Хотя за время нашего знакомства ты стал гораздо уважительнее относиться к профессии рекламиста и уже демонстративно не выбрасываешь рекламные материалы...

Или собрать ценную бандероль, куда я положу все твои подарки?...

Сейчас столько возможностей для того, чтобы общаться! Но, как и прежде, совсем немного шансов быть услышанным и получить ответ.

Ты даже не ответил на мою вчерашнюю SMS. Но ведь если человек любит, он должен хотеть проявлять внимание. Должен хотеть? Как-то странно получается. Человек либо – хочет, либо – должен... Ты мне ничего не должен. Но если бы ты хотел...

Если бы я действительно была тебе дорога, ты бы почувствовал, что мне сейчас одиноко и, несмотря на высокую температуру, ужасно хочется есть. Конечно, тебе, как всегда,

некогда. Ты занят. А мне отведена роль Музы. Во всяком случае, ты сам так говорил. Но Музы тоже хотят внимания и любви!

Мне стало очень жалко себя. Ну зачем я накрашилась и сижу, как дура, в таком нелепом виде в ожидании чего-то нереального?! И почему эту тушь называли водостойкой, если она размазывается по всему лицу? Когда выйду на работу, надо будет подсказать нашим заказчикам идею производства слезоустойчивой туши. Наверняка будет пользоваться повышенным спросом.

С улицы доносится негромкая музыка. Простая история любви в нескольких куплетах. А может, так и надо? Просто любить и не ставить условий? А если уходить, то ничего не доказывать. Когда обладаешь силой, слова становятся лишними. Музы уходят молча. Я всхлипнула последний раз, взяла полотенце и пошла в ванную.



Музам тоже хочется есть...

Шум воды не смог заглушить птичью трель дверного звонка. Поросята на тапках предательски улыбались, когда я, уже стоя перед дверью, судорожно приводила себя в порядок.

Лестничный сквозняк буквально внес тебя в квартиру.

– Скорая куриная помощь! – Одной рукой ты протягиваешь пакет с курицей гриль, а другой пытаешься притянуть меня за концы пояса моего халата.

Махровое полотенце, как белый флаг капитуляции, падает у меня с плеча. И я уже не понимаю, что победа, а что поражение.

За окном – без пяти минут весна.

А я в двух шагах от тебя.

Деловое свидание

Какое теплое солнце! Рассматриваю парк, как полотно Ренуара: мягкий свет размывает контуры деревьев, все находится в движении, радужные цвета перетекают друг в друга. Даже тени сейчас радостные – фиолетово-розовые.

Твой знакомый открывает в этом парке ресторан, ему нужна реклама. Ты рекомендовал наше агентство и вызвался представить меня на первой встрече.

Я пришла на десять минут раньше назначенного времени. Стою у входа с тяжелым портфелем, в котором наше портфолио – листовки, календари, буклеты, флаеры.

По аллее плавно движется пара. Дама – в декольтированном гипюровом платье, соломенной шляпке, с кружевным зонтиком в руках. Кавалер – в сером пиджаке и узких брюках, он осторожно поддерживает даму за локоть...

Я перевожу взгляд на стоянку машин перед входом. Нет, я не в прошлом веке. Просто мода всегда возвращается. На платья с гипюром, неторопливые беседы, мужскую предупредительность, женскую нежность. Потребность во всем этом никуда не исчезла.

Ты появляешься вовремя. Светлый льняной костюм, белые ботинки, яркий галстук, темные очки. Если бы в твоих руках был букет, я бы подумала, что у нас не деловое, а романтическое свидание.

– Директора сегодня не будет – срочная командировка. Тебе предстоит познакомиться с главным бухгалтером. По отзывам, дама не слишком приятная, но почему-то вопросы рекламы решает она, – предупреждаешь ты.

Ну и что? У меня много не слишком приятных заказчиков, этим меня не напугаешь.

Щебет птиц заглушает звонки сотового телефона. Запах цветущей черемухи кружит голову.

Ты ловким ударом пинаешь пластиковую банку и как мальчишка радуешься, когда она точно попадает в урну возле скамейки. Я на высоких каблуках едва успеваю за тобой.

– Спасибо, что нашел время, – говорю я.

– Просто я очень хотел увидеть тебя.

Я улыбаюсь и беру тебя под руку.

Ты накрываешь мою руку своей и произносишь:

– Рядом с тобой я совсем теряю голову. И это не есть хорошо.

– Почему?

– Редкая женщина не воспользуется такой своей властью... Скоро придем, – ты меняешь тон и руководящим жестом показываешь вперед. – Поворачиваем направо, переходим через мостик, и мы – в «Майском жуке».

Вот это название – «Майский жук»! Сразу понятно, что ресторан на природе.

А с природой внезапно что-то происходит: все вокруг становится жемчужно-серым. Солнце как-то очень быстро

скрывается за тучами, падают первые капли, а еще через минуту начинается настоящий ливень.

– Это ненадолго! – Ты смотришь на небо и увлекаешь меня на обочину аллеи, под крону старого дуба.

В этом жемчужном пространстве с изумрудным куполом густой молодой листвы – только ты и я. Стена дождя отделила нас от остального мира.

Мы ведем разговор, не произнося ни слова.

Поднимаюсь на цыпочки и целую тебя, перебирая жесткие завитки волос на затылке – «Ты нужен мне».

«Я хочу быть ближе» – говорят мне твои руки.

Отступаю на шаг назад, чтобы перевести дыхание.

Ты вновь привлекаешь меня к себе – «Будь рядом».

Сквозь стену дождя прорываются первые солнечные лучи, и глазам открывается парк с каплями, сверкающими на каждом листе. Дождь проходит так же внезапно, как начался.

Ты вздыхаешь и смотришь на часы – «Жаль, надо идти».

Мне тоже жаль! За стеной дождя во дворце с изумрудным куполом я по-настоящему чувствовала свою женскую власть...

Главный бухгалтер «Майского жука» – высокая дама лет пятидесяти с красно-каштановыми волосами, собранными в пучок на затылке. Поздоровавшись, она предложила тебе сесть за столик, крикнула кому-то, чтобы принесли кофе. А мне, даже не дослушав моего имени, приказала:

– Пойдем в подсобку!

«Подсобка» была от пола до потолка забита какими-то бу-магами, на захламленном столе стоял допотопный компью-тер. Бухгалтер уселась в потрепанное кресло, предложив мне трехногую пластмассовую табуретку.

– Вот, полюбуйтесь, что сделал ваш брат! – Откуда-то сверху она достала увесистую пыльную папку и бухнула мне на колени.

– Но у меня нет брата, – я улыбнулась, решив нейтрализовать ее явное раздражение своей доброжелательностью.

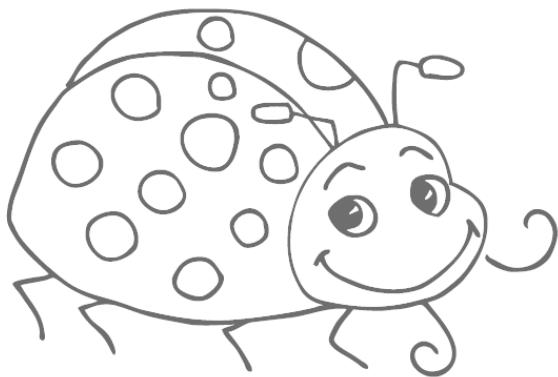
– Ваш брат рекламист! Посмотрите, какая безвкусица! И что, за это я должна платить деньги?!

В гостеприимном ресторане «Майский жук» меня встретила хозяйка, которую за приветливость и кроткий нрав сотрудники называют Божьей коровкой.

Я открыла папку и стала смотреть материалы.

Первые варианты логотипа и эскизы наружной рекламы мне понравились. Но по мере того как я переворачивала листы, круглые и веселые майские жуки утрачивали свою жиз-нерадостность и становились все более тощими... а под ко-нец вообще стали похожими на скорпионов. Наверное, к та-кому видению рекламистов привело общение с заказчиком. Я с трудом сдержала улыбку и, решив придерживаться бес-проигрышного нейтралитета, сказала:

– Что ж, это профессиональная работа. И настроение чув-ствуется.



Божья коровка,

улети на небо!

Бухгалтер посмотрела на меня с сожалением:

– Девушка, да у вас проблемы со вкусом!

«*Божья коровка, улети на небо!*» – вспомнила я детское стихотворение.

Но Божья коровка улетать на небо не собиралась. Она демонстративно отвернулась от меня и стала что-то искать в своем компьютере.

Но я решила сражаться за заказ до конца:

– Посмотрите, пожалуйста, наше портфолио. Вы сами

увидите, что мы умеем и какие у нас серьезные заказчики.

– Смотреть я ничего не буду. Зачем время терять? Но если хотите – попробуйте. Сначала сделайте для нас что-нибудь, а потом поговорим! – Она без предупреждения выхватила у меня папку с работами «моего брата», захлопнула ее и добавила: – А предоплаты не ждите!

– Но любой труд должен оплачиваться, – попробовала возразить я. – Нашему агентству можно доверять. Нас рекомендовали...

– Да, вас рекомендовали! – перебила она. – Но я вижу, что ваш уровень оставляет желать лучшего.

Что мне оставалось? Я попрощалась и вышла.

Ты стоял у входа в ресторан и говорил по телефону. Закрыв ладонью трубку, спросил:

– Все в порядке?

Я неопределенно покачала головой.

Ты быстро закончил разговор и посмотрел на меня вопросительно.

– Почему некоторые люди сидят в подсобках и считают, что имеют право унижать других? – я выразила свою жалобу в виде вот такого философского вопроса.

Ты мгновенно понял ситуацию:

– Когда у человека появляется хоть маленькая власть, сразу становится ясно, что у него внутри.

Иногда мне кажется, что я могу потребовать у тебя все-

го, чего захочу... Любви, нежности, понимания... Но зачем
требовать то, что дают и так?



Мягкорисующий объектив

Правда, мы снимали только сухарики. И сушки с маком. Да, до сих пор. До одиннадцати вечера. Долго ставил свет, потом мы сделали несколько разных композиций. Девочки мне помогали... Чем помогали? Салфетки складывали.

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.