

Кристофер Морлей

**Книжный магазин
с привидениями**



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 82-2
ББК 84(0)6
М79

Морлей К.

Книжный магазин с привидениями / Морлей К.; перевод
Ретинская О. С. — Москва: ЛитРес: Самиздат, 2021. — 186
с.

ISBN 978-5-532-96709-0

Скромный книготорговец, Роджер Миффлин, погруженный в мир книг и размышляющий об их роли и влиянии на общественную жизнь и умы людей, оказывается вовлеченным в шпионский заговор.

Содержание

Книжный магазин с привидениями	4
Клуб кукурузных початков (вы можете пропустить эту главу, если не являетесь книготорговцами)	21
Прибывает Титания	37
Исчезающий том	52
Обри идет пешком часть пути домой и едет оставшуюся часть	66
Титания вникает в дело	73
Обри идет в кино и хочет знать немецкий лучше	101
Титания пытается читать в постели	128
Обри решает оказать необычную услугу	140
"Кромвель" появляется в последний раз	161
Мистер Чепмен взмахивает палочкой	175

Книжный магазин с привидениями

Если вы когда-нибудь окажетесь в Бруклине, в этом районе великолепных закатов и великолепных видов детских колясок, управляемых мужьями, можно надеяться, что вы случайно наткнетесь на тихую улочку, где есть очень замечательный книжный магазин.

Этот книжный магазин, который ведет свою деятельность под необычным названием "Парнас дома", расположен в одном из уютных старых домов из коричневого камня, которые были радостью нескольких поколений водопроводчиков и тараканов. Владелец бизнеса изо всех сил старался перестроить дом, чтобы сделать его более подходящим святилищем для своей торговли, которая занимается исключительно подержанными товарами. В мире нет букинистического магазина, более достойного уважения.

Было около шести часов холодного ноябрьского вечера, порывы дождя стучали по тротуару, когда молодой человек неуверенно шел по Гиссинг-стрит, время от времени останавливаясь, чтобы взглянуть на витрины магазинов, как будто сомневаясь в своем пути. У теплого и сияющего лица французской вертушки он остановился, чтобы сравнить номер, эмалированный на фрамуге, с запиской в руке. Затем он несколько минут продвигался вперед и наконец добрался до нужного адреса. Над входом его внимание привлекла вывеска:

ПАРНАС ДОМА

Р. И Х. МИФФЛИН

КНИГОЛЮБАМ ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

В ЭТОМ МАГАЗИНЕ ВОДЯТСЯ ПРИВИДЕНИЯ

Спотыкаясь, он спустился по трем ступенькам, ведущим в жилище муз, опустил воротник пальто и огляделся.

Это место сильно отличалось от тех книжных магазинов, которые он привык посещать. Два этажа старого дома были объединены в один: нижнее пространство было разделено на маленькие альковы;

наверху вдоль стены тянулась галерея, по которой книги поднимались к потолку. Воздух был насыщен восхитительным ароматом размягченной бумаги и кожи с сильным ароматом табака. Перед собой он обнаружил большой плакат в рамке:

В этом магазине водятся призраки
Из всей великой литературы, в частности;
Мы не продаем подделок или мусора.
Любителям книг здесь рады,
Никакие клерки не будут болтать вам на ухо,
Пожалуйста, курите, но не роняйте пепел!

Смотрите книги так долго, как вам нравится.
Цены на все книги четко указаны.
Если вы хотите задать вопросы, вы найдете владельца
там, где табачный дым гуще всего.
Мы принимаем наличные деньги.
У нас есть то, что вам нужно, хотя вы можете и не знать, что
хотите этого.

Позвольте вам помочь.

Автор: Р. И. Х. МИФФЛИН

В магазине царила теплая и уютная темнота, что-то вроде дремотного сумрака, пронизанного то тут, то там яркими конусами желтого света от электрических приборов с зелеными абажурами. Всепроницающий поток табачного дыма клубился и дымился под стеклянными абажурами. Проходя по узкому проходу между нишами, посетитель заметил, что некоторые отсеки были полностью погружены в темноту; в других, где горели лампы, он мог видеть стол и стулья. В одном углу, под вывеской с надписью "ЭССЕ", читал пожилой джентльмен с выражением фанатичного экстаза на лице, освещенном резким светом электричества, но вокруг него не было ни облачка дыма, так что новоприбывший заключил, что он не был владельцем.

По мере того как молодой человек приближался к задней части магазина, общий эффект становился все более и более фантастическим. В каком-то световом окне далеко над головой он слышал барабанную дробь дождя; но в остальном в помещении было совершенно

тихо, и только (так казалось) булькали завитки дыма и яркий профиль читателя эссе. Это было похоже на тайный храм, некое святилище любопытных обрядов, и горло молодого человека сжалось от напряжения, которое было наполовину возбуждением, наполовину табачным дымом. Над ним во мраке возвышались бесконечные полки с книгами, уходящие в темноту до самой крыши. Он увидел стол, на котором лежал цилиндр из коричневой бумаги и бечевки, очевидно, туда можно было завернуть покупки, но продавца нигде не было видно.

– Это место действительно может быть населено призраками, – подумал он, – возможно, восторженной душой сэра Уолтера Рэли, покровителя сорняков, но, по-видимому, не владельцами.

Его глаза, обшаривающие голубые и туманные перспективы магазина, зацепились за яркий круг, который сиял странным яйцевидным блеском. Он был круглым и белым, поблескивающим в свете всячего фонаря, ярким островком в облаке табачного дыма. Он подошел ближе и обнаружил, что это была лысая голова.

Эта голова (как он потом увидел) принадлежала маленькому остроглазому человеку, который сидел, откинувшись на спинку вращающегося стула, в углу, который казался нервным центром заведения. Большой письменный стол перед ним был завален всевозможными томами, жестянками с табаком, газетными вырезками и письмами. Старомодная пишущая машинка, похожая на клавесин, была наполовину завалена листами рукописи. Маленький лысый человечек курил трубку из кукурузного початка и читал поваренную книгу.

– Прошу прощения, – любезно сказал посетитель, – вы хозяин?

Мистер Роджер Миффлин, владелец "Парнаса дома", поднял голову, и посетитель увидел, что у него пронизательные голубые глаза, короткая рыжая борода и убедительный вид компетентной оригинальности.

– Так и есть, – сказал мистер Миффлин. – Я могу что-нибудь для вас сделать?

– Меня зовут Обри Гилберт, – сказал молодой человек. – Я представляю рекламное агентство "Серое вещество". Я хочу обсудить с вами целесообразность того, чтобы вы позволили нам управлять

вашей рекламой, и подготовить для вас быструю версию и разместить ее на носителях с большим тиражом. Теперь, когда война закончилась, вы должны подготовить какую-нибудь конструктивную кампанию для более крупного бизнеса.

Лицо книготорговца просияло. Он отложил поваренную книгу, выпустил расширяющуюся струю дыма и поднял глаза.

– Дорогой мой, – сказал он, – я не занимаюсь рекламой.

– Невозможно! – воскликнул посетитель, ошеломленный, словно какой-то беспричинной непристойностью.

– Это не то, что вы подумали. Такая реклама, которая приносит мне наибольшую пользу, делается для меня самыми ловкими агентами в бизнесе.

– Полагаю, вы имеете в виду компанию “Побелка и Позолота”? – Задумчиво произнес мистер Гилберт.

– Вовсе нет. Люди, которые занимаются моей рекламой, – это Стивенсон, Браунинг, Конрад и компания.

– Боже мой, – сказал агент из “Серого вещества”. – Я вообще не знаю такого агентства. Тем не менее, я сомневаюсь, что в их рекламе больше бодрости духа, чем в нашей.

– Не думаю, что вы меня понимаете. Я имею в виду, что моя реклама делается книгами, которые я продаю. Если я продаю человеку книгу Стивенсона или Конрада, книгу, которая восхищает или ужасает его, этот человек и эта книга становятся моей живой рекламой.

– Но эта реклама из уст в уста устарела, – сказал Гилберт. – Вы не можете получить известность таким образом. Ваша торговая марка должна быть известна публике.

– Клянусь костями Таухница! – воскликнул Миффлин. – Послушайте, вы же не пойдете к врачу, к медицинскому специалисту, и не скажете ему, что он должен дать объявление в газетах и журналах? Врач рекламируется телами, которые он лечит. Мой бизнес рекламируется умами, которые я стимулирую. И позвольте мне сказать вам, что книжный бизнес отличается от других профессий. Люди не знают, что им нужны книги. Я могу видеть, просто глядя на вас, что ваш ум болен из-за отсутствия книг, но вы блаженно не осозна-

ете этого! Люди не идут к книготорговцу, пока какой-нибудь серьезный психический несчастный случай или болезнь не заставит их осознать опасность. Потом они приходят сюда. Для меня реклама была бы так же полезна, как и указание людям, которые чувствуют себя прекрасно, что им следует обратиться к врачу. Знаете ли вы, почему люди сейчас читают больше книг, чем когда-либо прежде? Потому что ужасная катастрофа войны заставила их осознать, что их умы больны. Мир страдал от всевозможных психических лихорадок, болей и расстройств и никогда не знал об этом. Теперь наши душевные муки слишком очевидны. Мы все читаем, жадно, торопливо, пытаюсь выяснить, после того, как неприятности закончились, что случилось с нашими умами.

Маленький книготорговец уже встал, и его посетитель наблюдал за ним со смешанным чувством удивления и тревоги.

– Знаете, – сказал Миффлин, – мне интересно, что вы сочли нужным прийти сюда. Это укрепляет мою убежденность в удивительном будущем, которое ждет книжный бизнес. Но я говорю вам, что будущее заключается не только в том, чтобы систематизировать его как торговлю. Оно заключается в том, чтобы возвысить его как профессию. Бесплезно издеваться над публикой за то, что она жаждет дрянных книг, шарлатанских книг, лживых книг. Врач, вылечи себя! Пусть книготорговец научится знать и почитать хорошие книги, он научит покупателя. Жажда хороших книг более общая и более настойчивая, чем вы могли бы себе представить. Но это все еще в некотором смысле подсознательно. Людям нужны книги, но они не знают, что они им нужны. Как правило, они не знают, что книги, в которых они нуждаются, существуют.

– Почему бы им не сообщить об этом с помощью рекламы? – Довольно резко спросил молодой человек.

– Мой дорогой друг, я понимаю ценность рекламы. Но в моем случае это было бы бесполезно. Я не торговец товарами, а специалист по приспособлению книги к потребностям человека. Между нами говоря, абстрактно нет такой вещи, как "хорошая" книга. Книга "хороша" только тогда, когда она удовлетворяет какой-то человеческий голод или опровергает какую-то человеческую ошибку. Книга,

которая хороша для меня, скорее всего, будет ужасна для вас. Мне доставляет удовольствие выписывать книги для таких пациентов, которые заходят сюда и готовы рассказать мне о своих симптомах. Некоторые люди позволили своим способностям к чтению прийти в упадок, так что все, что я могу сделать, – это провести вскрытие. Но большинство из них все еще открыты для лечения. Нет никого более благодарного, чем человек, которому вы дали именно ту книгу, в которой нуждалась его душа, и он никогда не знал об этом. Ни одна реклама на земле не обладает такой силой, как благодарный клиент. Я расскажу вам еще одну причину, по которой я не рекламирую, – продолжил он. – В наши дни, когда каждый держит свою торговую марку перед публикой, как вы это называете, не рекламировать – это самая оригинальная и поразительная вещь, которую можно сделать, чтобы привлечь внимание. Именно тот факт, что я НЕ афиширую, привлекла вас сюда. И каждый, кто приходит сюда, думает, что он сам открыл это место. Он идет и рассказывает своим друзьям о книжном приюте, которым управляет чудаковатый и сумасшедший, и они по очереди приходят сюда, чтобы посмотреть, на что это похоже.

– Я бы сам хотел еще раз приехать сюда и посмотреть, – сказал рекламный агент. – Я хотел бы, чтобы вы прописали мне лекарство.

– Первое, что нужно, – это приобрести чувство жалости. Мир печатает книги уже 450 лет, и все же порохо все еще имеет широкое распространение. У меня здесь есть несколько хороших книг. В мире существует всего около 30 000 действительно важных книг. Я полагаю, что около 5000 из них были написаны на английском языке, и еще 5000 были переведены.

– Вы открыты по вечерам?

– До десяти часов. Очень многие из моих лучших клиентов – это те, кто работает весь день и может посещать книжные магазины только ночью. Настоящие любители книг, как вы знаете, обычно относятся к более скромным классам. У человека, страстно увлеченного книгами, мало времени или терпения, чтобы разбогатеть, придумывая схемы для того, чтобы обхаживать своих товарищей.

Лысина маленького книготорговца блестела в свете лампочки, висевшей над упаковочным столиком. Его глаза были яркими и

серьезными, короткая рыжая борода щетинилась, как проволока. На нем был потрепанный коричневый норфолкский пиджак, на котором не хватало двух пуговиц.

Сам немного фанатик, подумал клиент, но очень интересный.

— Что ж, сэр, — сказал он, — я вам очень благодарен. Я приду еще. Спокойной ночи. — И он направился по проходу к двери.

Когда он приблизился к передней части магазина, мистер Миффлин включил группу ламп, которые висели высоко, и молодой человек оказался рядом с большой доской объявлений, покрытой вырезками, объявлениями, циркулярами и маленькими уведомлениями, написанными на карточках мелким аккуратным почерком. Его внимание привлекло следующее:

Рецепт

Если ваш разум нуждается в фосфоре, попробуйте "Мелочи" Логана Пирсолла Смита.

Если ваш разум нуждается в дуновении сильного ветра, голубого и очищающего, с вершин холмов и долин первоцветов, попробуйте "Историю моего сердца" Ричарда Джеффри.

Если ваш разум нуждается в тонизирующем железе и вине, а также в тщательной грубой и кувыркающейся работе, попробуйте "Записные книжки" Сэмюэля Батлера или "Человек, который был четвергом" Честертона.

Если вам нужны "всевозможные ирландцы" и рецидив безответственного уродства, попробуйте "Полубогов" Джеймса Стивенса. Это книга лучше, чем кто-либо заслуживает или ожидает.

Хорошо время от времени переворачивать свой разум с ног на голову, как песочные часы, чтобы позволить частицам двигаться в другую сторону.

Тот, кто любит английский язык, может очень весело провести время с латинским словарем.

РОДЖЕР МИФФЛИН.

Люди обращают очень мало внимания на то, что им говорят, если только они уже что-то об этом не знают. Молодой человек не слы-