



ИРОНИЯ — это экзистенциальное определение, а потому нет ничего смешотворнее, чем рассматривать ее как стиль речи или же как счастливую удачу автора, когда тот время от времени может выразить себя иронически. Человек, наделенный сущностной иронией, обладает ею все время; он не связан никаким стилем, поскольку бесконечное уже располагается внутри него. Ирония — это утончение духа.

*Søren Aabye Kierkegaard.  
Afsluttende uvidenskabelig Efterskrift<sup>1</sup>*

ХАРИЗМА (греч. χάρισμα) — благодать, божий дар...

Харизмой называется качество личности, признаваемое необычайным, благодаря которому она оценивается как одаренная сверхчеловеческими свойствами и силами, недоступными другим людям. Харизматическую личность считают пророком, избавителем, полубогом, носителем Высшей Правды. Даже явные неудачи оборачиваются его прославлением: бегство воспринимается как спасение, любые потери — как обязательные жертвы или козни врагов, абсурдные утверждения — как непостижимая мудрость. Но зачастую под харизматической личностью скрывается рафинированный тип афериста...

*Maximilian Weber.  
Merkmale der charismatischen Herrschaft<sup>2</sup>*

КЛИЗМА (лат. епета, греч. κλύσμα — чисту, промываю) — введение жидкости через задний проход в прямую кишку с целью очищения и ликвидации запора, а также для придания стимулов...

*Большой медицинский словарь*

<sup>1</sup> Серен Обю Кьеркегор. Заключительное ненаучное послесловие (дат.).

<sup>2</sup> Максимилиан Вебер. Характеристики харизматического господства (нем.).



*Посвящается жене*



# СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ . . . . .	11
АРМЯНЕ — ТЕ ЖЕ ЕВРЕИ, НО ПОДЕШЕВЛЕ . . . . .	13
САМ НАТВОРИЛ — САМ И РАСХЛЕБЫВАЙ! . . . . .	17
ВСЕ ПРОИСХОДЯЩЕЕ — СЛУЧАЙНО . . . . .	22
МОЯ КОНСТИТУЦИЯ . . . . .	26
ЗОРА . . . . .	33
БРОКГАУЗ И ЕФРОН . . . . .	40
ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ . . . . .	44
ЭТО РЫНОК, МАТЬ ТВОЮ! . . . . .	49
БЛЕФ СО ЗВЕЗДОЙ . . . . .	52
КТО ТАКОЙ ПУТИН? . . . . .	58
В ЧЕЧНЮ В РАБСТВО . . . . .	62
НЕТ БАНИ — НЕТ ИДЕИ . . . . .	68
МЕЛОДИЯ . . . . .	75
АТЛАНТ ВТЯНУЛ ЖИВОТ . . . . .	85
ЗАЙМИСЬ ВАРВАРОЙ . . . . .	92
ОЩУТИ СЕБЯ СВОБОДНЫМ . . . . .	101
КЕЙРЕЦУ . . . . .	109
БАТОНО ЗУРАБ . . . . .	116
ГАВАЙИ. . . . .	122
ЧЕРНО-БЕЛЫЕ СНЫ . . . . .	135
ПАСТУХ И СВИНАРКО . . . . .	142

## СОДЕРЖАНИЕ

ВСЕ ЛЮДИ — АРМЯНЕ . . . . .	148
OLIVIERO, SEI UN GENIO! . . . . .	151
OLIVIERO, SEI IMPOTENTE! . . . . .	159
ПОЧЕТНЫЙ ЛЕСБИАН . . . . .	165
ОЛИГАРХАМ ВХОД ЗАКАЗАН . . . . .	172
ПРОХОРОВ — КАДУМ . . . . .	177
УСТУПИ ТЕЛКУ, БУДЬ ДРУГОМ! . . . . .	181
ПЬЕТ — ЗНАЧИТ, ЛЮБИТ . . . . .	188
СЧАСТЬЕ — ЭТО СЕЙЧАС . . . . .	198
ЯРДОВ ПЕРЕУЛОК . . . . .	207
МОРАЛЬ ПРИДУМАЛИ ИМПОТЕНТЫ . . . . .	213
ЖИРНЫЙ БОРОВ . . . . .	220
ПРОФЕССИОНАЛ . . . . .	225
ADZIP . . . . .	232
СТЕФАНОМА . . . . .	239
РАНЬШЕ СЯДУ — РАНЬШЕ ВЫЙДУ . . . . .	245
ТЕРРИТОРИЯ ФЛИРТА . . . . .	252
ТРУСЫ В РОМАШКУ . . . . .	259
НЕПРИСТОЙНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ . . . . .	265
ТВАРЬ ДРОЖАЩАЯ . . . . .	269
КОНЕЦ . . . . .	274
ПОСЛЕВКУСИЕ . . . . .	280

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Дуб — дерево.

Роза — цветок.

Олень — животное.

Гений — социальное зло.

Смерть неизбежна.

*Х.Е. Розенталь.*

*Учебник грамматики*

**Д**аже не верится, что я наконец-то написал эту книгу. Я, можно сказать, писал ее, как дышал. А у меня одышка. Из-за кардиомиопатии. Это когда сердце работает вполсилы. Так врачи говорят. Но мне известно, что это из-за лишнего веса. Я действительно много ем, а еще больше пью. Вино в основном. Не только потому, что оно полезно сердцу и приятно телу. А еще потому, что в вине прячется истина.

Я, разумеется, пытался сбросить вес. И не однажды. Как-то даже умудрился целый месяц не есть ничего жирного, мучного, сладкого и соленого. Запретил себе подходить к холодильнику по ночам. Стал обливаться, бегать, отжиматься, крутить педали — короче, все, как положено. В результате потерял целых тридцать дней, полных жизни и удовольствия. Пришлось потом наверстывать.

О чем книга? По гамбургскому счету — ни о чем. Нет в ней ни глубокой идеи, ни жизненной правды, ни даже полезных советов. И это не мемуары, несмотря на обозначенный в подзаголовке жанр. Это скорее попытка саморефлексии, или, если точнее выразиться, литературной интроспекции авторского мировосприятия. А раз так, было бы совершенной глупостью отождествлять автора (то есть меня) с лирическим героем, от лица которого ведется повествование. Более того, автор обязательно разделяет религиозные, метафизические, идеологические, политические, моральные, эстетические, национальные, гастрономические и другие взгляды и мнения, высказываемые ее лирическим героем и прочими персонажами.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Такой же благоглупостью было бы считать главного героя книги Ярдова личностью подлинной. Харизматик по рождению и параноик по жизни, Ярдов — обобщенный образ русского предпринимателя на рубеже тысячелетий.

Все остальные персонажи, за исключением лиц публичных и знаменитых, также являются фигурами вымышленными. Любое совпадение с реально живущими или когда-то жившими людьми носит случайный характер. Да и описываемые в книге события необязательно происходили в реальности, хотя могли бы. Ибо вымысел, как известно, достовернее реальности.

Читать книгу можно с любого места — с середины, с конца, пролистывая и пропуская главы. Даже задом наперед, если хотите. Каждая глава — отдельная история, законченный рассказ. Но можно и не читать, дело хозяйское. Главное — книгу купить и тем самым помочь автору немного заработать.

Книга посвящена моей жене. Потому что она вот уже тридцать лет выдерживает меня, выносящего ей мозги, терпит меня нетерпимого, прощает то, что и Бог не простит, спасает от уныния, гордыни и прочих смертных грехов, не давая мне заработать гастрит и цирроз печени. Вот уже тридцать лет она остается единственной женщиной, к которой (пусть и по утрам порой) я неизменно возвращаюсь. Благодаря ей вот уже тридцать лет я могу гордиться детьми, в воспитании которых принимал ровно такое же участие, какое принимает кукушка в воспитании своих кукушат.

У армян есть мудрое пожелание к супругам состариться на одной подушке. Лет еще тридцать, я думаю, мы не будем стареть. Умрем молодыми на одной подушке. Причем в один день...

## АРМЯНЕ — ТЕ ЖЕ ЕВРЕИ, НО ПОДЕШЕВЛЕ

Уже почти год я искал работу, уволившись из Государственной публичной библиотеки им. М. Е. Салтыкова-Щедрина, где восемь лет прослужил в отделе библиографии и книговедения. Параллельно писал диссертацию на тему «Научное наследие Н. М. Карамзина в оценке американской историографии». Но так и не дописал. Помешали Чубайс с Гайдаром, отпустившие цены то ли в 1992, то ли 1993 году. Мое и так скромное жалованье младшего научного сотрудника стало еще более скромным. Его еле хватало на оплату проезда на службу и обратно.

Я стал искать работу, резонно полагая, что мой какой-никакой английский позволит найти приличное место, допустим, в иностранной компании. Их в Питере к тому времени было предостаточно: всякие там Джонсоны с Джонсонами, Проктеры с Гэмблами, Хьюлетты с Паккардами. Почти не задумываясь, я выбрал маркетинг. Ну, во-первых, я гуманитарий. А маркетинг, как ни крути, гуманитарная дисциплина.

Первое, что я сделал, это написал резюме и разослал по разным рекрутинговым компаниям. Помог мне в этом однокурсник, работавший в финской компании по продаже каких-то там утеплителей. Надо написать, говорил он, про солидный опыт и обязательно про компьютерную грамотность.

Про компьютерную грамотность, мол, знаю паскаль и бейсик, я соврал. А вся моя биография уместилась в несколько строк: родился в Тбилиси, закончил исторический факультет ЛГУ, по окончании которого был распределен в ПТУ № 29 преподавать обществоведение, но, получив через год прописку и койко-место в рабочем общежитии, полагавшиеся мне как молодому

специалисту, тут же уволился и устроился в Публичку. По благу, разумеется. Научный руководитель моей диссертации Александр Львович Шапиро позвонил своему бывшему аспиранту Александру Якимовичу Дегтяреву, который в то время возглавлял отдел науки Ленинградского обкома КПСС, с просьбой позвонить Владимиру Николаевичу Зайцеву, директору библиотеки. Про блат, само собой, в резюме не писал — просто вспомнилось.

Однокурсник настоял также, чтоб фразу «владею английским со словарем», я заменил на «свободно владею английским». Зато я отстоял строчку про знание армянского и грузинского языков, которая, по его мнению, была бесполезной.

Спустя месяц мне позвонили из компании Business Link и пригласили заполнить анкету. Катя Невалыйнен, директор по работе с важными клиентами, красивая и совсем не конопатая для ингерманландки девушка, встретила меня в приемной и проводила в отдельную комнату. После заполнения анкеты и прохождения графологической экспертизы она поинтересовалась, знаю ли я что-нибудь о фирме «Сан-Франциско» и ее владельце Ярдове.

— Что-то читал про него в «Деловом Петербурге», — вспомнил я. — Это тот, что открыл магазин на Васильевском?

— Точно, — сквозь тонкие очки улыбнулась строгая Екатерина. — Ярдов ищет менеджера по маркетингу для будущей сети магазинов. Но хочу вас предупредить: Ярдов — нетипичный бизнесмен. Не то чтобы агрессивный или невоспитанный, но молодой. Ему только двадцать четыре года. Все делает быстро, решения принимает мгновенно и не терпит, когда возражают ему. Вам это интересно?

Мне была интересна любая работа от трехсот долларов (я заранее просчитал свой физиологический минимум), а здесь обещали аж восемьсот. Сопливым апрельским утром я направился в офис «Сан-Франциско» на собеседование.

Офис располагался в полуподвальном помещении и был выкрашен в желто-зеленый цвет. Охранник провел меня в комнату переговоров. Пока я разглядывал образцы продукции, вы-

ставленные по периметру, в переговорную вбежал высокий, под два метра детина в ярко-синем костюме с изображением медузы Горгоны на галстуке. Не здороваясь, он развалился на стуле и стал монотонно раскачиваться, вперившись в меня изучающим взглядом:

— Давай рассказывай, что такое маркетинг!

Сомнений не было, это был Ярдов. Именно так его описала Катя — молниеносный, мощный, бесцеремонный. Пока я вспоминал определение маркетинга по Котлеру, заученное накануне, Ярдов, не дожидаясь ответа, продолжил:

— Маркетинг — это сила! Я был в Штатах, там рулит маркетинг! И у меня должен быть маркетинг. Рассказывай!

— Э-э-это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. — Я стал пересказывать Котлера, имея привычку вращать в руках карандаш или ручку. На этот раз была ручка BIC. Ее и вращал, то возвращая в пластиковую кружку в центре стола, то доставая обратно.

— Мы получили эксклюзивные права на Bang & Olufsen. Будем открывать закрытый бутик с эксклюзивным сервисом и доступом по спецприглашениям. Круче, чем в Москве! С чего начнешь раскрутку?

Я первый раз слышал об этой марке и понятия не имел, что это за техника. В сознании никак не умещалось, что телевизор может стоять дороже двухкомнатной квартиры. Уж не помню, что я бормотал про раскрутку, пытаюсь разглядеть буклет, который перед моим носом листал Ярдов. Скорее всего, что-то про четыре «пи» и сегментацию. Ярдов явно не слушал меня, то и дело косясь на ручку. Зевнув, он грубо оборвал меня на полуслове:

— Все это полная хуйня!

Назвав меня теоретиком сраным, он стал излагать свое понимание маркетинга:

— Когда надо было узнать реальные продажи конкурента, я снял напротив их магазина квартиру и сидел на подоконнике