

Александр Лебелев

ЗАПИСКИ АДМИНИСТРАТОРА

КНИГА I: В ПОИСКАХ ИГЛЫ



18+

Александр Лебедев
Записки администратора
– 1: В поисках иглы.

<https://litres.ru/74086058>

SelfPub; 2026

Аннотация

Администратор интернет-магазина Алексей Левин сталкивается со странной статистической закономерностью. На примере своих покупателей он разгадывает секрет везения и неудач. Казалось бы, реальностью можно манипулировать: выигрывать в лотерею, побеждать в конкурсах и жить на широкую ногу, — но есть способ проще. Часть политической и бизнес-элиты давно озаботились этим вопросом и снабдили себя чипом дополненной реальности, так называемой «иглой», которая помогает стать успешным и богатым. Однако и здесь существует обратная сторона.

Содержание

Глава 1	5
Глава 2	31
Глава 3	45
Конец ознакомительного фрагмента.	70

Александр Лебедев

Записки администратора

– 1: В поисках иглы.

Все события и персонажи, описанные в книге, являются вымыслом автора, любые совпадения с реальными людьми и торговыми марками — случайны.

Глава 1

С этим миром что-то не так. Не говорите, что этого не замечали. Порой события происходят вопреки здравому смыслу и логике. Вовлеченный в них человек как будто находит в комнате пятый угол. Находит и не знает, что с этим делать. Я тоже его нашел, но не растерялся и начал вести эти записи. Может, непрофессионально и где-то сумбурно, но мне кажется, что читатель меня простит и останется доволен, потому что никто, кроме меня, не расскажет ему правды.

Если честно, мне уже жаль того, о чем собираюсь поведать. Выдавать профессиональные, личные, а порой даже интимные тайны мне совершенно не хочется. Но понимаю, что без этого не обойтись. Без них рассказ будет просто догадкой, грубой версией, а ведь я претендую на истину.

Возможно, мое повествование будет сбиваться и уходить в сторону. Читателю и здесь придется потерпеть. То, о чем я хочу рассказать, оказалось настолько сложным и непривычным для нашего понимания, что вынужден начать издали и параллельно встраивать несколько линий, пока они наконец не пересекутся. И еще попрошу, если вы будете использовать описанные мной идеи или бизнес-секреты, сошлитесь на вашего покорного слугу. Это и вам не сложно, и мне будет приятно.

Ну, довольно предисловий. За мной, читатель, в мир, который ты знал раньше и который начнет рушиться у тебя между строк. Поехали.

Меня зовут Алексей Левин. Я администратор интернет-магазина, территориально расположенного в городе Тольятти. Читатель постарше, безусловно, слышал обо мне, когда в две тысячи пятом году на моем сайте продавалась «инопланетная гречка». Тогда было много шума, сразу же поднявшего мой магазин в топ. Да, собственно, тогда в рунете было всего два магазина: «Озон» и мой. Но кампания получилась знатная, и вы без труда найдете на Ютубе мои интервью или упоминания о них. В то время меня часто приглашали на телевидение, и даже сняли специальную программу под названием «Крупинка космоса». Помнится, Макаревич (тогда он был популярен не как диссидент или музыкант, а ведущий кулинарного шоу) сказал: «У нас, конечно же, есть гречка, но не такая, как в Тольятти».

Я продавал гречневую крупу с поля, на котором появились английские круги. По этой же причине назвал ее «инопланетной». И, кстати, никогда не утверждал, что гречка оказывает положительный или лечебный эффект на человека. У меня вообще плохо с воображением, а вот решать задачи и головоломки я люблю. Математика мне всегда давалась очень легко, и, наверное, по этой причине я стал не пилотом, а экономистом, и уж затем программистом-самоучкой.

В начальной школе, где мне пришлось учиться, был при-

нят следующий порядок. Всю неделю мы проходили новый материал, а в субботу проводилась самостоятельная работа. Мои родители заметили, что с понедельника по пятницу я учусь ни шатко ни валко, но по субботам приношу только пятерки. Они наивно полагали, что я списываю. Учитель же ругала меня за нестандартные решения. Она вообразила, будто я обгоняю школьную программу, а мне было интересно изобретать их по субботам.

Нет, я не стал популярен, напротив. Но в старшей школе ко мне обращались сверстники, если нужен был особо дерзкий креатив: придумать жестокий розыгрыш, сценку для КВН или разрулить какую-то нестандартную ситуацию.

Однажды меня остановил старшеклассник и потребовал — не попросил, а именно потребовал — найти способ сбросить накопления его отца. С началом девяностых рубль быстро обесценился. Купить валюту было еще нельзя, а вложения в продукты питания или алкоголь стали уже невозможны, так как с прилавков смели все, что там находилось.

Я предложил старшекласснику купить на все деньги ведра. Он посмеялся и даже отпустил мне леща. Тем же вечером я подошел к своим родителям и попросил денег в долг, чтобы сделать первую в своей жизни инвестицию. Да. Я скупил все ведра в хозяйственном магазине. Около сотни железных и столько же пластиковых, и они около двух лет стояли в моей комнате нестройными колоннами. О том, что пора продавать ведра, я подумал после того, как родители начали ис-

пользовать мои инвестиции по прямому назначению. То есть брали их для уборки квартиры или захватывали парочку, отправляясь на дачу. Честно говоря, у меня до сих пор осталось несколько штук. Но большую часть я все же реализовал при помощи родителей и того же хозяйственного магазина. Прибыль составила более двух тысяч процентов, и прошло все как-то на удивление легко, будто на волне везения.

Я впервые заметил, что временами ловлю удачу за хвост, но эти периоды сменяются на обычные, где я ничем не выделяюсь среди сверстников. Складывалось такое ощущение, что моей удаче нужна подзарядка, словно аккумулятору в телефон. Впрочем, таких слов тогда не было. В махровые девяностые я пользовался не интернетом, а компакт-дисками и даже дискетами, о которых современная молодежь, возможно, не знает. И, разумеется, читал книги, где наткнулся на странное выражение Эйнштейна.

Речь идет о том времени, когда Эйнштейн уже был в преклонном возрасте, и отвлекать по пустякам знаменитого физика никому не хотелось. Его пригласили выступить перед молодыми учеными, и, чтобы сэкономить время, вопросы для Эйнштейна было решено отсортировать по значимости, отсекая лишние. Разразились словесные баталии: кто-то считал, что нужно обсудить теорию относительности, кто-то хотел услышать про единую теорию поля, а кому-то другие вопросы показались более значимы. К общему мнению так и не пришли. И тогда решили спросить самого физика, какую

из проблем он считает наиболее интересной.

— Является ли Вселенная доброжелательным местом для нас? — ответил Эйнштейн.

Я не понял этой фразы, но запомнил, а вернулся к ней, став старше и опытнее, когда уже работал администратором интернет-магазина.

Многие думают, будто администратор сайта — это человек, прилипший к монитору, постоянно сидящий на форумах и в соцсетях. Разумеется, и такое случается, но основная моя работа проходит вне сети. Потому, что люди в конечном счете живут в реальном мире, и им нужен продукт или услуга, которые невозможно оказать онлайн. По меньшей мере, пока мы не лежим в матрице, будет именно так.

Я ехал в машине с новым поставщиком и рассказывал забавные истории, которые в интернет-магазинах случаются каждый день.

Я говорил о несчастливой акустической системе для автомобиля, которую отправил по ошибке сначала одному покупателю, затем второму и, наконец, третьему. Когда третий покупатель сообщил мне о недоразумении, я попросил закопать ее подальше от дома.

— Да, так и сказал. Пришлось, правда, компенсировать расходы. Но мне показалось, что, если эта штука вернется, снова начнутся неприятности.

— А что покупатель? — спросил поставщик.

— История умалчивает, — ответил я, — может, он внял

моему совету, а может, продал кому-то из знакомых.

— И какова вероятность подобной ошибки? Или вы шлете всем как Бог на душу положит?

— Отнюдь, — задумался я. — У меня серьезный кадровый отбор. На сборку беру только женщин и только замужних.

— Почему?

— Странный вопрос. Почему парашюты для спускаемых космических модулей укладывают исключительно женщины? Или почему в пилоты на самолеты-разведчики берут только семейных? Мера внимательности и ответственности. Но ошибки все равно бывают. У меня работают отличные девчонки, у самой младшей стаж более трех лет и, тем не менее, раз или два в месяц кто-то ошибается. Если пересчитать на количество отправок это...

Я задумался.

— Менее полпроцента. А возможно, и еще меньше.

Мне стало интересно, и, добравшись до компьютера, я сел, чтобы посчитать процент наших огрехов и ошибок. Правда, оказалось, что это сделать невозможно. На моем сайте работала служба тикетов, то есть существовал порядок работы с жалобами. Однако эти жалобы чаще всего относились к качеству самого товара, и с претензиями работали мои поставщики или их представители. Открывать же каждую претензию и погружаться в изучение ее сути казалось слишком большой тратой времени. К тому же имел ме-

сто еще один нюанс.

Мало кто помнит, но в конце нулевых в интернете началось паломничество фрилайменов, от английского *loveroffree* — любителей бесплатного. Это на некоторое время превратилось в национальный спорт, и занималась им в основном молодежь. Но чуть позже — я в этом виню исключительно «Одноклассники» — подтянулось и старшее поколение. Изначально фрилаймены заказывали еду для кошек и собак, подарочную и сувенирную продукцию, пробники и все, что высылалось бесплатно. Но с появлением китайских интернет-магазинов переключились на них, а уже позже — и на моих соотечественников. Несмотря на свою узконаправленность, фрилаймены очень изобретательны и жестоки. Желание получить что-либо даром граничит с kleптоманией и нередко находится за гранью здравого смысла. Так, пользователи заказывали некий гаджет, допустим телефон, а при получении безжалостно портили внешний вид вещи. После чего обращались с жалобой на плохую упаковку и доставку разбитого товара. Мне стал известен один особо креативный случай, когда два молодых человека заказали одинаковые ботинки. После получения они обменялись одним и написали гневные претензии следующего содержания. «Вы прислали мне два левых ботинка», — писал один. «Вы прислали мне два правых», — сообщал другой. И что бы вы думали? Им прислали по второй паре. Китайцы вообще реагируют на подобные обращения быстро, высылая новый га-

джет или возвращая деньги, так как пересылка обратно или ремонт съедают всю экономическую целесообразность.

Однако российские интернет-магазины научились посылать подобных умельцев, тогда мошенники стали использовать метод шантажа. Еще до предъявления претензий на форумы и в соцсети выливался ушат помоев, где рассказывали, как обманули там-то и там-то. Впрочем, скоро появились специализированные сайты для Павликов Морозовых, собирающие якобы отзывы покупателей. И интернет стал похож на журналистику, вторую древнейшую профессию. Так ему и надо.

Я никак не реагировал на подобные жалобы, если покупатель начинал заниматься вымогательством. Поэтому сортировать еще и псевдопретензии мне не хотелось. Я убедился в одном: общая доля ошибок не превышает процента, и трижды ошибиться с отправкой одной вещи подряд мы никак не могли. То есть, конечно же, могли, но вероятность такого события была ничтожно мала. К тому же всплыл довольно странный аспект по другим спорам. Файлы пользователей, предъявляющих жалобы, были тяжелее, чем у других покупателей. Сначала я думал, что дело как раз в споре. Ведь если покупка удачная, то покупатель прекращает переписку. Если же он недоволен, то начинается: посты и фотографии, из-за чего файл пользователя растет, и это логично. Однако оказалось, что файл недовольного покупателя всегда длиннее. Он начинает переписываться еще до совершения покупки,

задает вопросы, требует гарантии, как бы тренируясь.

Это открытие меня взволновало, но обращать внимание на другие странности уже не было сил. Я как будто чесался и хотел выяснить, что же стало с той аудиосистемой.

Если вы каждый день отправляете сотню заказов, то в год их получится более тридцати пяти тысяч. Представьте себе, что вы хотите найти заказ трехлетней давности, но не помните фамилию клиента, номер заказа и дату. Это задача не из легких. К счастью, у меня была Ленка.

Ленка — это мой бессменный администратор, аутист. Она помнила всех проблемных клиентов, нежно называя их «гандурасами». А проблемность определяла еще до заказа по почерку. Вы, наверное, думаете, что в интернете не может быть почерка? Это не так. Мы все делаем ошибки. Если не делаем, то это и является нашей отличительной особенностью, потому что большинство их делает. Используем те или иные междометия и союзы, ставим смайлики, пишем апострофом, произвольно ставим знаки препинания. Но чаще всего выводим из себя администраторов, игнорируя рекомендации, написанные ими. Например, в номере телефона не использовать знаки тире и пробелы. Люди, нарушающие эти нехитрые правила, вызывали взрыв мозга в Ленкиной голове, и она всегда была похожа на макаронную фабрику после урагана.

Ленка без труда вспомнила тот случай, ограничив поиски запросом к базе данных. Когда это происходило, мое государство еще не делало вид, что борется с терроризмом, и у

меня хранились клиентские данные за последние несколько лет.

Я набрал телефонный номер, совершенно не представляя, о чем буду говорить. На другом конце долго не брали трубку, затем сонный голос ответил:

— Слушаю.

Я машинально посмотрел на часы, отметив, что в регионе, куда звонил, был разгар трудового дня. Очевидно, мужчина отдыхал после ночной смены или в свой выходной, и мой звонок его не порадовал.

— Здравствуйте, меня зовут Алексей Левин, — поспешил я представиться. — Извините, если разбудил.

— Ничего, — медленно процедил собеседник, — уже давно пора вставать.

— Я администратор интернет-магазина из Тольятти. Три года назад мы посылали вам акустические подиумы для автомобиля. Но перепутали и сначала прислали не те. Не помните?

Собеседник, помолчав, ответил:

— Да, кажется, было что-то. А что вы хотите?

— Вы только не подумайте, что беспокою вас по пустякам. Я анализирую ошибки нашей работы и хотел бы узнать, что с ними стало, — солгал я. — Для статистики.

— А что вы хотите узнать?

— Куда вы их дели: продали, подарили, может, выбросили?

— И как это поможет статистике?

Собеседник окончательно проснулся и сразу же поймал меня на слове. Надо было подготовиться лучше.

— Извините, — согласился я, — подиумы изготовлены на нашем производстве, были ошибки. Собственно, меня интересует качество, поэтому хотелось бы прояснить дальнейшую судьбу изделия. Нашло ли оно своего покупателя? Еще раз извините, что вторгаюсь с расспросами.

— Я помню, у вас была странная просьба, — собеседник усмехнулся в трубку. — Кажется, закопать их — подиумы. Те, что не подошли. Вы говорили, что они неудачу приносят. Тогда мы с кумом решили ваши подиумы пропить. Кажется...

Не знаю, зачем мужчина вставлял после каждого утверждения слово «кажется». Наверное, чтобы, в случае чего, отказаться от своих слов.

— Но кум человек суеверный, посоветовал лучше их обменять или купить что-нибудь. А то, говорит, чего доброго, отравимся. Ну, мы так и поступили. Кажется... Да. Ботинки я купил на деньги те, что кум дал, а подиумы он в гараже продал. Не знаю кому.

— А нельзя кума спросить — кому?

— Вряд ли он вспомнит, — подумав, ответил собеседник. — Три года почти прошло. Да и не работает он больше. После того как гараж сгорел.

Меня как током дернуло. Вот те на! Как в песенке: «Все

хорошо, прекрасная маркиза». Но, очевидно, собеседник не улавливал связи, потому что продолжил:

— Да, вспомнил. Ботинки те, что я купил, кажется, только один раз надел. Малы оказались, все ноги стер.

Собеседник рассказывал это с каким-то удовлетворением, мол, вот незадача, а я, признаться, похолодел, потому что испугался услышать продолжение этой истории, как эти ботинки перекочевали к куму и в них его и похоронили. Но собеседник снова сменил тему.

— А другие колонки подошли. До сих пор слушаю.

— Спасибо, — вздохнул я с облегчением.

— Да не за что, — растянул собеседник, — может, еще закажу.

— Еще раз спасибо, — пытался я закончить разговор.

— Те-то облезли совсем.

Разумеется, мне необходимо был узнать, почему так произошло. Осознавая, что нет ничего вечного, я всегда интересовался, как живет проданный мной товар и как умирает. Это было моим коньком, фишкой, если хотите. Среди других интернет-магазинов я на голову был выше, и многие верили, что все дело в той необычной пиар-кампании, о которой я упомянул выше.

Однако недостаток скандальной популярности — в ее скоротечности. Очень быстро обо мне забыли как о продавце «инопланетной гречки» и познакомились с продавцом уже белой, легальной продукции. Большую часть которой состав-

ляли автомобильные аксессуары, ну куда без них. Жить в автомобильной столице и не заниматься этим, наверное, противоестественно. Тем более что большинство производителей этих самых автоаксессуаров расположены компактно и рядом.

Вот в чем беда, несмотря на обилие производителей, а в Тольятти запчасти не производит только ленивый, достойных — не так много. Я бы даже сказал, их можно по пальцам пересчитать. Разумеется, в этом я виню китайцев и их одноразовые изделия. Производителя, который в состоянии конкурентной борьбы пытается максимально удешевить изделие, можно понять, простить — нельзя.

Я очень долго искал производителей, за которых мне не будет стыдно, и ищу по сей день. В отличие от офлайн-магазинов, интернет-магазин — это продажа с обратной связью, где покупатель, если недоволен, всегда выскажет вам то, что думает. Мало того, он расскажет всему миру, и именно поэтому интернет-магазины, торгующие одноразовыми вещами, долго не живут.

Между мной, покупателем и производителем всегда есть обратная связь. Более того, я часто инициирую конструктивные изменения. А однажды мы в связке с покупателем выпустили новый гаджет.

Мне пожаловался владелец Хендая, что в его машине нет задних подголовников. Я попросил его сделать фото сидения. Отдал на производство, где сделали пробную модель.

Я послал ее покупателю, он фотографировал и выполнял замеры. В изделие вносили корректировки, и уже третья доработка всех устроила. Ее и запустили в производство — ну, разумеется, это единичный случай.

Однако я опять отвлекся. Мне кажется, именно с этого разговора у меня загорелся хвост. Бывает такое. Вы узнаете о чем-то таком, что меняет вашу жизнь. Например, всю правду про Деда Мороза. И хотите снова вернуться в сказку, но уже поздно, и вам приходится взрослеть.

Так и я, заканчивая разговор со своим собеседником, уже понимал, что не смогу списать этот случай на ряд случайностей и совпадений, а обязательно буду копать, и чем дальше, тем больше буду сомневаться.

* * *

Говорят, что мир делится пополам. Не помню, кому принадлежит эта фраза, но, когда я её слышу, мне хочется возразить. Гораздо удобнее делить мир на десять.

Представьте себе, что вы изготовили рекламный баннер и разместили его в сети. Как вы думаете, сколько посетителей обратят на него внимание? Приблизительно десять процентов. А сколько из тех, кто перешел на ваш сайт, совершат покупку? Десять процентов. Сколько человек оплатят покупку? Десять процентов.

Разумеется, это очень грубое приближение.

В сети родилось много новых понятий и слов. Некоторые из них являются вымыслом и недоразумением, но есть одно, которое никогда не вставляют в анекдоты. С ним не шутят, его не обсуждают, о нем не спорят. Это слово — трафик. Трафик в сети — это сама сеть, с него все начинается.

Как производные от трафика, появились несколько интересных формул и коэффициентов. Например, CTR (коэффициент полезного нажатия). Сам по себе этот коэффициент показывает кликабельность баннера или ссылки. Своего рода КПД. Но вот что удивительно, несмотря на то, что CTR может стремиться к нулю, — равным нулю он никогда не бывает. Это как нельзя делить на ноль.

Иными словами, какой безобразный баннер вы бы ни нарисовали, обязательно найдется пользователь, который его кликнет. То же самое относится к товару, который вы захотите продать. Разумеется, я лез из кожи вон в поисках интересного и качественного товара, и продолжаю это делать по сей день, но здравый смысл говорит о том, что в принципе это неважно. Достаточно иметь трафик, и какой ерундой вы бы ни торговали, обязательно найдется человек, которому это жизненно необходимо. Мой пример абстрактный, потому что удержать трафик, продавая снег эскимосам, очень тяжело. Но мы ведь сейчас говорим о теории, вернее о практике, а она такова.

Совершив звонок своему давнему покупателю, я запустил в своем сознании процесс, очень похожий на собирание маг-

нитов. Когда вот они, разложены на столе, но стоит сдвинуть один, как магнетики собираются, приликая друг к другу разными полюсами. И знания, представлявшиеся мне абстрактной картинкой, начали складываться во что-то осязаемое.

Да, разумеется, я знал до этого, что покупатели бывают разными. Знал, что люди ведут себя странно, и знал, что странности рано или поздно можно систематизировать.

Но вычислять странности мне раньше не приходило в голову. Это все равно, что систематизировать — все не системное. Но, собственно, почему бы и нет?

Я не знал точно, но подозревал, что десятая часть покупателей доставляет мне больше хлопот, чем оставшиеся, — это были плохие покупатели. Как я уже говорил, мой админ Ленка называла их «гандурасами». Ленка привыкла к моему стилю работы, привыкла она и не задавать лишних вопросов, однако удивилась, когда я появился лично, или, как у нас принято говорить, в среде АйТишников, — офлайн.

Я не был у Ленки больше года. Общения по телефону и аське мне вполне хватает. Впрочем, и на этот раз не увидел ничего нового.

Как уже говорил, Ленка — аутист, а это люди странные. Думаю, и это только мое мнение, что их мозг, мозг аутистов, работает на порядок быстрее. Ленка очень быстро говорит и терпеть не может, когда с ней разговаривают медленно. Она аккуратистка и всегда доводит работу до конца. Незавершенка ее бесит и может довести до срыва, а люди, в этом повин-

ные, я сейчас имею в виду своих поставщиков, выбешивают ее невероятно. Она не любит несдержанных обещаний, полагая, что мир устроен так же логично, как ее компьютер или ее квартира. Насколько я знаю, а на момент написания этих строк мы знакомы с Ленкой уже более десяти лет, она никуда не ездила отдыхать, не просила отпуск и не болела. Выходных у нее нет. Что с ее личной жизнью — для меня полная загадка. Любые попытки зайти на ее приватную территорию категорически пресекаются. Попытки взять ей помощника или помощников разбиваются о ее самолюбие и эгоизм. Ленка может не просто обидеть коллегу, она может его подставить и, благодаря опыту и высокому интеллекту, сделает это виртуозно. Собственно, почему и работает в полном одиночестве. Разумеется, она общается со мной, складом, цехом и поставщиками, но все общение сводится к выдаче команд и контролю за их исполнением. Короче, Ленка — мой командир, и общение по душам в наши обоюдные планы не входило, отчего визит к ней выглядел не только неожиданным, но и неуместным.

Как обычно, у нее дома бегал чужой ребенок, за которым Ленка присматривала, пока соседка ушла по делам. Ребенок выполнял роль... принтера.

Если запустить принтер на печать во время игры, то ресурсы компьютера отвлекаются, и ваша игра будет идти чуть медленнее. Я когда-то видел подобный прием у геймеров, если они не могут пройти сложный уровень. Ленке нужно было

работать, и ребенок отвлекал ее вычислительные мощности на контроль за ним.

У меня роль принтера выполняла упаковка пива. Я знал, что Ленка не пьет, поэтому принес пиво только для себя. Минуту мне не удавалось представить, как в глазах маленького ребенка будет выглядеть посторонний мужчина у посторонней женщины с бутылкой в руках. Наконец, решив, что психике малыша ничего не угрожает, я открыл первую и сделал большой глоток.

— Речь пойдет о гандурасах, — сказал я, — мы можем об этом поговорить?

— Не хочешь конкретизировать? — спросила Ленка.

— Хорошо, — сказал я, делая второй глоток, — представь, что мы с тобой пишем скрипт, для того чтобы выявить плохих покупателей. Как ты можешь мне помочь? Почему ты узнаешь их еще до того, как они совершают покупку?

— Ну, это просто, — сказала Ленка, — гандурасы нарушают правила.

Я загрустил, потому что не рассчитывал разговор на два глотка. Опасаясь однозначного ответа, я все же спросил:

— И это все?

— Тебе нужен был алгоритм, разве нет?

— Хорошо, — сказал я как можно спокойнее, — ты можешь это как-то разжевать?

Ленка посмотрела на меня как на двоечника, но, очевидно вспомнив, кто перед ней, сказала:

— Ты пишешь программу для сайта, куда приходят другие программы. Все они взаимодействуют с твоей программой, у одних получается — у других нет. Те, у кого не получается — гандурасы.

Очевидно, я выглядел глупо, потому что Ленка раздраженно добавила:

— Ты строишь сайт для нормальных людей. И придумываешь для них правила. Ну... не писать апострофом, писать имя с большой буквы, а электронный адрес — с маленькой, сокращать город до маленькой буквы «г» с точкой или улица до «ул.» и так далее. По большому счету, эти правила есть во всех магазинах, а вообще, это называется обычай делового оборота. И нормальные покупатели их соблюдают. Но гандурасы запрограммированы на то, чтобы у них все пошло не так. И, чтобы сломать традиции делового оборота, они начинают нарушать правила.

— Ты хочешь сказать, что они это делают специально?

— По-моему, это так очевидно, — парировала Ленка. — Если ты хочешь, чтобы все шло хорошо, ты поступаешь хорошо, но если ты не хочешь, чтобы все шло хорошо, ты поступаешь наоборот.

— Лен, да кто же хочет, чтобы все шло плохо?

— Гандурасы, — ответила Ленка. Вывод казался ей таким очевидным, что я побоялся возражать.

— Хорошо, — согласился я. — Но если следовать твоей логике, то стоит мне написать алгоритм, который приведет к

пессимизации гандурасов, они непременно последуют туда и будут соблюдать все невыдуманные правила?

— Да.

Я задумался.

— М-м... Ну, допустим, это будет выглядеть так. Баннер вверху страницы: «Ничего не покупайте на этом сайте! Мы знаем, где дешевле». И ссылка на конкурентов.

— Про дешевле — лишнее, — согласилась Ленка. — В остальном нормально.

— Почему лишнее? — не понял я.

— Потому, что дешевле — это хорошо, твоя ссылка стала нейтральной. Ты гандурасу должен предложить что-то плохое. У нас дороже. Или: «Здесь вас обманут быстрее». Или...

— Понял, понял, — сказал я. — Но тебе не кажется, что это перебор?

— И кто бы говорил?

— Кто? — переспросил я.

— Кто? — переспросила Ленка. — Здесь что, эхо, что ли?

Скажу честно — не всегда понимаю, когда Ленка шутит. Она делает это так быстро и жестоко, что всегда застаёт врасплох.

— Я говорю, кто бы говорил? Или ты уже проверил на практике то, что мы обсуждаем?

— Нет, — согласился я. — Но это не будет работать.

— Позволь узнать почему?

— Мне трудно себе представить, чтобы я....

— А ты гандурас? — неожиданно спросила Ленка.

— Да вроде нет.

— Тогда почему ты рассуждаешь за них?

Я действительно не знал почему. Но я точно знал, что скажут мои акционеры, если случайно обнаружат подобный баннер на сайте.

Многие начинающие интернет-торговцы считают, что для создания онлайн-магазина нужны хорошая идея и пара часов свободного времени. Это так, и именно поэтому в сети тысячи односторонних магазинов, торгующих китайскими товарами. Большинство предпринимателей даже не держали их в руках. Такие торговые точки очень мобильны, быстро создаются и так же быстро схлопываются. Гибель такого магазина неизбежна, потому что работа с одиночными заказами всегда убыточна. Необходимо пройти точку безубыточности, а для этого придется построить логистику и привлечь инвестиции.

Другими словами, вам придется идти к «Дону Корлеоне» и сказать: «У меня есть отличная идея, и я хочу разделить ее с вами». Или: «Дон Корлеоне, дайте мне денег в долг, позже отдам».

Никогда так не делайте. К тому времени, когда я занялся интернет-торговлей, уже почти десять лет проработал экономистом. И общался не с одним руководителем, и не с двумя, и не с тремя. И везде, где работал, я пытался понять причину успеха хороших руководителей и причину неудач плохих.

В этом направлении я не сильно продвинулся, но вывел для себя один универсальный способ, как устроиться на работу. На любую к любому хорошему руководителю. Если способ не действовал, через некоторое время я убеждался, что руководитель — плохой.

Суть метода проста. Вы приходите к руководителю и спрашиваете: «Селивестр Андреевич, нет ли у вас какой-нибудь идеи, которую я смог бы реализовать?»

Это всё, вы приняты. У хорошего руководителя всегда есть идеи, которые он не может реализовать из-за дефицита времени. В последний раз я пришел к своему инвестору и сказал: так, мол, и так, я пробую себя в программировании и собираюсь сделать сайт городской тематики, чтобы собрать в нем интересные материалы о городе и так далее и тому подобное. По-моему, договорить мне так и не удалось. Мои акционеры не отличались большим красноречием и сообщили коротко:

— Забудь пока. Сделаешь интернет-магазин, мы как раз собирались.

Года четыре после этого инвесторы меня не беспокоили. Ресурсы, помещение и даже помощников мне выделяли без разговоров. Когда продажи через интернет стали занимать значительную часть их выручки, обо мне вспомнили и стали учить, как нужно вести дела. Не хочу сказать, что мне это мешало, но порой сильно раздражало. Очень трудно объяснить то, чего сам не понимаешь, людям, которые никогда этого не

поймут. Хотя бы в силу своего возраста или менталитета.

Общаясь с рекламщиками из страховой компании, я услышал такую фразу: «В мире есть только две главные темы — это красивые автомобили и красивые женщины. Причем женщины стоят на первом месте».

В тот же период я познакомился с очередным своим поставщиком, выпускающим гаджеты для мажоров. Это были: съемная тонировка, шторы для номеров, чип-тюнинг и прочие полузаконные и незаконные прибаамбасы. Но интереснее всего было то, как был оформлен магазин этого поставщика. Внешне он напоминал порносайт с обилием полуобнаженных красоток.

Девочки любят фотографироваться на капоте, возле колеса или красиво обвивать дверь автомобиля, поэтому найти такие фотографии в сети не сложно. Но меня всегда интересовало другое, а именно: приносит ли это пользу ресурсу?

В общем, я решил проверить, и, чтобы не засорять сайт и как-то дистанцироваться от эротического содержания, разместил внизу страницы баннер на службу знакомств. Баннеры я сделал сам из найденных картинок, на одной из которых была шикарная блондинка, возлежащая на спине и слегка присыпанная лепестками роз.

Задумка была сложной. Я не мог провести фокус-группу и просто спросить покупателей, нравится ли им то, что изображено на баннере. Но мог сравнить аудиторию, кликающую по баннеру, с остальными пользователями — как часто те

и те возвращаются на сайт? Скажу сразу, что тогда я был еще юным SEOшником¹ и многого не понимал. Но что сделано, то сделано. Через пару месяцев «Дон Корлеоне» получил жалобу от моего покупателя со словами: «У вас на главной странице голая баба лежит». И даже прислал ему скриншот.

Я не люблю стукачей, к тому же этот пользователь мог сначала обратиться к администратору, а не к владельцу сайта, и все же тогда мне было стыдно. Не знаю за что, но было неловко, как будто кто-то поймал меня за подсматриванием в женской раздевалке. С тех пор я никогда не ставил экспериментов на главном сайте, а развлекался на «зеркалаx²», которых завел с полдюжины.

Предложенный Ленкой эксперимент я провел так же на «зеркале».

Все-таки слабое место аутиста — это мужская логика. Ленка рассуждает как мужик, жестко и прямолинейно. С ней трудно спорить потому, что она всегда права, но не всегда ее взгляды оказываются верными.

Как рассуждает Ленка: если от пятницы до понедельника — два дня, от понедельника до пятницы — пять, значит крокодил от носа до хвоста — полметра, а от хвоста до кончика носа — полтора. Мы все знаем, что это не так, если не

¹ SEOшник - специалист по конверсии трафика и поисковой оптимизации сайтов.

² Зеркало - копия сайта, расположенная по другому адресу.

сворачивать крокодила в кольцо, хотя с точки зрения логики рассуждение построено безупречно.

И в моем случае Ленкино рассуждение было верным, но оно не работало. То есть работало наполовину: создавался фильтр некачественных покупателей, в результате чего мелел трафик, а уменьшение трафика приводило к пессимизации сайта поисковыми системами, от чего трафик еще больше мелел. Сайт становилось сложнее найти, он понижался в рейтингах, да и само объявление давало повод задуматься, а все ли хорошо у этих ребят с головой, если они в открытую глумятся над покупателями. К сожалению, никто не любит клоунов, и чувство юмора с деньгами пока не сочетается.

Вот скажите, зачем в геноме человека девяносто пять процентов ненужной информации? Она передается из поколения в поколение, но никогда не используется. Возможно, гандурасы существуют как раз для создания подобной критической массы, чтобы в их толпе приходили качественные покупатели и становились моими клиентами. По прошествии четырех месяцев экспериментов я не пришел к определенным выводам. Понял я только одно: гандурасы — важная часть экосистемы человечества, которая для чего-то необходима.

Собственно, почему нет, ведь кто-то должен утилизировать негатив? Если этим не будут заниматься гандурасы, его придется потреблять всем остальным. Я часто вспоминал фильм «Невезучие» с Пьером Ришаром в главной роли. Лег-

комысленная французская комедия стала казаться мне откровением, историей, написанной по мотивам чьей-то реальной жизни. Я стал присматриваться к своим покупателям в поисках такого человека, и вскоре он нашелся.

Глава 2

Говорят, что каждый человек соответствует своей фамилии. Это абсолютная истина, которую я не хочу подвергать сомнению, после того как познакомился с Игорем Хреновым. Собственно, это первая неудача, которую человек совершил родившись. В его свидетельстве о рождении черным по белому написали: «Хренов». Даже фамилией это не считаю, скорее пожеланием или обещанием.

До этого меня интересовал банальный и казавшийся наивным вопрос: насколько это заразно?

Насколько заразны неудачи и как они могут распространяться? Ну, понятно, что это происходит не воздушно-капельным путем. Удачи и неудачи, кто их переносчик и почему некоторые изделия приносили неприятности, или они являлись лишь проводником для неудачников по жизни?

Скажу честно, я вырос агностиком, и в существование нематериального верил только до тех пор, пока это не упиралось в границы здравого смысла. Тем более мне казалось абсурдным существование нематериального в материальном. Ну какая аура или рок могли быть у акустических колонок? Другое дело — люди их создавшие, купившие и продавшие, и купившие снова. Вспоминается старый анекдот про то, как Господь долго собирал шлюх на одном судне. Действитель-

но, всем ли пассажирам так не везет в случае катастрофы? Может, кто-то становится жертвой стечения обстоятельств? Скажу лишь одно, что никогда не зайду на палубу, если узнаю, что там уже находится Игорь Хренов.

Хренов выскочил как черт из табакерки, будто знал, что я ищу такого человека, жду его появления. Нет, гандурасы появляются с завидным постоянством, в этом и проявляется неотвратимость статистической стабильности. Но Хренов сразу выделился из их числа.

Как предсказывала Ленка, ему не понравились наши правила. Он стал нарушать их с упрямством непослушного ребенка. Стоило мне его о чем-то попросить, он делал все с точностью до наоборот. Наверное, если бы я запретил ему делать суицид, он тут же покончил бы с собой.

Я не хочу утомлять читателя тяжбами, которые мне приходится вести с гандурасами, и погружаться в утомительные детали, но суть споров сводится к простому выбору вариантов решения. Так, если покупатель просит доставить товар быстрее, я предлагаю экспресс-доставку. Если важна бережная упаковка, я предлагаю доплатить за нее и так далее и тому подобное. Понятно, что у меня и у Ленки большой опыт решения подобных проблем. Если покупатель молчит, мы отправляем заказы по умолчанию: максимально быстро и максимально дешево. Но гандурасы не могут молчать. Они убеждены, что знают больше, и отказываются от предлагаемого мной решения или предлагают свое.

Разумеется, меня заинтересовал покупатель, который проигнорировал предложенный ему способ оплаты и доставки. К сожалению, я не могу запретить человеку платить мне деньги. И после оплаты Хренов стал требовать их обратно. Затем согласился ускорить отправку, затем снова отказался, затем перешел к угрозам, после чего сделал новый заказ и потребовал немедленно его отправить. Игорь Хренов развлекал меня больше месяца. К тому же он оказался поклонником эпистолярного жанра и закидывал меня угрозами и требованиями по несколько страниц в день. Я с упоением зачитывался, поражаясь, как земля носит таких сказочных персонажей. Признаюсь, что сразу подумал, будто у Игоря не все дома, и возможно, он пишет мне из лечебницы для душевнобольных, но оказалось, что кроме юного возраста у Хренова все дома и он является полноценным членом общества. Более того, у него есть водительские права, семья, ребенок. Игорь работает в университете СИНЕРЖИ, где ведет преподавательскую деятельность. Я пару раз говорил с ним по телефону и не обнаружил в его голосе дефектов речи или признаков умственного недоразвития. Сами понимаете, упустить такой объект исследования я был не в силах, и одним прекрасным осенним вечером отправился в Подмоскowie, лично изучить феномен Хренова.

Мне было необходимо сдвинуть текущие дела на неделю, дольше я не собирался наблюдать Хренова. Четкой уверенности в том, что уеду, у меня не было, поэтому не предупредил.

дил свою супругу о предстоящей командировке. Признаюсь, я был удивлен и несколько огорчен, когда она позвонила сама:

— Аре, — как обычно, сказала Кристина.

— Привет, — ответил я.

— Ты сегодня не задержишься?

— А что? — переспросил я. — Как раз собирался тебе позвонить.

— Саша обещала приехать.

Я мысленно выругался. Выбирать между Сашей и Хреновым не имело смысла.

— Скоро буду, — ответил я.

Саша была нашим маленьким — нет, скорее большим — семейным секретом. Мы с Кристиной никогда не обсуждали ее, не говорили. Лишь когда провожали, Кристина каждый раз повторяла:

— Было классно.

— Было классно, — всегда соглашался я.

Саша исчезала на месяц-два, затем неожиданно звонила и приезжала.

Мы познакомились на моем дне рождения. Саша выпрыгивала из торта. Делала она это не профессионально, а по приглашению подруг, то есть она не работает в сфере эскорта, во всяком случае я на это надеюсь. И все же Саша была, а может, и до сих пор остается профессиональной танцовщицей. Двигается она очень точно и красиво, а увидев ее впер-

вые, я просто потерял голову.

Мне казались банальными розыгрыши в стиле «сюрприз». Когда гости прячутся под стол и гасят свет. Но так рассуждает человек, которому надоели подобные сцены в фильмах, а не тот, кто увидел это вживую.

Честное слово, я опешил, хотя и догадывался, что не бывает таких больших тортов. А когда из него выскочила перемазанная в креме Саша, почти в одних туфлях, под оглушительную музыку и восторженные крики, мне показалось, планета сошла с орбиты. Позже я часто пытался вспоминать первые мгновения нашего знакомства. Поражаюсь, как я всегда идеализировал Сашу, вспоминая ее высокой, голубоглазой, с огромной грудью, идеальной ровной кожей и роскошной фигурой.

По прошествии трех лет я узнал Сашу гораздо ближе, но если она не появлялась долго, то снова казалась мне голубоглазой.

Саша больна гетерохромией, если конечно это изменение можно назвать заболеванием. Один глаз у нее голубой, другой — зеленый. Я заметил это спустя два года, потому что большую часть времени, проведенного вместе, ее глаза были закрыты. Днем она носила темные очки, что стало многолетней привычкой. Ни я, ни Кристина не обращали на это внимания, и только увидев разницу в цвете ее радужной оболочки, я понял почему.

Когда мы познакомились, у Саши были длинные русые во-

лосы. До плеч или до пояса — сейчас не вспомнить. Однажды Кристина сказала, что мы путаемся в ее волосах, и в следующий раз мы увидели ее с короткой стрижкой под мальчика.

Для меня это было ударом, я чуть не задушил Кристину за ее длинный язык, но Саша стала еще более соблазнительной, хотя и скучаю по ее косичке и хвостикам. Саша открыла свою красивую шею; оказалось, что у нее курносый носик, и она стала напоминать Шарлиз Терон из фильма «Жена астронавта».

Между нами возникла какая-то странная связь. Если скажу, что полюбил Сашу, то это будет неправда. Я никогда не ревновал ее, технически между нами не было близости, но то, что возникло, казалось прочнее любых других отношений. Это покажется странным, но между мной и Кристиной возникло то же чувство. Будто мы трое были членами какого-то очень законспирированного клуба, настолько могущественного и секретного, что это давало нам власть над всем миром.

Когда-то я общался с альпинистами. Терпеть не могу этот вид самоубийства, потому что с детства боялся высоты. Но мне всегда было интересно, зачем люди лезут в горы, и вот что мне поведал один скалолаз. Он спросил:

— У тебя бывает чувство, что ты идешь по улице и гордишься собой? Тебе кажется, что люди на тебя смотрят с восхищением, и ты ощущаешь себя если не красавцем, то геро-

ем. И понимаешь, что жизнь прекрасна. За этим ощущением мы и идем в горы.

Я никогда не стремился стать героем. И уж тем более не стану рисковать жизнью ради этого. Но Саша делала мою жизнь как будто осмысленной. Я понимал, что в моей жизни есть она, и точно знал, что это важнее денег, уважения, власти, социального положения и прочей ерунды. Я не ощущал себя героем и не пытался рассказать кому-то, но находился в гармонии с миром и самим собой.

Вот и сейчас я пришел в состояние нирваны, и мои вчерашние планы казались мне наивными и смешными.

— Зачем изучать гандурасов? — рассуждал я. — Это равносильно изучению больных. Много ли даст изучение вируса чумы для полноценного долголетия? Было бы логичнее отправиться на Кавказ, в гости к долгожителям. Нет, я, определенно, выбрал не тот путь.

Мои рассуждения порой циничны, но еще более циничны мои действия. Ох, если бы конкуренты узнали, как жестоко использовались их сайты для получения ценных мне сведений. Теперь не повезло моим покупателям, потому что я собирался провести опыт на них.

Как мне казалось, эксперимент не был особо опасным. Напротив, если он будет успешным, покупатель выиграет, если ошибаюсь — многое не потеряет.

Надеюсь, читатель помнит, ранее я описывал свою рекламную кампанию по продвижению, когда выставил на про-

дажу так называемую «инопланетную гречку». Вокруг нее действительно было много шума, и вы без труда найдете упоминание об этом, стоит погуглить. Но никогда вы не найдете историй о неудачах, и тем более об исках ко мне. Их просто нет, потому что люди, приобретавшие гречку, действительно решали свои проблемы. Желающие разбогатеть получали деньги, жаждущие похудеть становились стройнее, а те, кто хотели решить сексуальные проблемы, возможно, их решали. Я не знаю, чего желали мои покупатели, но, наверное, они получали это потому, что не обращались ко мне с претензиями. Знаю, что это звучит как притянутое за уши. И тысячу раз слышал об «инопланетной гречке», что это лохотрон. Но я циник и оперирую фактами, а для меня факты таковы: именно гречка сделала меня успешным в торговле. Именно тогда, в две тысячи пятом, я похудел на десять килограмм, причем мое тело менялось весьма пропорционально. Профессиональный тренер из ближайшего фитнес-клуба ежемесячно снимал с меня мерки и записывал в формуляр. Через полгода я с удовлетворением сделал копию, которую могу предъявить даже в суде. Кристина по достоинству оценила эти изменения, и тут могу сказать, что гречка сделала меня более привлекательным. На одном интервью я показал в камеру свой паспорт. Там на фото был совсем другой человек, и мне казалось, что такая очевидная разница заставит зрителей задуматься, но сцена в эфир не пошла. Больше я не пытаюсь никого убеждать, но много думал и читал о подоб-

ных эффектах плацебо. Сейчас же мои рассуждения строились иначе.

Что, если не гречка была тому причиной? И не вера в ее чудесные свойства, и не вера в чудеса? Что, если мой товар купили только те, кто уже был готов стать таким, и требовался только небольшой толчок? Эффект спускового крючка.

Цинизм моего плана заключался в том, чтобы не сделать моих покупателей удачливыми и счастливыми, а найти таких людей. Найти людей успешных, самодостаточных и довольных жизнью. Продать им некий символ успешности и сообщить, что именно с его приходом их жизнь стала лучше.

В то время, которое я описываю, интернет наводнил мем Ждуна. Ждун — это сказочный персонаж, некий симбиоз микроба и слона. Впервые его изобразили ожидающим очереди в поликлинике. Название тут же прилипло, и образ стал олицетворение ожидания, а забавная фигурка появилась в виде кукол, игрушек и сувениров. Тема была созвучна, потому что мои покупатели тоже ожидали своих заказов, и, решившись, я позвонил Ленке.

— Концепция изменилась, — начал я цитатой из пошлого анекдота.

— Что так? — равнодушно спросила Ленка.

— Мы теперь не ищем гандурасов, нам нужны везунчики. Можешь мне найти десятка два?

— Зачем столько? — изумилась Ленка.

— Хочу сделать им подарок. Фигурку Ждуна. Из поли-

мерной глины или мягкую игрушку, пока не решил.

— Это имеет отношение к продажам? Или мы развлекаемся?

— Развлекаемся, — растянул я.

— Поняла, но ты же знаешь, что это люди-невидимки.

— Верю в тебя, Лен.

Ленка задумалось, что само по себе было необычно.

— На память приходит только один покупатель, из Уфы. Он в понедельник сделал заказ, оплатил в этот же день, а в среду отписался, что уже все поставил и поблагодарил.

— С него и начнем, — подытожил я.

Раз уж я начал вставлять в текст бородатые анекдоты, приведу еще один:

Встречаются два брокера. Один говорит:

— Купи вагон повидла.

— Сколько? — спрашивает второй.

— Два миллиона, — отвечает первый.

— Нет, дорого, — говорит второй.

— Миллион.

Ударили брокеры по рукам и разошлись в разные стороны. Один — искать миллион, другой — вагон повидла.

Это очень распространенная история среди интернет-торговцев. Парадигма последнего времени заключается в том, чтобы сделать красочный сайт, скопировать содержание уже продвинутых сайтов, например моего, и после получения заказов отправиться ко мне за товаром. Вот тут торговца ждут

неожиданности. Хотя бы сроки поставки. Или то обстоятельство, что у меня нет офлайн-магазина, а попасть в цех сборки можно только по пропуску, и тому подобные трудности.

Скажу честно, что и сам грешил подобными технологиями, потому что потратил не один месяц на неработающие проекты. Работаешь, работаешь над изделием, которое ну сто процентов пойдет в лет, а оказывается, что оно никому не нужно. Или напротив, привозит поставщик накладки на дверные ручки. Смотрю я на них, и выругаться хочется. Выставлять на сайт и фотографировать стоит времени, а я его уже считаю потерянным. Но соглашаюсь, и через неделю выясняется, что эти самые накладки все закончились, потому что спрос на них колоссальный. И такое бывает.

Но чаще я запускаю пробный шар в соцсетях или на зеркалах, где без особого ущерба можно прощупать спрос, причем еще не имея товара в наличии. Если его появление вызывает резонанс, то делается заявка, а на нет и суда нет.

Когда я попросил Ленку найти везунчиков, то предполагал, что смогу заказать ждунов либо на нашем производстве, либо среди волонтеров. Задача мне казалась посильной и не слишком сложной, ну что такое — Ждун? Забавная игрушка.

Однако когда получил первые образцы, то резко изменил свое мнение. Это были не игрушки и не сувениры. Это была ярмарка уродцев. Набор фигурок, напоминающих драконов, гусей, бегемотиков, причем пьяных. Коллекцию неудач-

ных образцов я принес в цех, и мои девчонки долго заливались смехом. Пришлось потратить усилия и средства, чтобы найти мастера. Когда я получил игрушку, удовлетворяющую моим нескромным потребностям, прошло больше трех месяцев. Все было готово, однако мелькнувшие на горизонте у Ленки везунчики бесследно пропали. Разумеется, можно было послать игрушку тем, кого мы уже вычислили, мол, так-то и так-то, примите в подарок от магазина, где вы полгода назад делали покупку, и, кстати, эта игрушка приносит удачу. Как-то не изящно это выходило, как будто эксперимент не чистый. Мне хотелось подсесть везунчика на живца. Чтобы ему везло начиная с момента, когда он взял в руки нашу игрушку, и в подтверждение этого все заказанные им изделия подошли, и отличного качества, и посылка не потерялась, и очереди на почте не было.

Не помню, говорил или нет, но когда я долго не вижу Ленку, она начинает мне казаться немкой. Если разговариваю с кем-то по телефону, то невольно представляю, как мой собеседник выглядит. Когда я общаюсь с моим администратором, то не представляю ее в халате и бигуди, что, возможно, и правда. Ленка кажется мне фрау, в высоких кожаных сапогах и черной форме времен второй мировой. Причем в одной руке она держит трубку, а во второй — жокейский хлыст, которым постукивает по носку начищенного сапога.

— Выстави ждунов на продажу, — говорит Ленка и поправляет на себе скрипучую портупею. Так я это слышу.

— Ты совсем, что ли, сбрендила? — возмущаюсь я. — Как ты себе это представляешь? Купите у нас игрушку, и она принесет вам удачу?

— Торгуют же Матроной московской, ничего. К тому же тебе не обязательно объявлять об этом, — рассуждает Ленка.

— А если Ждуна купит гандурас?

— Такого не произойдет, — говорит Ленка. — Они же удачу приносят, а не наоборот.

Нет, порой в общении с Ленкой мне бывает тяжело. Но я старше и опытнее, а еще люблю читать исторические и военные романы, просто беллетристику, и вот что вычитал в одной книге.

Раньше кока-колу продавали в горячем виде, на разлив. То есть кола была сиропом, который добавляли в чай, пока не догадались бросить в него кусочки льда. Но вот однажды один юный предприниматель пришел к хозяину компании и попросил разрешения продавать напиток в бутылке.

Владельца так позабавила эта идея, что он отдал права на продажу бутилированной колы, полагая, что напиток всегда будет продаваться на разлив. История показала, как же он был неправ.

Я стараюсь толерантно относиться к чужим идеям, какими бы неожиданными они ни казались. Причин тому две.

Во-первых, любой проект легче доработать, нежели придумать с нуля. И прежде чем отказываться от идеи, нужно посмотреть, нельзя ли извлечь из нее пользу. А во-вторых, в

случае неудачи всегда есть возможность свалить ответственность. Это очень полезно, когда «Дон Корлеоне» лезет с советами.

Рассудив, что ничего не теряю, я действительно выставил Ждунов на сайте, причем по хорошей цене. Разумеется, это не означало, что мы прекращаем поиски везунчиков.

И я внимательно следил за заказами, ожидая первых покупателей.

Глава 3

Говорят, что человек обростает вещами. Даже в тюрьме. Он приобретает нужное и ненужное имущество, которое таскает за собой или хранит. Статистические исследования подтверждают это, я им доверяю. Но вместе с имуществом человек обростает информацией, людьми, связями и знакомствами. Если вы участник Айти-бизнеса, то ваши связи и знакомства очень скоро переваливают за ваши физические возможности. То есть вы знаете человека, знаете, что ведете с этим человеком дела, но не помните, как он выглядит или как с ним познакомились. Я слежу, чтобы в моей записной книжке на вкладке «Партнеры» было не более двух страниц. Время от времени я сбрасываю имена в папку «Партнеры 2». Как правило, там люди, с которыми я не общаюсь более года. Еще слежу, чтобы у меня в друзьях не накапливалось более полусотни человек. Помнить столько народу еще можно, но дружить можно только с двумя-тремя — мне кажется, это очевидно.

Я не помню, как попал в физическое сообщество Тольяти и откуда знаю Игоря Власенко. Скорее всего, он был в друзьях у моих друзей, затем предложил дружбу мне. Могу сказать одно, я не добавил бы его к себе, если бы у нас не было совместных знакомых.

Как уже сказал, у меня около полусотни знакомых в соцсетях, и я помню каждого из них, поэтому сразу узнал лысину Игоря, мелькнувшую на брифинге в технопарке. В технопарк я попал случайно.

Очень давно для себя и своих коллег я написал маленькую программу, через которую мы общались, переписывались, обменивались информацией. Названия у программы не было. Прошло несколько лет, и я заметил, что неделями не вижу своих коллег, общаясь с ними только через эту программу. Это было очень удобно и эффективно, а самое главное, что изюминка программы была не в софте, а в ее интерфейсе. Будто писал ее не программист, а психолог, что не удивительно, потому что делалась программа под определенную задачу. Я взял недельку отпуска, причесал программу, сделал приличные кнопки, окна, поправил интерфейс и получился законченный продукт. Программа получила название «Напомни», так как чаще всего мы говорили «по-албански»:

— В «напомни» мне добавь.

Скажу честно, что никогда не продавал собственный софт, и поэтому впервые стал расспрашивать коллег, как это сделать. Вот тогда мне и поведали о технопарке.

По сути, технопарк в нашем городе — это маленькое Сколково. В его инфраструктуру закачали кучу бюджетных средств, большую часть из которых попилили. Но парк все же построили. И в Тольятти появилась своя площадка, где можно поджаривать яйца лазером или заставлять чудо-ма-

нипулятор открывать чипсы. Недорогая аренда для резидентов этой зоны, а также полное оснащение, офисы, компьютеры, интернет и тому подобное. Вот только резидентов не становилось больше, и главное — не было новых идей, а тем более высокотехнологичных.

Мне казалось, что моя программа если не оживит это болото, то как минимум придется кстати, но, увы, я ошибался. Вся помощь в продвижении заключалась в семинарах и брифингах, проводимых среди резидентов. Это были такие застойные междусобойчики, призванные, чтобы одни резиденты отчитывались достижениями перед другими, и все были счастливы. Я участвовал лишь в одном и, признаться, уже затосковал, когда мое внимание привлекли маленькие глазки за тонированными очками. Несложно было узнать Игоря, и, будучи совершенно уверенным в своих действиях, я подсел к нему. Власенко мои действия не понравились. Он напрягся и спросил:

— Что вам нужно?

— Это я, Левин Алексей, — сообщил я, как казалось, очевидное.

— И что, я вас должен помнить? — сказал Власенко неожиданно высоким тоном.

Только теперь я заметил, что, несмотря на объемную тушку, Игорь говорит не басом, а фальцетом. И до меня дошло, кого же он напоминает: человека из девяностых, Егора Гайдара, и манерой говорить, и внешним видом, ну разве что с

тонкими губами.

— Разумеется, — сказал я уже не так уверенно, — ты же у меня в друзьях.

— У меня две тысячи подписчиков, и что, мне всех помнить? — спросил Игорь скороговоркой.

Я опешил. Признаться, редко бываю растерян, но Власенко удалось застать меня врасплох, да так, что во рту появился неприятный привкус, будто ешь малину и обнаруживаешь, что ягода с запахом клопа.

— Хотел с тобой посоветоваться об одном научном открытии, — сказал я по инерции.

— Бесплатных консультаций не даю, — ответил Власенко.

— И что, ты не поможешь другу? — уже с издевкой спросил я.

— Как доберусь до компьютера, сразу же удалю вас из друзей, — сообщил Игорь.

— Не трудитесь, — успокоил я, вынимая смартфон, — уже сделано. Будете добавляться снова, напомните, какой вы гандон.

Настала пора опешить Игорю. Он поморгал пороссячьими глазками и опасно сказал:

— Приятно познакомиться.

Я не стал отвечать, вспомнив цитату из Лао Цзы: «Желание сказать последним выдаст глупость». Поднялся и вышел из зала, где очередной резидент начал рассказ о своих успехах.

Произошедшее мне казалось отвратительным, но самым неприятным было то, что Власенко на протяжении года, а может быть и нескольких лет, находился у меня в друзьях, и многие могли это видеть.

Я спустился на первый этаж, зашел в буфет, забрался на высокий табурет возле бара и, вооружившись смартфоном, стал отправлять своим друзьям сообщения. В сообщениях была просьба добавить ссылку на мой сайт.

— Это не сложно, — рассуждал я, — с другой стороны, потребует некоторых усилий. Если среди моих знакомых найдется еще пара высокомерных скотов, нужно будет поскорее от них избавиться.

— Спамите? — прервал меня незнакомый голос.

Я обернулся и увидел очень худого и высокого молодого человека, с любопытством заглядывающего мне за плечо.

— Не ваше дело, — невежливо бросил я.

Молодой человек скорчил гримасу, как бы говоря: «Как знать, как знать», — и равнодушно отвернулся.

Я хотел было продолжить, но тут меня осенила очень простая и очевидная мысль: а ведь сейчас я веду себя в точности, как Власенко.

— Как гандон, — неожиданно сказал я вслух.

Молодой человек повернулся ко мне.

— Извините, веду себя как-то невежливо, — сообщил я.

— А я уже подумал, вы собираетесь меня оскорблять, — сказал собеседник.

— Еще раз извините, это была самооценка, — я убрал смартфон в карман. — Провожу эксперимент. Социальный. Пытаюсь определить процентное отношение гандурасов среди своих друзей в социальных сетях.

— И сколько?

— Пока только один, — сказал я. — Через месяц посмотрю, кто из знакомых выполнит мою просьбу. А кто не выполнит — занесу в черный список.

— Не слишком ли жестоко с друзьями? — подмигнул собеседник.

— А какой смысл дружить с людьми, не готовыми выполнить крохотную просьбу? — спросил я.

— Мне казалось, это бескорыстно, — растянул собеседник.

— Именно, я готов ради друга потратить десять минут своего времени, и думаю, что больше. Но мне неуютно знать, что друг не сделает это в ответ.

Собеседник чмокал языком и сказал:

— Возможно, вы правы.

— Конечно, прав, — сказал я. — Когда-то играл на бирже. Играл в буквальном смысле слова. И полагал, что вскоре стану состоятельным человеком. Но пока я был беден, мои друзья любили занимать у меня деньги, и, чтобы прекратить это безобразие, я открыл свою записную книжку и обзвонил всех, кто в ней был. Нашлось семьдесят два телефона. Всех я просил одолжить мне денег до того момента, пока не стану

богат, и было еще одно условие. Если мне отказывали в займе, я предупреждал, что после того, как разбогатею, не смогу давать в долг, никогда и ни при каких обстоятельствах.

— И что? — спросил собеседник. — Вы стали богаты?

— Да, — ответил я, — когда бросил играть.

— А много друзей вам дали в долг?

— Двое.

Собеседник расхохотался.

— Но самое интересное, они сами никогда не просили в долг. Да и сейчас не просят.

Собеседник протянул мне длинную ладонь:

— Аркадий Быстрицкий. Доцент кафедры прикладной физики ТГУ.

— Левин Алексей, — я с опаской пожал руку, — SEO-специалист. Похоже, тут физиков как сельди в бочке.

— Да? — удивился Аркадий.

— Только что видел одного в зале брифинга, — пояснил я.

— Не Власенко, часом?

— Именно, — подтвердил я.

— Как тесен мир, — удивился Быстрицкий. — Мы приехали вместе. Но слушать его — такая мука. А у вас забавные истории.

— Меня он слушать не стал. Вернее, не захотел разговаривать.

— Не обижайтесь на него, — сказал Быстрицкий, — у

Игоря большие проблемы с общением. А в чем вопрос? Может, я смогу быть полезен.

Я задумался. Странно устроена жизнь: человек, которого я знал около года, не захотел меня выслушать, и вдруг как из-под земли появился другой человек, готовый помочь. Я сбивчиво рассказал о своих наблюдениях, о гандурасах, удаче и нащупанных мной закономерностях.

— Вы, друг мой, — сказал Аркадий, — пытаетесь описать энтропию.

— Что? — не понял я.

— Энтропию, — растянул Быстрицкий. — Мера неопределенности, или степень распределения энергии.

— Признаться, мне не стало понятнее, — сообщил я.

— Извольте, — сказал Аркадий, — попробую объяснить популярно. Довольно давно, двести лет назад, Томасом Юнгом был проведен эксперимент. Через пластину с двумя щелями пропускали свет. Свет ложился на экран, но не в виде двух полос, как можно было ожидать, а множества полосок. Потому что луч света, проходя через эти самые щели, взаимодействует сам с собой. И этим было доказано, что свет имеет волновую природу. Однако...

— Мне по-прежнему не очень понятно, — сообщил я.

— Терпение, мой друг, — Аркадий поднял указательный палец. — Эксперимент решили усложнить и стали пропускать через полоски свет по одному фотону. Обстреливая их, как из пушки.

— И-и? — растянул я, ожидая быстрый финал этой потрясающей истории.

— И результат не изменился, — торжественно закончил Быстрицкий.

Я разочарованно выдохнул.

— Как, вы не поняли? — удивился Быстрицкий. — Это же означает, что даже один фотон является волной. Значит, пока фотон не достиг цели на экране, он находится везде. То есть может находиться везде, что по сути одно и то же. Иначе он не будет взаимодействовать сам с собой. Более того. Когда в эксперимент ввели регистрирующее устройство, чтобы понять, через какую щель проходит свет, фотон тут же превратился в частицу, и на экране отображались только две полосы.

— Но, — возразил я, — какое это отношение имеет к везению?

— Прямое, — удивился Быстрицкий. — Ваши гандурасы являются волной, они находятся в энтропии, в хаосе, везунчики же больше напоминают материальные частицы, с ними все определено.

Мне казалось здравым лишь то обстоятельство, что гандурасов носило из стороны в сторону, но немного подумав, я спросил:

— Вы хотите сказать, что невозможно определить, где человеку не повезет? Он может опоздать на автобус или сломать ногу, но везение — это всегда нечто определенное, ска-

жем, выигрыш в лотерею, или, не купив билет нельзя победить?

— Не совсем, — сказал Аркадий. — Вы же наверняка слышали о законах схожих в физике, химии, психологии и социологии. Например, закон сохранения энергии.

— Допустим, — согласился я.

— Вот. Невезение и есть сама энтропия, или неопределенность. Пока человек находится в ней, он испытывает терзания и муки. Но стоит ему определиться, человек становится счастливым.

— Вы это серьезно?

— А почему нет? — вопросом на вопрос ответил Быстрицкий. — Вспомните счастливых людей. Вспомните несчастных, они как чумы боятся определенности, да вы и сами говорили, что гандурасы боятся правил. Кстати, ваш эксперимент. Это — потрясающе. Вы даете человеку предмет, так сказать, дающий ему определенность. Словно ставите регистратор на одну из щелей. Это очень оригинально, знаете ли. Ваша ошибка в том, что вы относитесь к везению как чему-то материальному, будто есть явление, которое вы хотите зарегистрировать или ощутить.

Вот как вы считаете, почему законы физики распространяются на всю Вселенную? Почему и на Земле, и на Марсе существуют гравитация и термодинамика? Ведь между ними миллионы километров, а в других галактиках и того больше.

— Наверное, их что-то объединяет? — предположил я.

— Математика. Математика — универсальный язык природы, на котором она разговаривает.

— Да. Но при чем же здесь энтропия?

— Сейчас объясню. Как вы считаете, почему горячие предметы отдают тепло холодным и почему холодные при этом нагреваются, а не наоборот?

— Честно говоря, понятия не имею, — сознался я.

— Вам кажется, что тепло как будто вытекает из одного предмета и втекает в другой. Слово оно имеет физическое состояние, не так ли? — спросил Быстрицкий.

— Ну, с моей точки зрения, да, — кивнул я.

— Но вся причина — на атомном уровне и зависит лишь от количества квантовых связей. Так, если межатомных связей всего шесть, то вероятность такого явления — всего двенадцать процентов, а если их шесть тысяч, то вероятность — уже девяносто девять и девять в периоде. Иными словами, только благодаря энтропии энергия всегда равномерно распространяется в пространстве. Но лишь потому, что шансов на это гораздо больше, физика тут не причем, это — математика.

— Вы хотите сказать, что удача или неудача зависит только от вероятности.

— От свободы, если хотите. Давайте проведем мысленный эксперимент. Вам предложили два яблока, одно — гнилое, другое — налитое и румяное. Какое вы выберете?

— По-моему, выбор здесь очевиден, — неохотно ответил

я.

— Разумеется. И вы счастливы. Хотя вам особо и не предлагалось никакого выбора. Мы и так знали, что вы выберете, не правда ли? Теперь усложним эксперимент и предложим вам корзину яблок, из которой вы сможете выбрать только одно яблоко, вы будете счастливы? Нет, — сам ответил Быстрицкий. — Вы будете расстроены и отложите выбор, потому что вам будет казаться, будто вы упускаете лучший вариант. Это как встать не в ту очередь, — подытожил Аркадий.

— Но полное отсутствие выбора тоже не делает меня счастливым, — возразил я.

— Согласен. Поэтому в политике появляются такие фигуры, как Жириновский и Зюганов, а когда становится очевидным, что это иллюзия выбора, их меняют на Нахально-го. Ведь мы счастливы, только когда у нас есть выбор или его иллюзия. И заметьте: счастливы все, неважно, кто и как проголосовал или кого выбрали в итоге. Каждый избиратель будет убежден, что сделал правильный выбор, даже если голосует против всех.

— Простите меня, Аркадий, — сказал я, — кажется, вы окончательно меня запутали. Выбор — это что? Порядок или хаос? Где здесь энтропия?

— Выбор — это определенность. Причем не важно, какой выбор вы совершаете. Сам процесс выбора снижает энтропию. Уничтожает хаос. Сама жизнь. Я сейчас могу ошибаться, но кажется, читал об исследовании двух групп людей, за-

нимавшихся черно-белой фотографией. Их учили фотографировать, проявлять пленку, печатать фотографии при помощи реактивов. А в конце курса они сдавали две лучшие фотографии, одну из которых могли оставить себе. Вторую было необходимо отправить по почте в офис компании. Причем в одной группе это было необходимо сделать немедленно, во второй группе на это давалась неделя времени.

— В чем же разница? — спросил я.

— А вот в чем. Во второй группе было больше времени на принятие решения, какой из снимков лучше оставить себе. Испытуемые сомневались и по несколько раз меняли решение. В то время как в первой группе испытуемые сразу принимали решение и позже не могли его изменить. Но вот что забавно. Лица, принявшие решение сразу, в дальнейшем никогда о нем не сожалели. Напротив, они с каждым днем убеждались, что приняли верное решение, и приходили в лучшее расположение духа, в отличие от испытуемых во второй группе.

— Человек получает удовлетворение от принятого решения, неважно, верное оно или нет?

— Да, — согласился Быстрицкий. — Это как венчание в церкви. Вы знаете, что раньше церковь не давала развода. Невозможно было развенчаться. И потому семейные пары были более счастливы. С появлением гражданского брака институт семьи разрушается, так как сам брак не является окончательным. Вы как бы оцениваете партнера, но оставля-

ете себе право дальнейшего выбора, что делает вас несчастным.

— Если все так просто, — сказал я, — то следовало называть гандурасов — «энтропетеками».

— «Энтроперами» или «энтропами», — поддержал Быстрицкий.

— «Энтропеастами» или «энтропейцами».

— «Энтропотомы», — Быстрицкий задумался, — «Энтропики» — морфологически более правильно. От английского Entropic — энтропийный.

Я согласно кивал, как бы между прочим, достал смартфон и вызвал вкладку «Напомни». Оранжевый ярлык в правом углу назывался «планы», я лизнул по нему пальцем и написал:

«Предложить покупателям выбор подарка».

— Что-то срочное? — поинтересовался Аркадий.

— Возникла идея для эксперимента, — сказал я. — Давно раздаю своим покупателям всякие безделушки. Визитки, наклейки, магнитики на холодильник, всякую ерунду с моей символикой. И вот о чем я подумал. Что, если дать покупателям право выбора. Чтобы они выбирали, какой подарок получить. Если ваша теория верна, то это им доставит удовольствие, и мне не нужно будет ломать голову, какой сувенир положить.

Быстрицкий посмотрел на меня с одобрением:

— Вот чем отличается физик-теоретик от бизнесмена.

Мне доставляет удовольствие сама наука, а вы только что ее монетизировали.

* * *

После разговора с Быстрицким я увлекся теоретической физикой, прочел несколько умных книг и десятков научных статей. Проблема популярной физики в том, что ученые совершенно не хотят говорить на нормальном, человеческом языке. Причин тому две.

Во-первых, и, я надеюсь, это основная причина, язык влияет на наше мышление гораздо сильнее, нежели считается. Например, не многие из классиков творили на английском. Универсальное «фак» настолько банально, по сравнению с трехэтажным, что не оставляет англосаксам никаких шансов выразиться шедеврально. Тем не менее наравне с исполинами существуют карманные языки, скажем польский. Казалось бы, за что эту страну награждать таким писателем, как Лем? И все же польская литература существует как явление, а на торгашеском языке говорят менеджеры и брокеры. Конечно, это утверждение спорно, однако я проникся мыслью, что ученый, вырастая в профессиональном смысле, приобретает никому не ведомый птичий диалект. Это позволяет мыслить, как бы это сказать, — разноформатно, более глубоко и широко. Недостаток процесса в том, что он закрывает путь назад, и ученые, как правило, не могут опустить-

ся на обывательский уровень, чтобы объяснить цели своих изысканий, а самое главное, обосновать суммы потраченных средств. И это вторая причина, почему ученые не говорят как нормальные люди.

Раньше я не увлекался конспирологией и никогда не смотрел ТВЗ и иже с ним. Но после того как понял, что не могу найти никакой вразумительной информации на самые простейшие, а значит, фундаментальные вопросы, стал подозревать неладное.

Быстрицкий рассказал мне про опыт с двумя щелями и о том, как фотон становится волной или частицей. Я без труда нашел не только описание опыта, но и множество научно-популярных фильмов. Все объяснялось вроде бы понятно и просто, но вот официальная наука путалась в показаниях.

Я никак не мог понять, что значит: «электромагнитная волна движется в вакууме». Если это волна, она должна двигаться в чем-то или по чему-то.

Или эффект Доплера. Официальная физика объясняет, почему Вселенная расширяется следующим образом: звезды, находящиеся от нас далеко, более красные, чем те, что находятся ближе к нам. Этот эффект, эффект Доплера, возникает, когда мы смотрим на улетающий от нас объект. Именно поэтому фары автомобиля имеют белый свет, а фонари сзади — красный. Ой, кажется, это была моя первая научная шутка.

Чем быстрее движется объект, тем больше его цвет сме-

щается в сторону красного. Таким образом, считается, что наиболее удаленные звезды улетают от нас с максимальной скоростью, а те, что поближе, как бы опаздывают. Логично? Логично.

Но вот я смотрю на опускающееся за горизонт солнце, его спектр до неприличия смещен в красный, и все же что-то мне подсказывает, что солнце никуда не улетает и не ускоряется.

Это, конечно, мои обывательские рассуждения, и, скорее всего, они наивны и неверны. Одно мне действует на нервы, как официальная наука отвечает на подобные нестыковки — никак. Если вы спросите в НАСА, как астронавты ходили в туалет на Луне, вам просто не ответят. А отсутствие ответа порождает еще большие сомнения.

Можете называть меня параноиком, но через какое-то время у меня сложилось вполне осязаемое чувство, будто научное сообщество морочит нам голову. В нем изучают то, чего на самом деле нет, а чтобы никто не догадался, это «ничего» облекли в заумные формы и обставили различными премиями и наградами.

Я поделился этими наблюдениями с Быстрицким. Он неохотно, но все же поведал мне о противостоянии, которое идет в науке уже более сотни лет. По его словам, существуют так называемые альтернативщики, или эфирщики, — люди, несогласные с фундаментальными основами официальной науки.

Как правило, эфирщики не вступают в научные споры, впрочем и предметов спора не существует. Классическая физика и «эфирная» разошлись еще в начале двадцатого века, после чего стали слишком непохожи.

Так как Быстрицкий был представителем традиционной науки, то выставлял эфирщиков как людей неграмотных и недалёковидных, в чем предлагал убедиться лично. Для этого он дал мне координаты некоего Садовника. Как я сразу догадался, «Садовник» — это сетевой псевдоним. Оказалось, что человек под этим ником — мой коллега, торгует через сеть семенами помидоров, выведенных собственноручно. Живет он недалеко — в Самаре, и я мог познакомиться с ним лично.

Поездка в Самару для меня всегда испытание. Во-первых, из-за неудобных Самарских улочек, во-вторых, из-за Кристины. Она никогда не упускает возможность «заехать на пять минут» в «Икею». И, как правило, мы проводим в этом магазине остаток дня. По какой-то причине его не построили в нашем городе, хотя супермаркетов и моллов по два на каждого жителя.

Мне пришлось взять жену с собой и, когда я припарковал автомобиль возле серой панельной хрущевки, пригласить ее к Садовнику, так как разговор ожидался долгий. Поводом для него была банальная покупка семян. Уж простит меня Кристина, до нашей поездки я никак не подозревал, что она в этом разбирается.

Дверь нам открыл «Лев Толстой». Человек неопределенного возраста, с густой бородой, в спецовке какой-то химической компании.

— Дядя Федор, — представился он.

— Алексей Левин, — я пожал сухую ладонь человека, необремененного физическим трудом.

Кожа на его руках не была нежной, но в них чувствовалась слабость, и я побоялся крепко жать его руку.

— Вы издалека? — поинтересовался мужчина.

— Из Тольятти, — я переступил порог, и мои кроссовки по щиколотку утонули в мусоре.

Это были бумажки, фантики, прелые листья, окурки и даже еловые иглы. Квартира представляла жалкое зрелище. Остатки обоев, много лет назад выкрашенные двери, древняя советская мебель. Все это можно было назвать одним словом — бомжатник, если бы не книги. Книг было очень много, и они напоминали птиц, рассевшихся где попало. Впрочем, и все остальное, используя терминологию Быстрицкого, утопало в энтропии.

Кристина сразу заметила вышитый гобелен в раме и подошла рассмотреть его поближе. Мысли снять обувь у нас не возникло, хозяин — разумно этого не предложил.

— Нравится? — спросил Кристину Дядя Федор.

Та кивнула:

— Хорошая работа, — похвалила она, — как вам удалось так передать полутона?

Дядя Федор улыбнулся в бороду:

— Подбирая цвета нитей.

Кристина покачала головой:

— У вас должна быть большая коллекция.

— Что вы, — возразил Дядя Федор, — тяну откуда придется. Порой из рубашки вытащу, жена ругается.

Кристина еще раз покачала головой. Следов женских рук нигде не наблюдалось.

— Мы в разводе, — объяснил мужчина, — здесь убирается домработница.

Понятнее не становилось. На языке так и вертелся вопрос: как часто? Я вспомнил о цели своего визита и задал наводящий вопрос:

— Вы сами выводите новые сорта?

— Разумеется, — переключил свое внимание на меня Дядя Федор.

— Здесь и работаете?

— Здесь, — мужчина обвел взглядом квартиру, и я догадался, что он смотрит сейчас как бы нашими глазами. — Тут ужасный беспорядок, извините.

Садовник убрал с кресла стопку старых газет и предложил Кристине сесть. Мы с ним остались стоять, потому что, кроме табурета, возле письменного стола, на котором тархтел выдавший виды компьютер, присесть было негде.

— Скажите, — бросил я пробный камень, — а вы где-то учились? Откуда у вас знания в области ботаники?

— Я много учился, — уклончиво ответил Дядя Федор, — чему-нибудь и как-нибудь.

— Просто не представляю, — сказал я, — ведь это же нужно разбираться в генетике.

— В селекции, — возразил мужчина, — но на самом деле все гораздо проще. Я не занимаюсь генной модификацией в привычном для обывателей смысле. Это происходит само. Так сказать, естественным путем.

— Вы только помидоры выращиваете? — я указал пальцем на торчащую из консервной банки лаврушку.

Горшки с растениями располагались по тому же принципу, что и книги, то есть где попало.

— Лавр благородный, — объявил Дядя Федор и тут же пояснил, — не покупать же в магазине.

— Конечно, — кивнул я, как будто на моем подоконнике растет такой же.

Совершенно неожиданно для меня Кристина увидела лимонное дерево, и разговор прочно застрял среди комнатных и садовых растений. Признаться, я был горд познаниями Кристины, но, найдя благодарного слушателя, Дядя Федор добрые два часа рассказывал о своих находках, вредителях, удобрениях и урожае. При этом Садовник периодически отвлекался на вышивку крестиком и резьбу по дереву. Оказалось, он режет из цельного куска дерева цепи, кольца и взаимосвязанные предметы поразительной сложности. Дядя Федор рассказал нам все про свою жену, дачу, свои болезни

и медленный интернет, ни разу не свернув разговор в сторону физики.

Я заметил, что Кристина выдохлась и, сев в кресле, стала перебирать пакетики с семенами, купленные у Садовника. Я остался его единственным слушателем, но перебить Дядю Федора было не так просто.

— Скажите, — я показал пальцем на уже давно замеченную мной катушку высоковольтного трансформатора, торчавшую из-под стола, — а это что такое?

— Это трансформатор Теслы, — ответил Садовник, — собрать не получилось. Пока.

— Так вы и в физике разбираетесь? — спросил я, стараясь сбить тему. — Вам не кажется, что современная наука как будто не права?

Садовник некоторое время моргал глазами, не понимая, что мешало задать этот вопрос с порога. Наконец, совладав с собой, он сказал:

— Не только не права, но и постоянно нам лжет!

— Вы тоже заметили? — подлил я масло в огонь.

— Ха, — Садовник хищно ухмыльнулся, — а вы как думаете?

Он взял меня под руку и провел в соседнюю комнату, которая до этого была закрыта на ключ. Почти всю длину ее занимал самодельный стол, на нем находились ящики с рассадой. Мне показалось, что это были не помидоры, но различить их было сложно. Все они оказались накрыты обрезан-

ными пластиковыми бутылками, причем обрезано было не горлышко, а дно. На крышку каждого был навинчен самодельный вентиль, при помощи трубки соединенный с белой трубой. В комнате также находились бутылки и резервуары, о назначении которых я мог только догадываться.

— Водород, — тихо сказал Садовник. — Растения выделяют водород, а не кислород, как написано во всех учебниках.

— Где же они его берут? — удивился я.

— Из воды, — пояснил Садовник, — там же они берут и кислород. Принято считать, что растения при помощи фотосинтеза обогащают воздух, перерабатывая углекислый газ, но это совсем не так.

— Да? — спросил я скептически.

— Ну, сами подумайте, — возбудился Дядя Федор, — в воздухе полпроцента углекислого газа, а каждое дерево вырабатывает в сезон пятьсот килограммов кислорода. Это же очень много. Да если бы все было, как нам говорят, углекислый газ давно бы закончился. А вы знаете, кто вырабатывает основную массу кислорода? Кто лидер по фотосинтезу у нас на планете?

— Кто же? — спросил я.

— Водоросли, обитатели океанов, а ведь там углекислого газа еще меньше.

— Вы хотите сказать, что растениям вообще не нужен углекислый газ?

— Нет, — растянул Садовник, — я не это хотел сказать. Разумеется, для создания клетчатки растениям нужен углерод и минералы, а в углекислом газе они развиваются быстрее, но здесь речь о другом. Я всего лишь хочу сказать, что нам говорят глупости с самой школы, даже ботаника написана продажными учеными, чтобы, не дай бог, мы не узнали истину.

— И что, так везде? — намекнул я.

— Разумеется, — подхватил Садовник. — Вот как, по-вашему, объясняет отечественная офтальмология ухудшение зрения?

— Не знаю, — честно сознался я.

— Нам говорят, что у нас с годами слабеют мышцы, давящие на хрусталик. Представляете? Вы, кстати, не на игле?

— Не приемлю наркотики, — пояснил я, — а при чем здесь это?

— Совершенно ни при чем, — согласился Дядя Федор, — но у хрусталика нет никаких мышц. Он лишь меняет фокусное расстояние, когда глазное яблоко меняет форму, понимаете?

— Что, правда? — не поверил я.

— Абсолютно, — махнул рукой Садовник, — и эта ложь — повсюду, начиная с основ. А про физику вообще молчу. Знаете, у нас есть такое стихотворение:

Был мир земной крошечной тьмой окутан.

Да будет свет! И вот явился Ньютон!

Но Сатана не долго ждал реванша:

Пришел Эйнштейн, и стало все, как раньше.

Садовник продекламировал и сам посмеялся над своей шуткой.

— Знаете, — сказал я, — меня интересует определенная область физики. Я пытаюсь понять везение, неудачи, и как это может происходить во времени и пространстве. Влияет ли энтропия на эти явления и как этим управлять.

Садовник задумался.

— Понимаете, Алеша, — он взял меня за руку, — я могу вас так называть?

Я согласно кивнул.

— У меня для вас плохие новости. Времени нет, вообще. Будущего еще нет, а настоящее, пока я говорил эти слова, уже стало прошлым, и его тоже нет. Вы думаете, что помните, как сюда пришли, где родились, где учились, но это всего лишь информация. Ничем не отличающаяся от ваших фантазий.

Еще хуже обстоит дело с пространством. Ведь вы не можете представить его конца и задаете справедливый вопрос. А именно: «Что находится там, где заканчивается пространство?»

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.