

ЭКС

ПЕРЕМЕНТЫ

ТУАЛЕТНОЙ

НА

БУМАГЕ

СОДЕРЖИТ  
НЕЦЕНЗУРНУЮ  
БРАНЬ

18+

# Александра Деленив

## Эксперименты на туалетной бумаге

<https://litres.ru/74159064>

SelfPub; 2026

### Аннотация

Виктор Зимин — бренд-менеджер компании «Чистый Лист». Он продаёт туалетную бумагу. Миллионы рулонов в месяц. Он циничен, разведён и сортирует мусор — последнее, впрочем, не спасает его от ощущения, что жизнь катится в унитаз. Случайно обнаружив на рабочем планшете скрытые файлы предыдущего дизайнера — гениального нейробиолога, исчезнувшего при загадочных обстоятельствах, — Виктор узнаёт, что узоры на туалетной бумаге могут менять поведение людей. Пять эмоциональных векторов. «Честность». «Повиновение». «Паранойя». «Эйфория». И «Крик» — запрещённый узор, способный сломать человека. Или исцелить.

«Эксперимент на туалетной бумаге» — это едкая сатира на корпоративную культуру, абсурдная комедия о честности и свободе, и неожиданно трогательная история о людях, которые решаются стать собой. Даже если для этого нужно пройти через ад. Даже если этот ад — всего лишь рулон бумаги.

# Содержание

А.С. Деленив	4
Эксперименты на туалетной бумаге	4
Конец ознакомительного фрагмента.	48

# Александра Деленив Эксперименты на туалетной бумаге

А.С. Деленив

## Эксперименты на туалетной бумаге

### СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1. Мягкая, как попка младенца.....	4
Глава 2. Лысина, нос и Монана.....	
Глава 3. Повиновение ведет к повышению .....	36
Глава 4. Друг познаётся в беде, которую я ему устрою.....	48
Глава 5. Тоска зелёная .....	
Глава 6. 23-19.....	

Глава	7.	Ключ	ко	все-	60
му.					
Глава	8.	Спасательная	операция	«Белый но-	
сок».					73
Глава	9.	Извините,	у нас	сегодня	корпора-
тив.					80
Глава	10.	Человек,	который	держит	пово-
док.					90
Глава		11.		Чистый	
лист.					
Глава	12.	Эпилог.	Семен	Семе-	
ныч.					100

«Нет ничего более пугающего и одновременно более вдохновляющего, чем чистый лист бумаги».  
— Маргарет Этвуд

Глава 1. Мягкая, как попка младенца.

Будильник сдох. Не метафорически — он просто сдох, потому что я забыл его зарядить. Или потому что он, как и я, устал просыпаться в этом мире. Телефон показывал 10:47 и девять пропущенных от Паши. Девять. Паша — это мой «лучший друг» и по совместительству ассистент бренд-менеджера. Бренд-менеджер — это я. Зовут Виктор Зимин.

Или как говорят зумеры Виктор Зимин Михайлович. Тридцать четыре года. Живу один в съёмной бетонной коробке, где из мебели — матрас, стул Eames (поддельный, но на это плевать, потому что настоящий стул Eames не сделает тебя счастливее, я проверял) и гора коробок из-под пиццы, которую я не выношу из принципа. Принцип такой: мне лень.

Телевизора у меня нет. Я избавился от него три года назад, когда понял, что он не показывает ничего, кроме плохих новостей и хорошей рекламы вещей, которые мне не нужны. С тех пор в квартире тихо. Только холодильник гудит, трубы иногда воют, да мои собственные мысли ходят кругами, как звери в зоопарке.

В окно било солнце. Белое, плоское, как бумага формата А4. Солнце в Москве — это просто ещё один источник раздражения. Оно ничего не греет, но всё выставляет в неприглядном свете. В моём случае — в очень неприглядном.

Я сел на матрасе и потянулся за телефоном. Пропущенные от Паши. Ещё от кадровика. Ещё от кого-то, кого я не сохранил и кто, вероятно, ошибся номером. Или жизнью.

Телефон зажужжал снова. Паша. Десятый раз.

— Алло, — сказал я голосом, который обычно используют, чтобы сообщить о смерти любимого хомячка.

— Витя, блядь! — Паша звучал так, будто его хомячок только что воскрес и требует назад свои деньги. — Ты где? Ты вообще в курсе, что Аркадий Борисович тебя искал? Лично! С утра! Он сказал: «Где Зимин?» И я не знал, что

ответить!

— Надо было сказать, что я умер.

— Я сказал, что ты на встрече с поставщиками.

— Поставщиками чего? Смысла жизни?

— Целлюлозы, Витя. Целлюлозы.

Целлюлоза. Моя жизнь крутится вокруг целлюлозы. Древесной массы, которую прессуют, сушат, режут на аккуратные прямоугольники, тиснят узорчиком и продают людям, чтобы они её... ну, вы поняли. Я работаю в компании «Чистый Лист». И если вам кажется, что это название звучит как метафора второго шанса, то нет. Это просто туалетная бумага. Миллионы рулонов. Каждый месяц.

Моя мама говорила: «Сынок, ты всего добьёшься». Я не уточнял, что речь идёт о трёх миллионах рулонов в месяц. «Скажи мне, мама, сколько стоит моя жизнь?» (пропеть).

Я встал с матраса и побрёл в ванную. По пути наступил на коробку от пиццы. Коробка предательски хрустнула. Я посмотрел на неё сверху вниз.

— Сама такая, — сказал я ей.

В ванной я чистил зубы и смотрел на рулон, стоящий на стиральной машине. Обычный белый рулон. Три слоя. Тиснение «Волна». Я смотрю на этот рулон каждое утро. Я беру его в руки каждый день. Я трачу на него деньги, время и — теперь уже — карьеру. И я даже не помню, когда впервые задумался о туалетной бумаге как о чём-то отдельном от всего остального мира. Как о явлении. Как о неизбежности.

А потом я вспомнил. Момент, когда всё началось.

Мне было двенадцать лет. Я стоял в очереди в супермаркете «Перекрёсток» с мамой. Мы покупали продукты на неделю, тележка была забита пакетами молока, куриными грудками и овощами, и вдруг мама говорит: «Сынок, сбегай, возьми четыре рулона. Только не бери дешёвую, она как наждачка. Бери нормальную. Ту, где на упаковке написано "нежная забота". И посмотри, чтобы слоя было три».

Я побежал в отдел бытовой химии, схватил упаковку и понёс обратно. И вот тут я посмотрел на эту упаковку. Серьёзно посмотрел. Четыре рулона в пластиковой обёртке. На упаковке — счастливая женщина прижимает рулон к щеке. Её глаза закрыты, на лице — выражение полного блаженства. Как будто она только что встретила любовь всей своей жизни, и этой любовью оказался рулон туалетной бумаги. Снизу надпись: «Мягкая как попка младенца».

Я замер. Я стоял в супермаркете с упаковкой туалетной бумаги в руках и перечитывал эти слова снова и снова. Мягкая как попка младенца. Тогда я не понял, что меня смутило, теперь понимаю. Кто-то сидел в офисе и придумывал это. Серьёзный взрослый человек в галстуке или юбке-карандаше смотрел в монитор и печатал: «Мягкая как попка младенца». А потом его коллеги смотрели на это, кивали и говорили: «Да, да, это то, что нужно. Запускаем в печать».

И ведь это работало! Моя мама, женщина с двумя высшими образованиями, брала эту бумагу и клала в тележку, по-

тому что на ней было написано про попку младенца. И никто не смеялся. Никто не вызывал санитаров. Все делали вид, что это нормально — сравнивать товар для гигиены с частью тела новорождённого.

В тот момент я впервые задумался о туалетной бумаге не как о бытовой мелочи, а как о великой загадке цивилизации. Мы пользуемся ей каждый день. Мы не можем без неё жить — в прямом смысле: попробуйте представить свою жизнь без туалетной бумаги. Представили? Вот именно. А теперь представьте, что вы пытаетесь объяснить эту потребность человеку из XV века. «Смотри, это мягкая бумага, которую ты используешь после того, как сходил в туалет». — «А зачем тебе бумага? У тебя что, нет лопуха?»

И вот тут — внимание — ты понимаешь, что лопух был не такой уж плохой идеей.

Как человечество пришло к рулону (справка, которую никто не просил):

Знаете, как люди подтирались до изобретения туалетной бумаги? А я знаю. Это моя работа — знать такие вещи. Потому что когда ты продаёшь людям комфорт, ты должен понимать, от какого ада ты их спасаешь.

Древние римляне, эти гении акведуков и философии, подтирались губкой на палке. Губка крепилась к палке, и этой палкой — внимание — пользовались все посетители общественного туалета. По очереди. Это был такой коллективизм, который не снился даже коммунистам. Одна губка на всех.

После использования её ополаскивали в уксусе — и передавали следующему. Представьте себе этот момент: ты сидишь в туалете, вокруг ещё десять мужиков обсуждают политику и урожай оливок, а тебе протягивают губку на палке, которой только что пользовался вон тот лысый сенатор. И ты должен взять её и сделать своё дело. А потом передать дальше. Древний Рим пал не из-за варваров. Древний Рим пал, потому что кто-то забыл помыть губку.

А вот в деревнях на Руси использовали лопух. Обыкновенный лопух. Растёт везде, листья широкие, текстура приятная, биоразлагаемость стопроцентная. Мой прадед рассказывал, что в его детстве лучший лопух рос за баней. Его специально сажали, как сейчас сажают петрушку или укроп. «Сходи, внучок, нарви лопухов к обеду» — звучит как начало русской народной сказки, но это была реальность. И, честно говоря, я иногда думаю, что лопух был вершиной цивилизации. Экологично, бесплатно, никакой рекламы с медвежатами. Лопух просто делал свою работу и не пытался тебе ничего продать.

А потом появилась туалетная бумага. Первое промышленное производство началось в 1857 году в Америке. Продавали её как «лечебные листы». Лечебные! Я в ахере, люди реально думали, что кусок бумаги их лечит. Хотя, если посмотреть на современную рекламу, люди до сих пор в это верят. И вот с 1857 года человечество катится по наклонной — всё мягче, всё белее, всё ароматизированнее.

Когда я уже работал в «Чистом Листе» — это было на втором году моей карьеры, когда цинизм ещё не пропитал меня до костей, а только начал пускать метастазы, — меня отправили на конференцию «Гигиена будущего». Там собрались все крупные игроки: Zewa, Familia, Lotus, наш «Чистый Лист» и ещё десяток компаний, названия которых вы никогда не слышали, но их бумагой вы наверняка пользовались в торговом центре или в аэропорту — той самой, серой и тонкой, которая рвётся от одного взгляда.

В перерыве между докладами показывали рекламные ролики разных брендов. Я сидел с чашкой кофе и смотрел, как один за другим на экране появляются шедевры маркетингового безумия. Вот ролик Zewa: солнечная кухня, идеальная семья — мама, папа, ребёнок лет пяти. На столе — завтрак: круассаны, свежесжатый сок и открытая банка шоколадной пасты. Ребёнок ест бутерброд, перемазывается шоколадом по самые уши. Мама смеётся, отрывает кусок туалетной бумаги, протягивает ребёнку. Тот вытирает губы, комкает бумагу и не глядя бросает на стол. Камера наезжает. Скомканная бумага со следами шоколадной пасты лежит на белой скатерти. И выглядит это — я не шучу — один в один как использованный по назначению подтирочный материал. Складки, коричневые разводы, всё такое реалистичное, что я поперхнулся кофе.

— Пиздец, — прошептал я, — они сняли рекламу какашки. Это буквально следы дерьма на столе. На кухонном сто-

ле! Рядом с круассанами!

Сидевший рядом коллега из отдела продаж покосился на меня и сказал: «Ты чего? Это же просто шоколад». — «Да, конечно, — ответил я. — Шоколад. На туалетной бумаге. На кухонном столе. В рекламе, которую увидит вся страна. Кто это утвердил? Кто посмотрел на скомканную бумагу с коричневыми разводами и сказал: "Да, это то, что заставит людей купить наш продукт"?»

Но самое страшное — это работало. Люди смотрели эту рекламу и думали: «О, какая мягкая бумага, какая заботливая мама, какой счастливый ребёнок». Никто не думал: «Почему на столе лежит предмет, который визуалью неотличим от того, что я только что смыл в унитаз?» Никто. Маркетинг победил здравый смысл. Маркетинг всегда побеждает здравый смысл.

Следующий ролик — Familia. Пушистый щенок лабрадора тащит рулон по коридору, разматывая его, как серпантин на Новый год. Голос за кадром: «Мягкая как попка младенца!» О, опять эта попка младенца. Она преследует меня с двенадцати лет. Где они берут этих младенцев? У них есть специальный полигон для тестирования? Лаборатория, где серьёзные люди в халатах прикладывают бумагу к младенческим ягодицам и записывают показатели мягкости в журнал?

А потом был Lotus. Там вообще медвежата гуляли по лесу, и голос за кадром сообщал, что эта бумага «заботится о природе». Медвежата. В рекламе туалетной бумаги. Видимо,

нам намекают: купи эту бумагу — и медвежата будут счастливы. Хотя на самом деле если ты купишь эту бумагу, медвежатам придётся искать новый лес, потому что старый уже пошёл на рулоны.

Я сидел в зале, смотрел на всё это и думал: «Я часть этой индустрии. Я — один из тех людей, которые заставляют вас верить, что рулон туалетной бумаги сделает вашу жизнь лучше». И знаете что? Это работает.

Кстати, о детстве. Когда я был совсем мелким, мы играли в мумию. Ну, знаете: обматываешь друга туалетной бумагой с ног до головы, и он ходит как египетский фараон. У кого бумага порвалась — тот проиграл. Моим родителям было плевать, что мы переводим рулон за рулоном, — видимо, они подсознательно инвестировали в мою будущую карьеру.

Я помню, как стоял в коридоре, полностью обмотанный белой бумагой, и чувствовал себя бессмертным. Туалетная бумага была моими доспехами. Она пахла ромашкой и делала меня неуязвимым для дворовых собак и хулиганов. Хотя хулиганы всё равно меня побили — бумага, знаете ли, не лучшая защита от кулаков. Но это был важный урок: туалетная бумага не спасёт тебя от жестокого мира. Она может только сделать его немного мягче.

Туалетная бумага вообще сопровождает нас с детства. Сначала ты играешь с ней в мумию. Потом ты делаешь из неё поделки в детский сад — помните эти бумажные цветы на проволоке? Потом ты прячешь за ней шпаргалки в школе.

Потом ты идёшь с ней в армию, и там она становится валютой — один рулон равен пачке сигарет, а четыре - увольнительной на выходные. Потом ты покупаешь её для своей первой съёмной квартиры и чувствуешь себя взрослым. Потом ты стоишь с упаковкой в двадцать рулонов перед красивой кассиршей и делаешь вид, что это не твоё. А потом ты работаешь в компании, которая её производит, и понимаешь: туалетная бумага была с тобой всю жизнь. Она — молчаливый свидетель твоего пути. Она видела всё. Она знает твои секреты.

И она никогда о них не расскажет. Потому что она — профессионал.

И все таки вопрос. Почему, когда ты покупаешь упаковку в двадцать рулонов, тебе всегда стыдно? Почему? Это же просто гигиена. Все пользуются туалетной бумагой. Все. Президент, премьер-министр, Папа Римский, твоя мама, та самая кассирша, её бабушка, учительница младших классов, олимпийские чемпионы — все. Но когда ты ставишь эту огромную упаковку на ленту перед красивой девушкой с уставшими глазами и бейджиком «Катя», тебе кажется, что она сейчас скажет: «Ого, двадцать рулонов. Планируете большую неделю острых крылышек?»

Нет, Катя. Я не планирую большую неделю. Я просто хочу купить бумагу и забыть о ней на полгода, потому что я интроверт и ненавижу ходить в магазин. Но я не могу ей это сказать. Поэтому я просто отвожу глаза и делаю лицо «я во-

обще не знаю, как эта штука оказалась в моей корзине, наверное, это заговор».

Хотя на самом деле Кате плевать. Она пробивает мои двадцать рулонов и уже забыла о них через секунду. Потому что до меня был мужик, который купил три банки пива, презервативы и детскую книжку «Колобок». Вот это сочетание. Вот где загадка для психиатра. А мои рулоны — это просто рулоны.

Но был момент, когда туалетная бумага стала главным героем мировой повестки. Ковид-19. Помните ковид? Все помнят ковид. Люди скупали туалетную бумагу как сумасшедшие. Не еду, не лекарства, не воду — туалетную бумагу. Полки пустые, а в тележках — горы рулонов. Кто-то дрался за последнюю упаковку в «Ашане». В Америке кто-то перепродавал бумагу на чёрном рынке по цене акций Apple. В новостях показывали репортажи: «Человечество охватила паника — люди запасаются туалетной бумагой!»

И знаете, что я чувствовал в тот момент? Я чувствовал себя королём. Нет, я чувствовал себя Богом. Потому что я работал в «Чистом Листе». А «Чистый Лист» в тот момент был не компанией — это был ковчег. Мы были на коне. Нет, мы были на белом единороге, который скачет по радуге из целлюлозы.

Наш гендиректор Аркадий Борисович выходил из своего кабинета и смотрел на нас так, как смотрит полководец на армию перед решающим сражением. Продажи взлетели до

небес. Мы работали в три смены. Заводы гудели как улей, только вместо мёда — рулоны. Я помню, как Паша бегал по офису с криком: «Мы сделали это! Мы стали нужными!» Я тогда подумал: человечеству понадобилась пандемия, чтобы оценить нашу работу. Спасибо, коронавирус. Ты — лучший маркетолог в истории.

А потом ковид кончился. И люди перестали скупать бумагу в панике. И продажи снова стали просто продажами. И мы снова стали просто менеджерами, а не жрецами культа гигиены. Но я запомнил тот момент. Момент, когда туалетная бумага была важнее золота. Момент, когда я мог сказать: «Я работаю в фирме по производству туалетной бумаги» — и девушка на свидании не кривила нос, а говорила: «Ого, серьёзно? А у вас есть скидки?»

Я опомнился. Зубная паста капала с подбородка на футболку. Я стоял в ванной и смотрел на рулон уже минут пять. Пора было ехать в офис.

Таксист слушал радио «Шансон», где кто-то страдал о тюрьме, маме и тумане. Три главных ингредиента русского культурного кода. Я закрыл глаза и попытался представить, что я не я, а человек с интересной жизнью. Например, шпион. Или гонщик. Или шпион-гонщик. Но воображения хватило только до образа шпиона, который внедрился в корпорацию по производству туалетной бумаги и теперь не может выбраться, потому что никто не верит, что это задание государственной важности.

— Приехали, — сказал таксист. — С вас четыреста.

Я дал пятьсот. Он посмотрел на купюру, на меня, на купюру и сказал:

— Спасибо, брат.

Не брат ты мне, ты наверняка вместо бумаги используешь кумган, подумал я. Я человек, который переплачивает, потому что ненавидит ждать сдачу.

Офис «Чистого Листа» находился в бизнес-центре с гордым названием «Флагман». Здание было стеклянным и отражало небо так усердно, будто извинялось за то, что стоит на земле. Внутри пахло кондиционированным воздухом, амбициями и лёгким привкусом отчаяния. Идеальное место для человека, который продаёт людям иллюзию чистоты.

На проходной сидел охранник Семёныч. В свои шестьдесят четыре он носил усы такой формы, будто они тоже служили в охране, и обладал уникальной способностью смотреть на человека так, словно тот уже что-то украл, просто пока не знает об этом. Но сейчас он не смотрел ни на кого. Он сидел, уткнувшись в телефон, и из динамика доносился характерный голос нейросетевого диктора — тот самый, слишком ровный и слишком бодрый одновременно, каким ИИ озвучивает рилсы в Tik-Tok.

Я прислушался. На экране мелькали криво анимированные персонажи, созданные, судя по всему, в каком-то бесплатном генераторе. У одного было шесть пальцев на руке, у второго глаза съехали к переносице, третий вообще напо-

минал ожившую картофелину в пиджаке. Но они говорили. Вернее, разыгрывали сценку.

— Семёныч, — позвал я.

Он поднял палец: «Подожди». На экране нейросетевой мужик с тремя бровями рассказывал анекдот нейросетевой женщине, у которой причёска меняла цвет каждые две секунды.

— ...и тогда она говорит: «Доктор, а это точно поможет?»  
А доктор ей: «Женщина, это не поможет, это — диагноз!»

Механический смех за кадром. Семёныч хмыкнул и наконец поднял глаза.

— Виктор Михалыч! — он выключил телефон и убрал его в карман форменной куртки. — Извините, увлёкся.

— Семёныч, что это было?

— Рилсы, — сказал он с гордостью. — Там один парень старые анекдоты через нейросеть оживляет. Представляете? Берёт анекдот семидесятых годов, загоняет в ИИ, и тот делает мультик. Кривой, правда, — персонажи все страшные, как моя первая жена, — но смешно.

— И много вы их смотрите?

— Да я теперь на дежурстве только этим и спасаюсь. Раньше «Спорт-Экспресс» читал, но «Спартак» всё равно играет как Бузова с тремя подписчиками, так что разницы никакой. А тут — душа радуется.

Я стоял и смотрел на Семёныча. Шестидесят четыре года. Ветеран охраны. Сидит на проходной бизнес-центра «Флаг-

ман» и смотрит нейросетевые рилсы с анекдотами, которым полвека. Будущее наступило, и оно выглядит именно так.

— Слушайте, — сказал он вдруг потирая руки. — Хотите анекдот? Старый, ещё от моего деда. Но в тему.

— В тему чего?

— А вот слушайте. Как-то раз жена закрыла мужа в туалете и уехала в командировку на два дня. Приезжает, открывает дверь, а муж сидит на полу — бледный, осунувшийся, еле живой. Она всплеснула руками: «Ой, бедненький, как же ты тут два дня просидел? Наверное, проголодался? Я сейчас котлет нажарю, всё сделаю, ты только скажи, что тебе приготовить...» А муж поднимает на неё мутные глаза и тихо так, с надеждой, говорит: «Сделай... и говна побольше».

Семёныч замолчал и посмотрел на меня с выражением триумфатора.

Я молчал. Пауза затянулась.

— Поняли? — не выдержал Семёныч. — Он два дня в туалете просидел, без еды, а там... ну, в общем, у него был только один источник... э-э-э...

— Я понял, Семёныч, — сказал я ледяным голосом. — Я всё понял.

— А чего не смеётесь? Анекдот отличный! Профессиональный!

— Семёныч, у нас нет профессионального юмора. У нас есть профессиональное выгорание. И этот анекдот только что ускорил его на полгода.

Семёныч нахмурился. Он явно не ожидал, что анекдот про котлеты с говном не вызовет у меня бурю оваций.

— Ладно, — сказал он, — не зашёл. Бывает. Давайте второй! Этот точно зайдёт. Свежий, сегодня в рилсах увидел. Значит, ситуация...

— Семёныч, может, не надо?

— Надо, Виктор Михалыч, надо! У вас лицо серое. Вам смех нужен. Терапия. Значит, так: муж сидит в туалете, тужится. Старается, бедняга, изо всех сил. Жена в этот момент проходит мимо по коридору и, не заметив, что там кто-то есть, выключает свет. В туалете — крошечная тьма. И вдруг из темноты раздаётся истошный, душераздирающий крик мужа! Такой крик, что жена в ужасе роняет всё, что держала в руках, бежит обратно и включает свет. Врывается в туалет, смотрит — муж сидит живой, но белый как полотно, пот со лба вытирает и с облегчением выдыхает: «А-а-а, это ты свет выключила... А я уж думал, у меня глаза лопнули».

Семёныч заржал сам, не дожидаясь моей реакции. Ржал он так, будто внутри него завели маленький дизельный генератор. Слёзы выступили на глазах, он снял фуражку и вытирал лоб тыльной стороной ладони.

— А? Каково? Глаза лопнули! От натуги! Понимаете?

Я стоял и смотрел на него. Где-то глубоко внутри, под слоями цинизма, утренней желчи и нежелания жить, что-то шевельнулось. Уголок моего рта дрогнул.

— Семёныч, — сказал я медленно. — Это тупо.

— Тупо, — согласился он, всё ещё смеясь. — Но вы улыбаетесь.

— Я не улыбаюсь. У меня нервный тик.

— Нервный тик от смеха, — парировал Семёныч. — Считайте, сеанс терапии прошёл успешно. Будете должны четыреста рублей.

— За что?

— За два анекдота. Первый — говно, второй — глаза. С вас четыреста.

— Первый анекдот действительно был говно, — сказал я.

— В прямом смысле.

— Вот видите! Уже шутите. Значит, лечение работает.

Я махнул рукой и пошёл к лифтам. В спину мне донеслось:

— Как жизнь-то, Виктор Михалыч?

— Как туалетная бумага, Семёныч, — ответил я, не оборачиваясь. — Белая, мягкая и катится в одном направлении.

— Это вы в прошлый раз говорили. Придумайте новое!

— Завтра. Если после ваших анекдотов психика восстановится.

Семёныч заржал снова. Я зашёл в лифт. Двери закрылись.

И только в лифте я понял, что улыбаюсь. Нет, серьёзно. Этот безумный старик с его нейросетевыми анекдотами про глаза, лопнувшие от натуги, только что сделал для моего настроения больше, чем все мотивационные плакаты «Чистого

Листа» вместе взятые.

Лифт поднял меня на седьмой этаж. Двери открылись с тем особенным звуком «дзынь», который в дорогих бизнес-центрах заменяет человеческое «пошёл вон». Я шагнул в open space.

Это был мир, спроектированный людьми, которые никогда в нём не работали. Белые столы. Белые стены. Белые потолки с вентиляцией, которая гудела так, будто здание дышало через астматический ингалятор. Всё было залито холодным люминесцентным светом — тем самым, при котором любой человек выглядит так, будто он только что вышел из морга, но уже хочет обратно.

На стенах висели мотивационные плакаты. «Мы — одна команда!» — гласил один, и под этим слоганом была фотография гребной лодки с восемью гребцами. Я всегда задавался вопросом: почему именно гребля? Почему не футбол? Не баскетбол? Ответ прост: в гребле ты сидишь спиной к тому месту, куда плывёшь. Идеальная метафора корпоративной жизни.

Второй плакат гласил: «Чистота — залог успеха!» Этот был моим любимым. Под слоганом — фотография нашего флагманского продукта, рулона «Чистый Лист Премиум», и подпись мелким шрифтом: «Исследования показывают, что 9 из 10 человек чувствуют себя увереннее, когда используют качественную туалетную бумагу». Какие исследования? Кто их проводил? Где эти девять человек? Я работаю здесь во-

семь лет и до сих пор не знаю ответов. Но цифра «9 из 10» звучит убедительно, а правда — это то, во что люди готовы поверить за небольшую плату.

Я прошёл мимо рядов столов. Менеджеры сидели, уткнувшись в мониторы, с тем особенным выражением лиц, которое бывает у людей, осознавших, что их диплом магистра экономики теперь используется для того, чтобы решать, какой оттенок голубого лучше продаст рулоны в Северо-Западном федеральном округе. Кто-то переписывался в чате. Кто-то играл в «Камни в ряд». Кто-то просто смотрел в стену и, кажется, медитировал. Я понимал их всех. Особенно последнего.

У кофемашины стояла Леночка, HR-директор. Она была в чём-то бежевом и бесформенном, напоминающем мешок для йоги. В одной руке она держала стаканчик с соевым латте, в другой — телефон, на экране которого был открыт гороскоп. Леночка верила в чакры, астрологию, ретриты и тимбилдинг. Именно в таком порядке.

— Виктор! Я Вам звонила, наконец-то Вы тут — пропела она. — Ваша аура сегодня цвета...

— Застоявшегося унитаза, — подсказал я. — Знаю. Уже измерял.

— Вы зря иронизируете, — Леночка сделала глоток латте и посмотрела на меня с выражением вселенского сочувствия, которое, я уверен, она репетировала перед зеркалом. — Энергетические потоки — это не шутка. В прошлую пят-

ницу я прочистила чакры всему отделу продаж, и знаете что? В понедельник мы закрыли сделку с «Азбукой Вкуса».

— Леночка, — сказал я, — вы серьёзно думаете, что сделка с «Азбукой Вкуса» закрылась потому, что вы помахали над менеджерами палочкой сандалового дерева?

— Не палочкой. Кристаллом аметиста. И да, я так думаю.

Я хотел что-то ответить, но в этот момент из-за угла вынырнул Паша. Мой «лучший друг». Мой ассистент. Мой личный геморрой в костюме из масс-маркета. У него было лицо человека, который наизусть знает все скрипты продаж, но ни разу в жизни не импровизировал. Гладкая кожа, идеальная стрижка, глаза, в которых читается: «Я никогда не предам, кроме тех случаев, когда это выгодно».

— Витя, ну наконец-то! — Паша хлопнул меня по плечу с той особенной энергией, которую обычно приберегают для людей, которым хотят что-то продать. — Ты вообще слышал, что я тебе говорил по телефону? Аркадий Борисович тебя искал. Лично. Два раза.

— Я был занят. Думал о вечном.

— О чём? О целлюлозе?

— О бренности бытия, Паша. И о том, почему люди скупают туалетную бумагу в кризис, но не покупают книги. Книжки тоже из целлюлозы. Но во время ковида никто не дрался за томик Достоевского в «Ашане».

Паша моргнул. Он не понял, шучу я или нет. Это было его хроническое состояние. Он смотрел на меня так, как собака

смотрит на пылесос: вроде бы объект знакомый, но мотивация его совершенно непостижима.

— Витя, какой Достоевский? Шеф хочет запустить новую линейку. «Эконом-Комфорт». Это приоритетный проект. Ты нужен ему в кабинете через пять минут.

— «Эконом-Комфорт», — повторил я, пробуя слова на вкус. — Это как «живой труп». Как «горячий снег». Как «честный политик». Оксюморон в чистом виде.

— Это маркетинг, — Паша развёл руками с видом человека, который только что процитировал Библию.

— Маркетинг, — сказал я, — это когда ты называешь вещь так, чтобы люди забыли, зачем она им на самом деле нужна. Мы продаём бумагу для задницы, Паша. Но мы называем её «нежной заботой», «прикосновением природы» и «комфортом, которого вы достойны». Мы не продаём бумагу. Мы продаём людям ощущение, что они не животные.

— Ну... да? — Паша явно не понимал, к чему я веду. — И это работает.

— В том-то и ужас, — сказал я и пошёл к кабинету Шефа.

Кабинет Аркадия Борисовича Градова находился в конце коридора. Пока я шёл, то обратил внимание на стену, увешанную рекламными плакатами компании за последние двадцать лет. Это была своеобразная галерея заблуждений.

Плакат 2005 года: улыбающаяся семья на фоне берёзовой рощи. Слоган: «Чистый Лист — чистый взгляд на жизнь». Интересно, что у них там был за взгляд до этого? Грязный?

Плакат 2010 года: девушка в белом платье бежит по полю, размахивая рулоном как олимпийским факелом. «Почувствуй свежесть!» Почувствовать свежесть с помощью туалетной бумаги — это сильно. Это как почувствовать скорость с помощью тапочек.

Плакат 2015 года: мужчина в дорогом костюме стоит на крыше небоскрёба и смотрит вдаль. В руке — рулон. «Уверенность в каждом дне». Потому что ничто не говорит «я контролирую свою жизнь» так, как рулон туалетной бумаги в руке. Наверное, этот мужчина только что купил двадцать упаковок в кризис и теперь смотрит на мир свысока.

И наконец, свежий плакат 2023 года: минимализм. Белый фон. Один рулон. И подпись: «Просто. Чисто. Ты.» Никаких объяснений. Просто три слова. «Просто. Чисто. Ты.» Будто бренд достиг такого уровня просветления, что ему больше не нужны глаголы.

Я стоял и смотрел на эту галерею, и меня осенило: вся история нашей компании — это история постепенного отказа от смысла. Мы начали с берёзовой рощи, а закончили тремя словами, одно из которых — местоимение. Через десять лет мы будем просто ставить на упаковке точку. И люди будут покупать.

Я подошёл к кабинету Шефа. Табличка: Аркадий Борисович Градов, Генеральный директор. Ниже — приписка от руки, клеём и бумагой: «Стучать три раза. Без доклада не входить. Исключений нет».

Я постучал два раза. Из вредности.

— Войдите, — голос был сухой, как страница бухгалтерского отчёта.

Кабинет Шефа был единственным помещением в здании, где не пахло кондиционером. Здесь пахло старыми книгами, дорогим табаком (хотя Шеф не курил) и чем-то ещё — чем-то, что я долго не мог идентифицировать, пока однажды не понял: это запах абсолютной уверенности в собственной правоте.

Стены были заставлены книжными шкафами. На полках — труды по нейробиологии, психологии поведения и несколько томов Павлова. Не учебники — оригинальные издания. Шеф коллекционировал Павлова так, как другие коллекционируют винил или марки. Рядом со шкафами висели барометры — старинные, в латунных корпусах. Шеф собирал приборы, измеряющие давление. «Единственное, что не врёт», — говорил он.

Сам Аркадий Борисович сидел за массивным дубовым столом и перебирал бумаги. Ему было около шестидесяти. Очки в тонкой золотой оправе. Рубашка без единой складки — такое впечатление, что её гладили лазером. Галстук затянут так, будто он хотел напомнить шее о её подчинённом положении. Лицо — спокойное, с той особенной бледностью, которая бывает у людей, проводящих жизнь в лабораториях и кабинетах. И глаза. Глаза, которые смотрели на тебя не как на человека, а как на переменную в уравнении.

— Зимин, — сказал Шеф, не поднимая глаз. — Садитесь.

Я сел. Стул был настоящий, не то что мой поддельный Eames. Кожа, дерево, подлокотники. Сидишь — и чувствуешь себя почти важным.

Шеф наконец поднял глаза и посмотрел на меня. У него была манера смотреть чуть дольше, чем нужно, — ровно на секунду, — так, что ты начинал ёрзать.

— Вы опоздали, — констатировал он.

— Пробки.

— Пробки, — повторил Шеф с такой интонацией, будто это слово было названием редкой болезни, которую он изучал в молодости. — Знаете, Зимин, пробки — это интересный феномен. Люди сидят в машинах и злятся, хотя могли бы выйти на час раньше. Поведенческая экономика называет это «ошибкой планирования». Человек всегда недооценивает время, необходимое для выполнения задачи.

— Я переоценил свою способность проснуться.

— Честно, — Шеф чуть улыбнулся. Уголками губ. — Люблю честность. Она редка. Особенно в маркетинге. Но оставим это. У меня для вас задача.

Он взял со стола папку и протянул мне. Внутри — бриф. Сухие строчки: целевая аудитория, ценовой сегмент, позиционирование.

— «Эконом-Комфорт», — прочитал я вслух. — Новая линейка для эконом-сегмента, но с претензией на мягкость. Цена ниже на двадцать процентов, качество — «не хуже, чем

у конкурентов в среднем сегменте».

— Именно, — Шеф снял очки и начал их протирать ку-  
сочком замши, который он достал из ящика стола. — Рынок  
меняется. Люди хотят платить меньше, но получать больше.  
Вы знаете, что это значит для нас?

— Что мы должны сделать бумагу, которая будет мягкой,  
но дешёвой, что физически невозможно, потому что мяг-  
кость достигается за счёт дорогих волокон, а экономия —  
за счёт дешёвых, и любой, кто говорит, что это совместимо,  
либо лжёт, либо продаёт нам чудо-технологию, которая су-  
ществует только в PowerPoint?

Шеф посмотрел на меня долгим взглядом.

— Вы умный человек, Зимин. Поэтому я вас и держу. Но  
иногда вы забываете, что мы продаём не бумагу.

— А что мы продаём?

— Ощущение, — он надел очки и сцепил пальцы в замок.  
— Люди не хотят знать, из чего сделана бумага. Они хотят  
знать, что они не хуже других. Что они могут позволить се-  
бе комфорт, даже если экономят. Это вопрос самоуважения.  
Мы продаём самоуважение. В рулоне. За сто двадцать руб-  
лей.

Я слушал его и думал: вот он, бывший нейробиолог. Че-  
ловек, который променял изучение мозга на его эксплуата-  
цию. Он говорит о самоуважении так, будто это скидка в су-  
пермаркете.

— Говорят, вы раньше работали в Институте мозга, —

сказал я, решив зайти с другой стороны.

Шеф чуть прищурился. Это была опасная тема, и он знал, что я знаю, что это опасная тема.

— Говорят, — медленно произнёс он, — что Павлов ставил опыты на собаках. Но знаете, что он говорил? «Рефлекс — это ещё не всё». Важно, кто держит поводок.

— И кто держит поводок?

— Я, Зимин. Я держу поводок. А вы — моя любимая собака. И я хочу, чтобы вы нарисовали мне узор.

Он сказал это так буднично, что я не сразу осознал смысл. А когда осознал, решил не обижаться. Собака — не худшее, чем можно быть в этом мире. Собак хотя бы кормят.

— Узор для «Эконом-Комфорта», — уточнил я.

— Узор, который заставит человека, взявшего рулон в руки, почувствовать что-то. Что угодно. Главное — чтобы он захотел купить ещё.

— Что-то, — повторил я. — Это техническое задание?

— Это творческая задача. Вы творческий человек. Идите и творите.

Я встал. Шеф уже снова уткнулся в бумаги, давая понять, что аудиенция окончена. Я пошёл к двери, но на полпути обернулся.

— Аркадий Борисович, а что случилось с предыдущим дизайнером? Ну, тем, который работал над специальными проектами до меня? Как его... То ли Волин? То ли Неволин?

Шеф поднял глаза. Медленно. Очень медленно.

— А вы откуда о нём знаете?

— Слухи. В офисе много слухов.

— Слухи, — Шеф отложил ручку. — Знаете, что я думаю о слухах? Слухи — это вербальный вирус. Мозг распространяет их быстрее, чем факты, потому что факты скучны, а слухи — увлекательны. Но если вам интересно: тот дизайнер уволился. По собственному желанию. И я бы посоветовал вам, Зимин, не лезть в то, что вас не касается. Идите работайте.

Он улыбнулся. Той самой улыбкой — уголками губ. И я вышел, чувствуя, что задел что-то, чего задевать не стоило.

В коридоре меня ждал Паша. Он стоял, прислонившись к стене, и что-то печатал в телефоне. Увидев меня, он тут же спрятал телефон в карман с той поспешностью, с какой прячут то, чего не должны были показывать.

— Ну что? Чего он хотел?

— Хочет, чтобы я нарисовал узор, который изменит мир, — сказал я. — Пойду менять мир.

— Витя, ты иногда говоришь так, будто ты в кино, — Паша покачал головой. — Это просто бумага. Просто узор. Нарисуй волнистые линии, назови это «Морской бриз», и все будут счастливы.

— «Морской бриз», — повторил я. — Паша, ты гений.

— Правда? — он просиял. Паша всегда сиял, когда ему говорили, что он гений, даже если это была очевидная издёвка.

— Нет. Но ты гений в том, чтобы предлагать очевидные решения и думать, что это креатив.

Я развернулся и пошёл в свой кабинет. За спиной слышал, как Паша что-то обиженно пробормотал. Кажется, слово «токсичный». Да, я токсичный. Я токсичный, потому что восемь лет работаю в индустрии, которая превращает деревья в рулоны, а рулоны — в иллюзию счастья. Попробуйте остаться милым после такого.

Я зашёл в кабинет, закрыл дверь и сел за стол. Мой кабинет был маленьким, но это была моя крепость. Стол, компьютер, графический планшет. На стене — календарь за прошлый год. Я не стал его снимать, потому что мне плевать, какой сейчас год. Единственное украшение — кружка с надписью «Лучший менеджер 2019», которую мне подарила Ляночка на корпоративе. Я храню её не из сентиментальности, а потому что она достаточно большая, чтобы вместить двойную порцию кофе.

Я включил планшет. Открыл редактор. Белый лист. Чистый. Нетронутый. Как совесть новорождённого. Или как кредитная история банкрота.

«Узор, который заставит человека почувствовать что-то». Что ты чувствуешь, когда смотришь на рулон туалетной бумаги? Ничего. Ты вообще о нём не думаешь. Ты берёшь его, делаешь своё дело, вешаешь обратно на держатель — и забываешь. Рулон — самая незаметная вещь в доме, пока он есть. Но стоит ему закончиться, и ты готов отдать последние

деньги за новый. Вот парадокс: ценность туалетной бумаги познаётся в её отсутствии. Как с воздухом. Как со свободой.

Я взял стилус. Провёл первую линию. Она была резкая. Ломаная. Потом вторую. Третью. Я не думал — я просто рисовал. Линии шли одна за другой, и постепенно на белом листе проступал узор. Он был похож на энцефалограмму эпилептика. Или на кардиограмму человека, которому только что сообщили, что его бывший лучший друг зовёт его бывшую жену на свидание, прикрываясь заботой о её душевном здоровье. Наверное, это одно и то же.

Я остановился. Посмотрел на рисунок.

— Ну и что ты такое? — спросил я вслух.

Рисунок молчал. Рисунки вообще редко отвечают. Но этот выглядел так, будто он знает что-то, чего не знаю я.

Я подумал о Паше. О том, как он стоял в коридоре и прятал телефон. О том, как он полгода назад написал Алисе: «Просто хотел узнать, как ты. Может, встретимся, выпьем кофе?» Просто кофе. Просто поддержать. Просто вонзить нож в спину и повернуть.

Я посмотрел на узор. Узор посмотрел на меня.

— Ты — «Честность», — сказал я. — Потому что ты — единственное честное, что я сделал за последние полгода.

Я сохранил файл. Назвал его «Честность.pdf». Надо отправить на печать.

Пробная партия. Всего пятьсот рулонов. Для тестирования. Так делают всегда — запускают маленький тираж, смот-

рят на реакцию фокус-группы, корректируют. Только в этот раз я не собирался ничего корректировать.

Я хотел посмотреть, что будет.

За окном светило то же белое солнце, что и утром. Где-то в коридоре Леночка рассказывала кому-то про ретроградный Меркурий. Где-то Паша писал очередное сообщение моей бывшей жене. Где-то Шеф сидел в своём кабинете и думал о рефлексах.

А я сидел и думал: что, если бумага действительно может что-то менять? Что, если узор, нарисованный мной, попадёт в руки человека — и этот человек что-то почувствует?

Нет, это бред. Это просто бумага. Просто тиснение. Просто линии.

Но где-то глубоко внутри, под слоями цинизма и иронии, шевелилась мысль: а вдруг?

Я отогнал её. Или сделал вид, что отогнал.

Я уже собирался закрыть планшет, когда мой взгляд упал на странную иконку в углу экрана. Маленькая серая папка без названия — почти сливалась с фоном рабочего стола. Я не помнил, чтобы создавал её. Я вообще не помнил, чтобы видел её раньше.

Я навёл курсор. Никакой подсказки. Нажал — папка открылась. Внутри лежал один-единственный файл. Название — «Шаблон\_К». Больше ничего. Ни описания, ни даты создания, ни автора. Просто «Шаблон\_К». Вышло диалоговое окно — «Применить?», хм.. я применил.

— Шаблон? — пробормотал я. — Какой ещё шаблон?

Я попытался открыть файл, но редактор завис на пару секунд, а потом на экране появилось странное изображение — схематичный рисунок, похожий на карту нейронных связей. Линии, узлы, векторы. Ничего подобного я раньше не видел. Это не было похоже на обычный дизайн туалетной бумаги. Это было похоже на... на какую-то технологию.

— Ладно, — сказал я вслух. — Разберёмся позже. И, не дав себе времени подумать, отправил в типографию.

И закрыл папку.

Я тогда ещё не знал, что этот файл — не просто шаблон. Что это след. След человека, который работал здесь до меня. Человека, который исчез при странных обстоятельствах. Человека, чьи разработки изменят всё.

Но это я пойму позже. А пока — пусть печатают.

Пробная партия пришла через два дня — в четверг вечером. Пятьдесят рулонов. Я забрал коробку со склада, привёз домой и поставил в ванной. Из чистого любопытства. Просто чтобы посмотреть, как узор выглядит вживую, а не на экране.

В пятницу утром я, как обычно, пошёл в туалет. Снял старый рулон, поставил новый. Сделал свои дела. Потянулся за бумагой.

И через пятнадцать минут позвонил Алисе.

— Алло? — её голос был удивлённый. Мы не разговаривали полгода.

— Это я, — сказал я. — Я знаю, что ты не хочешь меня

слышать. Но я должен сказать.

— Витя, ты пил?

— Нет. Я просто... я всегда знал, Алиса.

— Что знал?

— Что я тебя не достоин. С первого дня. Ты пришла в мою жизнь — умная, красивая, идеальная. А я — никто. Пустое место. И когда я сделал тебе предложение, я до последней секунды не верил, что ты скажешь «да». Я стоял с кольцом и думал: «Сейчас она рассмеётся мне в лицо. Сейчас она скажет, что это глупая шутка». Но ты сказала «да». И я не знал, что с этим делать.

На том конце повисла тишина.

— Я злился на тебя, — продолжил я, и слова лились сами собой, как вода из прорванной трубы. — Злился за то, что ты выбрала меня. Меня! Ты могла выбрать кого угодно — красивого, успешного, уверенного в себе. А выбрала человека, который даже с кольцом в руках ждал, что его отвергнут. Я ненавидел тебя за этот выбор. Потому что он доказывал, что ты — святая, а я — ничтожество.

— Витя...

— Подожди. Я знал, что все вокруг говорят: «Что она в нём нашла?» Я слышал эти шёпоты на свадьбе. Твои подружки, твои родители, даже мои родители — все. Всем было очевидно, что мы не пара. А твой отец... знаешь, что он говорил мне каждый раз, когда мы оставались вдвоём? Он клал мне руку на плечо и говорил: «Ну что, слабак, когда внуков по-

дарите?» Каждый раз. Слабак. И он был прав.

— Витя, прекрати...

— Детей не было, потому что я не хотел. Не хотел портить тебе будущее. Ты могла уйти в любой момент — встретить нормального человека, родить от него, построить жизнь. А ребёнок от меня связал бы тебя навсегда. Я не мог так с тобой поступить. Я думал: она уйдёт через год. Максимум через два. Но ты не уходила. Ты боролась за наш брак. Десять лет. Десять лет, Алиса. Ты тащила нас на себе, как буксир тащит баржу с металлоломом. И я всё это время ждал, когда ты наконец сдашься. И ты сдалась. И я...

Я замолчал. В горле стоял ком размером с кулак.

— И что ты? — её голос был тихим, почти шёпотом.

— Спасибо, — сказал я. — Спасибо, что была рядом всё это время. Я всего добился благодаря тебе. Ты — лучшая часть моей жизни, Алиса. И я знаю, что уже ничего не исправить. Но ты должна знать: всё, что у меня есть, — это благодаря тебе. Моя работа. Моя карьера. Даже эта дурацкая способность шутить в самые неподходящие моменты — я научился этому у тебя. Ты сделала меня человеком. А я...

Я замолчал. Слова кончились.

На том конце провода что-то дрогнуло. Кажется, она плакала.

— Ты придурок, — сказала она наконец. — Ты полный, абсолютный придурок, Витя.

— Знаю.

— Почему ты не сказал этого раньше?

— Не мог.

— А сейчас можешь?

— Да. Сейчас могу.

Она замолчала. Я слышал её дыхание.

— Ты странный, — сказала она наконец. — Но спасибо. Я не знала, что мне нужно было это услышать. Но, кажется, нужно было.

— Прости меня.

— Я подумаю. Не сейчас. Но я подумаю.

Она повесила трубку. А я сидел на унитазе, смотрел на рулон белой бумаги с ломаными линиями и чувствовал, как по щекам текут слёзы. Я не плакал уже лет пять. Но сейчас — плакал.

И тут до меня дошло.

Я только что сказал бывшей жене то, о чём молчал больше десяти лет. Не планировал. Не репетировал. Просто взял и сказал. Сразу после того, как воспользовался новой бумагой.

Совпадение? Как говорит Киселев – не думаю

Бумага работала. Я не знал как. Но она работала. И если она заставила меня позвонить бывшей жене и сказать правду — что она сделает с целым офисом?

Я открыл ноутбук и начал искать информацию. Про микротекстуры. Про тактильные паттерны. Про воздействие через слизистые. В обычных поисковиках ничего конкретного — только обрывки, намёки, маргинальные статьи. Но потом

я решил копнуть глубже. Залез в научные базы данных — туда, куда обычный пользователь не заходит, а я заходил, потому что когда-то, сто лет назад, писал диплом по промышленному дизайну и у меня остался доступ.

Я вбил в поиск: «тактильная нейростимуляция», «воздействие микротекстур», «лимбическая система». И тут выскочило два имени, которые заставили меня ахуеть.

Аркадий Градов. Кирилл Волин.

Я открыл первую статью. 2003 год. «Субсенсорное воздействие через тактильные паттерны: предварительные результаты». Авторы: А.Б. Градов, К.И. Волин. Институт мозга РАН.

Я пролистнул дальше. Вторая статья. 2005-й. «Эмоциональная модуляция через микротекстурную стимуляцию слизистых оболочек». Те же авторы. Третий соавтор — какая-то Е.П. Невская, но её имя мне ничего не говорило. Третья статья — 2007-й. «Практическое применение тактильных паттернов в бытовых товарах». Четвёртая — 2009-й. «Этические границы нейростимуляции: дискуссионные вопросы».

Я читал аннотации, выводы, графики. Сложные термины, схемы нейронных связей, диаграммы. Но суть была ясна: они работали вместе больше десяти лет. Градов и Волин. Не просто начальник и подчинённый — коллеги. Соавторы. Учёные, которые вместе начинали этот проект ещё в начале нулевых.

Я откинулся на спинку стула и уставился в экран.

— Ни хрена себе, — прошептал я.

Градов и Волин были коллегами в Институте мозга. Они вместе разрабатывали эту технологию. Больше десяти лет. А потом что-то произошло. Что-то, из-за чего Волин ушёл из института, оказался в «Чистом Листе» — частной компании по производству туалетной бумаги, — а через год исчез. А Градов? Градов остался в компании и стал генеральным директором.

Но между 2009 годом — годом их последней совместной статьи — и 2018-м, когда Волин пришёл в «Чистый Лист», зияла дыра в девять лет. Что происходило в эти годы? Почему они ушли из науки в бизнес? И почему Волин в итоге исчез?

Я посмотрел на рулон «Честности». На ломаные линии. На микротекстуру, которую я нарисовал, сам того не понимая.

Если они работали вместе — значит, Градов знал о технологии с самого начала. Знал, когда нанимал Волина в «Чистый Лист». Знал, когда Волин исчез. Знал, когда брал на работу меня.

И он ждал. Ждал, когда новый дизайнер — случайно или намеренно — повторит то, что сделал Волин.

Я был не первооткрывателем. Я был вторым актом пьесы, которую начали задолго до меня.

— Старый пес, — сказал я. — Он всё знал. С самого на-

чала.

Я закрыл ноутбук, взял телефон и набрал Пашу. Он ответил после третьего гудка.

— Витя? Ты чего звонишь в пятницу вечером?

— Паша, — сказал я. — Ты не знаешь, где Шеф работал до того, как пришёл в «Чистый Лист»?

— Ну... вроде в каком-то институте. Мозга, что ли. А что?

— Ничего. Просто интересно.

— Ты совсем ку-ку?

— Знаю. Спи.

Я повесил трубку.

Значит, так. Шеф и Волин — соавторы с начала нулевых. Технология микротекстур разрабатывалась ещё в 2003 году. В 2018-м Волин исчез. Сейчас — 2026-й. Восемь лет Шеф ждал. Восемь лет он держал место «дизайнера» открытым. Восемь лет он присматривался ко мне.

И теперь я нарисовал узор. И бумага сработала. Я посмотрел на коробку с оставшимися сорока девятью рулонами. И улыбнулся — криво, нервно, но улыбнулся.

— Хорошо, — сказал я. — Раз уж я попал в чужую пьесу — давайте играть.

Глава 2. Лысина, нос и Моана.

Пятница, 21:47, сегодня я работал дистанционно, опасаясь сказать правду кому-нибудь из коллег.

Офис был пуст. Настоящая, глубокая пустота — та, что наступает после восьми вечера в пятницу, когда даже самые преданные сотрудники наконец сдаются и уходят домой. Я сидел в своём кабинете и ждал.

На столе передо мной стояла коробка. Пятьдесят рулонов «Честности» — пробная партия.

В 21:52 я услышал, как хлопнула входная дверь — последний охранник со второго этажа ушёл, остался только Семёныч на проходной. Семёныч был в курсе. То есть он не был в курсе деталей, но он знал, что я остаюсь «поработать», и этого было достаточно. Семёныч — из тех людей, которые не задают вопросов, если чувствуют, что ответы могут им не понравиться. За это я его и ценил.

Я взял коробку и вышел в коридор. Open space тонул в полумраке — горели только дежурные лампы, и белые столы казались надгробными плитами в заброшенном склепе. Мотивационные плакаты на стенах выглядели особенно нелепо в этой тишине. «Мы — одна команда!» — гласил один, и я чуть не рассмеялся. Команда. Если бы они знали, что я сейчас собираюсь сделать с этой командой.

Общих туалетов на седьмом этаже было два: мужской и женский и отдельный туалет у шефа в его же кабинете. В каждом из общественных — по шесть кабинок. Я зашёл сначала в мужской. Включил свет, поморщился от резкого запаха освежителя воздуха — того самого, с ароматом «Морской бриз», который пахнет не морем, а химической атакой.

Открыл первую кабинку. Снял рулон с держателя — обычная «Волна», три слоя, наше стандартное тиснение. Сунул его в чистый мусорный мешок, который предусмотрительно захватил с собой. Достал из коробки новый рулон — «Честность». Белый, с едва заметным геометрическим узором. Поставил на держатель.

Одна кабинка. Потом вторая. Третья. Четвёртая. Пятая. Шестая.

Я работал методично, как сапёр, с той только разницей, что сапёр обезвреживает бомбы, а я их закладывал. В женском туалете было то же самое — шесть кабинок, шесть рулонов «Волны» в мусорном мешке, шесть рулонов «Честности» на держателях. Я даже проверил, легко ли отрывается бумага. Отрывалась хорошо — тут претензий к производству не было.

В 22:34 я закончил. Постоял минуту в коридоре, прислушиваясь к тишине. Где-то гудела вентиляция. Где-то капала вода из крана. Где-то в моей голове звучал тоненький голосок, который спрашивал: «Чем ты занимаешься?»

— Хернёй страдаю, — ответил я вслух. — чем еще..

Я отнёс мусорный мешок с обычными рулонами в подсобку, спрятал за стеллажом с канцелярией. Потом спустился на первый этаж. Семёныч всё так же сидел на проходной и смотрел рилсы — на экране мелькали нейросетевые персонажи с шестью пальцами.

— Всё? — спросил он, не поднимая глаз.

— Всё.

— Ничего не взорвалось?

— Пока нет.

— Жаль, — сказал Семёныч. — Хорошего вечера, Виктор Михалыч.

— И Вам, Семёныч.

Я вышел на улицу. Вечерний воздух после кондиционированного офисного показался мне почти вкусным. Я стоял и смотрел на стеклянный фасад «Флагмана», в котором отражались огни города, и думал: «Что я сейчас сделал?».

А потом подумал: «Понедельник покажет».

Понедельник, 9:47.

Утро понедельника началось не с кофе. Оно началось с крика.

Я ещё только подходил к бизнес-центру «Флагман», когда услышал его — приглушённый стеклопакетами, но вполне различимый вопль, доносившийся откуда-то с седьмого этажа. Вопль был мужской, и в нём звучала та особенная интонация, с которой обычно сообщают о конце света или о том, что в бухгалтерии перепутали цифры в платёжке.

Я ускорил шаг.

На проходной меня встретил Семёныч. Он не смотрел на меня. Он стоял, прижав телефон к уху, и слушал кого-то с таким выражением лица, будто ему сообщили, что «Спартак» не просто проиграл, а проиграл с Месси в составе.

— Понял, — сказал он в трубку. — Понял, Леночка. Да.

Я посмотрю по камерам. Да. Нет, я тоже рад вас слышать. Хотя вы мне никогда не нравились.

Он нажал отбой и устался на меня.

— Виктор Михалыч, — произнёс он медленно, — у нас тут чрезвычайная ситуация.

— Что случилось?

— Я не знаю. Но я только что сказал Леночке, что она мне никогда не нравилась. Я не хотел этого говорить. Оно само вырвалось.

— Само?

— Само, — Семёныч выглядел растерянным. — Я вообще-то её уважаю. Ну, как человека. Но как HR-директора — нет. И оно как-то... вырвалось.

— Бывает, — сказал я, стараясь сохранить нейтральное выражение лица.

— Нет, не бывает! — Семёныч стукнул кулаком по столу. — Я тридцать лет в охране! Я умею держать язык за зубами! А сегодня — как прорвало. Я уже сказал курьеру, что он идиот, бухгалтеру — что у неё кофта безвкусная, а уборщице — что она моет полы так, будто специально оставляет грязь для следующей смены!

— И как они отреагировали?

— Бухгалтерша сказала, что я старый маразматик. Курьер сказал, что я сижу на проходной, как цербер на пенсии. А уборщица... — Семёныч замолчал и потупил взгляд. — Уборщица сказала, что я ей нравлюсь. Уже два года. И она

моет полы плохо, потому что хочет задерживаться, чтобы я обратил на нее внимание.

— Ого. Поздравляю?

— С чем?! — взвился Семёныч. — У неё трое детей и муж на кладбище! И она сказала мне это в присутствии охранника со второго этажа! Который, между прочим, тут же заявил, что он тоже на неё глаз положил! Мы чуть не подрались! В восемь утра! Из-за уборщицы!

Я смотрел на Семёныча и чувствовал, как внутри меня разливается холодное, липкое чувство. Это чувство называется «осознание последствий». Я знал, что «Честность» работает. Но я не знал, что она работает ТАК.

— Семёныч, — сказал я осторожно, — а вы в туалет сегодня ходили?

— Ходил. А что?

— На каком этаже?

— На седьмом. У нас на первом ремонт. А что?! — он вдруг прищурился. — Вы что-то знаете, Виктор Михалыч?

— Я? Нет. Ничего. Просто спросил.

— Врёте, — отрезал Семёныч. — Вы всегда так говорите, когда что-то знаете. У вас делается лицо как у кота, который съел сметану и теперь делает вид, что сметаны вообще не существовало.

Я ничего не ответил и пошёл к лифтам. Семёныч крикнул мне в спину:

— И ботинки у вас дурацкие! Давно хотел сказать! Вы в

них как нефор..

Я вошёл в лифт и нажал кнопку седьмого этажа. Двери закрылись. Я посмотрел на свои ботинки. Обычные ботинки. Чёрные. Кожаные. Ничего дурацкого. Но теперь я уже не был в этом уверен.

Пока лифт полз вверх, я прокручивал в голове факты. Семёныч сходил в туалет на седьмом этаже. Воспользовался бумагой. По прямому назначению. Скорее всего узор вошёл в него через слизистую. И через пятнадцать минут он уже говорил Леночке всё, что думал о ней последние десять лет.

Когда двери лифта открылись на седьмом этаже, я понял, что попал в эпицентр урагана. Open space гудел, как улей, в который бросили петарду. Люди стояли группами, ходили кругами, размахивали руками и — самое главное — говорили. Говорили так, как никогда не говорят в офисах.

# 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.