

18+

Искандер Арысов

Словарь дурака

Проект «Сингулярность
Арысова»

Искандер Арысов

Словарь дурака. Проект «Сингулярность Арысова»

<https://litres.ru/74274619>

ISBN 9785007066549

Аннотация

Молодой аналитик Сергей, никому не нужный со своей правдой, идёт в продажи. Здесь ложь — главный инструмент, цинизм — норма, а искренность — профессиональная смерть. Он становится лучшим, но внутри остаётся застенчивым парнем, который хранит словарь, где каждое слово — правда. Встреча с Верой, единственной, кто не покупает иллюзии, заставляет его выбирать: карьера, деньги и ложь — или любовь, нищета и надежда. Повесть о том, что даже в мире тотальных продаж есть то, что нельзя продать.

Книга содержит нецензурную брань.

Содержание

Глава первая. Принцип неопределённости бедности	5
Глава вторая. Закон сохранения подлости	22
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Словарь дурака Проект «Сингулярность Арысова»

Искандер Арысов

© Искандер Арысов, 2026

ISBN 978-5-0070-6654-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава первая. Принцип неопределённости бедности

Мир никогда не был особенно добр к тем, кто видит больше, чем нужно.

Сергей усвоил это в шесть лет, когда спросил у отчима, зачем тот врёт маме про командировки. Отчим покраснел, потом побледнел, потом сказал: «Ты ещё маленький, чтобы понимать». Сергей тогда не понял — почему правда требует возраста, а ложь доступна всем? В институте он понял. Правда требует мужества, а ложь — только речевого аппарата. А речевой аппарат есть у каждого.

В детстве он смотрел на ночное небо и не понимал, почему взрослые называют его красивым. Он видел там не красоту, а чудовищное равнодушие — пустоту, в которой случайные термоядерные реакции подсвечивают холодные глыбы камня. Ему тогда казалось, что вселенная — это гигантский распределённый вычислительный кластер, который давно уже нашёл решение всех своих уравнений и просто работает вхолостую, сжигая топливо без всякой цели. Звёзды — это не фонарики богов. Звёзды — это ошибки округления в программе мироздания, которые кто-то забыл исправить.

Мать работала в трёх местах. Сестра ещё не родилась. Отчим ушёл через год после того разговора — не потому,

что Сергей его разоблачил, а потому, что ложь перестала приносить удовольствие. Сергей запомнил этот урок на всю жизнь: люди уходят не от правды, люди уходят от скуки. Если ты врешь скучно — ты проиграл. Если твоя ложь красивее правды — ты король.

В институт на «аналитические системы» он поступил по одной причине: там меньше всего говорили о «духовном росте» и «работе в команде». Там говорили о данных, моделях, вероятностях. Тишина цифр казалась ему убежищем.

Он быстро понял, что изучать там нечего. Не потому, что он был гением — хотя, по меркам группы, он им и был, — а потому, что все остальные занимались всем, кроме специальности. Они писали курсовые по менеджменту, подрабатывали в доставках, строили схемы ухода от налогов, играли в биткоины, влюблялись, разводились, разорялись на стартах. Короче, жили. А он — считал.

Преподаватель по теории вероятностей, старый еврей с глазами, которые видели слишком много распределений, однажды сказал ему: «Сережа, вы самый талантливый студент за последние десять лет. Но вы делаете одну ошибку».

«Какую?» — спросил Сергей.

«Вы считаете людей рациональными агентами. А они — набор байесовских ошибок, облеченных в кожу. Вы строите модели, где человек выбирает лучшее. Человек выбирает то, что красивее звучит. Разницу уловили?»

Сергей уловил. Но ничего не изменил.

Он построил модель своей группы. На входе: стипендия, возраст, пол, кредитное плечо родителей, количество часов сна, индекс массы тела, частота смены аватарок в соцсетях. На выходе: успех — операционализированный как сумма денег на счету через пять лет после выпуска.

Модель оказалась удивительно простой: успех коррелировал не с умом (коэффициент корреляции был смехотворным — 0,12), не с трудолюбием (0,09), а с готовностью врать самому себе. Коэффициент самообмана, который Сергей измерял через разницу между заявленной и реальной самооценкой, давал корреляцию 0,78. Чем выше был коэффициент самообмана, тем увереннее человек двигался по жизни. Тем быстрее он находил работу. Тем быстрее продвигался по службе.

Сергей написал по этому поводу небольшую статью в студенческую газету. Редактор — девушка с филфака, которая считала себя экзистенциалисткой — завернула материал. «Слишком цинично», — сказала она и погладила его по руке. «Вы просто обижены на мир, Сережа. Все умные обижены».

Он не был обижен. Он был точен.

Сергей попытался было донести это открытие до однокурсников на защите диплома. Его научный руководитель — кандидат наук, человек, который защитился в девяносто первом на тему «Оптимизация плановой экономики при помощи систем массового обслуживания» — смотрел в окно

и кивал.

— Ты просто боишься, — сказал ему лучший друг, Антон, с которым они жили в одной общежитии два года. Антон только что защитил диплом, скопированный с реферата 2007 года с сайта «Всё для студента». Руководитель поставил «отлично» и сказал: «Чувствуется свежий взгляд». — Ты боишься, что ты никчёмный. Вот и доказываешь всем, какой ты умный. А никому не нужно. Понял? Никому.

— Я не боюсь, — сказал Сергей спокойно, потому что бояться было нечего. — Я посчитал. Вероятность того, что ты сдашь госэкзамен без списывания, меньше шести процентов. Я провёл ретроспективный анализ по пяти группам.

— Почему ты такой бедный, если ты такой умный? — засмеялись с задней парты. Это сказала Ленка, староста группы, которая носила брендовые сумки и строила карьеру через знакомства в деканате. Она никогда не скрывала, что умные её бесят. «Умные делают жизнь сложной, — говорила она. — А надо делать её простой и понятной. Деньги есть — я хорошая. Денег нет — я плохая. Что тут анализировать?»

Сергей посмотрел на неё и впервые ощутил во всей полноте то, что потом назовёт «принципом чёрной дыры»: гравитацию всеобщей глупости, которую невозможно преодолеть, если находишься внутри горизонта событий. Любые идеи, которые он предлагал — оптимизацию бизнес-процессов, системный анализ рынка, честную обратную связь, построение модели клиентского пути — поглощались этой ды-

рой без следа. В ответ из неё исходило только одно излучение Хокинга: «Ты умный, но нищий».

Он перестал предлагать.

Он перестал спорить.

Он перестал говорить правду — потому что правда, как он теперь знал, не имеет цены. У неё нет курса. На неё нет спроса. Правда — это товар, который не нужен никому, кроме сумасшедших и детей.

А Сергею было двадцать два. Он не был ни тем, ни другим.

Мать болела. Не смертельно, а хуже — хронически. Сердце, давление, бесконечные уколы, таблетки, которые стоили как полстипендии. «Не надо мне ничего, — говорила она в трубку слабым голосом, который всегда был слабее, чем ей казалось. — Я сама справлюсь».

Она не справлялась.

Сестра, младше на семь лет, после аварии на нерегулируемом пешеходном переходе передвигалась на костылях и не могла работать. Виновного не нашли. Камер тогда было мало. «Золотой час» упустили. Теперь Лена — красивая, умная, с веснушками и длинными пальцами, которые когда-то мечтали играть на пианино — сидела дома, читала книги и улыбалась так, что хотелось разбить окно.

«Я слышала, ты бросил институт?» — спросила она однажды, когда Сергей привёз продукты.

«Закончил», — поправил он.

«Ты понял, что всё, чему учили — неправда?»

Он замялся. Лена всегда видела насквозь — у неё не было времени на иллюзии, потому что костыли не оставляют места для поз.

«Не то чтобы неправда, — сказал он осторожно. — Это как карта, нарисованная для другой местности. По ней можно ходить. Просто не туда, куда нужно».

«А куда нужно?»

Сергей не ответил. Он не знал. Он знал только, куда *не* нужно.

Пенсии матери и сестры в сумме хватало ровно на то, чтобы не умереть с голоду. Коммуналка. Дешёвая крупа. Лена забыла, когда в последний раз ела мясо. Мать — когда покупала новую одежду. Сергей жил на стипендию — 1800 рублей в месяц. Она уходила на проезд и иногда на такси до больницы, когда у матери прихватывало сердце.

Он попробовал устроиться аналитиком.

Первый отказ. Второй. Третий.

«У вас нет опыта», — говорили ему люди с опытом перекладывания бумаг и выпивания кофе.

«У вас нет портфолио», — говорили те, у кого портфолио состояло из кейсов «сделали вид, что работали, и получили премию».

«Вы слишком умны для этой должности», — сказала ему менеджер по персоналу в одной сетевой компании. Ей было лет сорок, она красила ресницы так густо, что глаза казались

двумя чёрными дырами. «Нам нужны исполнители. А вы будете всё оспаривать и предлагать. А нам не нужно. У нас есть регламенты».

Сергей вышел из офиса, сел на лавочку у метро и впервые в жизни подумал: «А что, если я действительно никчёмный?»

Он достал телефон. Открыл калькулятор. Посчитал вероятность того, что его «никчёмность» объективна. Он брал данные: количество идей, отклонённых за два года учёбы — 47; количество идей, которые потом реализовали другие — 6; коэффициент полезного действия его участия в групповых проектах — всегда выше среднего; количество людей, которые сказали ему «ты умный, но бедный» — 23.

Вероятность того, что он никчёмный, была около четырёх процентов.

Он убрал телефон и почти успокоился.

Но потом вспомнил слова старого профессора по теории вероятностей: «Если ваша модель предсказывает, что вы умнее всех, а реальность говорит, что вы нищий — модель ошибается. Всегда. Реальность не ошибается. Ошибаетесь вы».

Сергей тогда не понял, что профессор имел в виду. Теперь понял.

Реальность — это продажи. Всё остальное — комментарии.

Он решил просто продавать.

Потому что продажи — это единственная профессия в мире, где не требуют ни диплома, ни совести, ни ума. Требуют только одного: умения врать так хорошо, чтобы ложь стала правдой — хотя бы на время разговора. Время разговора — единственное время, которое имеет цену в этой вселенной. Остальное — просто шум реликтового излучения.

Он пошёл в компанию по продаже систем вентиляции. «Воздух-Про». Серый офис на окраине, в бизнес-центре, который когда-то был заводским корпусом. Пахло старыми обоями, отчаянием и дешёвым кофе. План — 250 тысяч рублей в месяц. Зарплата — проценты. Белая — только часть, серая — весь остальной мир.

Старший менеджер, мужик лет пятидесяти с лицом, напоминающим потрёпанный план города — морщины, как улицы, глаза, как два заросших колодца — сказал ему:

— Забудь всё, чему тебя учили в институте. Твоя специальность здесь не нужна.

— Моя специальность — аналитические системы, — тихо сказал Сергей. — Я могу построить модель спроса, оптимизировать воронку, рассчитать LTV клиента, спрогнозировать отток и настроить скоринг...

— Ты что, умный? — перебил старший менеджер, которого звали Николай Сергеевич, но для своих — «Колян». — Умные здесь не работают. Умные сидят по домам и умничают. А мы работаем. Хочешь работать — забудь про аналитику. Запомни одно: клиент всегда прав, даже когда неправ. А

ты всегда неправ, даже когда прав. Понял?

Сергей понял. Это была та же формула, что и в институте, только без математики.

— Сколько у тебя мать получает? — неожиданно спросил Колян.

— Двенадцать тысяч.

— А сестра?

— Восемь.

— А ты?

— Сейчас — ноль.

Колян помолчал. Посмотрел на Сергея так, как смотрят на абитуриентов врачи-патологоанатомы — с профессиональной оценкой срока годности.

— Выходи завтра в поле. Стажёрский оклад — пятнадцать тысяч плюс проценты. Если через месяц не продашь ни хрена — уходишь сам, я тебя увольнять не буду. Я не люблю увольнять умных — они потом плохо про меня пишут в соц-сетях.

Сергей промолчал. Но про себя всё равно всё посчитал.

За три месяца он стал лучшим продавцом отдела.

Не потому, что он врал лучше всех — хотя врал он отлично, — а потому, что он понял главный принцип, который университетская наука формулирует как «корреляция не есть причинно-следственная связь», а продавники называют просто: «Клиенту насрать на правду, ему важно ощу-

щение».

Он построил систему.

Первый месяц он просто слушал. Сидел рядом с Коляном, записывал скрипты, смотрел, как тот ловко огибает возражения, как меняет голос на «доверительный» в нужный момент, как называет клиента «ты» или «вы» в зависимости от цены контракта. Сергей вёл таблицу. В ней были столбцы: «возражение», «тип клиента», «использованная ложь», «результат», «вероятность повторной покупки».

К концу месяца таблица занимала двенадцать листов.

Колян, заглянув через плечо, присвистнул.

— Ты чего, серьёзно? Это всё записываешь?

— Это данные, — сказал Сергей.

— Это хуйня, — сказал Колян. — Но если тебе помогает — продолжай.

На втором месяце Сергей построил модель. Скрипты продаж — как математический аппарат квантовой механики: до измерения нет никакой реальности, есть только волновая функция вероятности. Клиент не знает, нужна ли ему эта вентиляция, пока Сергей не начинает говорить. И в момент разговора реальность коллапсирует в ту точку, которую продажник выбрал заранее.

Третий месяц. Он продал на 680 тысяч. Плюс — бонусы, плюс — премия. Впервые в жизни он перевёл матери не три тысячи, а сорок пять.

Мама заплакала.

— Ты не наркотиками торгуешь, сынок?

— Нет, мам. Вентиляцией.

— Откуда такие деньги?

— Я лучший, мам.

— Ты всегда был лучшим, — сказала она. — Просто никто не замечал.

Сергей хотел поправить её — сказать, что он не «был лучшим», а просто начал делать то, что работает, — но не стал. Правда иногда бывает жестокой. А матери не нужна жестокость. Матери нужна вера.

Он перестал быть тем застенчивым парнем, который боялся смотреть в глаза девушкам и краснел, когда его хвалили. Внешне он стал циничным. Шутил про деньги — «деньги не пахнут, особенно если хорошо проветрить». Смеялся над идеалистами — «идеализм — это когда бедность называется принципиальностью». Говорил с клиентами как старый коуч: «Слушай, брат, я тебе не впариваю, я предлагаю решение. Решение твоей проблемы. А проблема у тебя одна — ты не знаешь, чего хочешь. Я знаю. Хочешь — я скажу?»

Коллеги уважали. Начальство ставило в пример. Колян, который сначала относился к нему как к бесполезному ботанику, теперь подходил в курилке и спрашивал: «Слушай, а ты мне формулу не дашь? Ну, эту твою. Чтобы я тоже... ну, понимал».

Сергей дал. Колян её не понял. Но это было неважно. Важно было то, что Колян теперь считал Сергея не дураком, а

чудаком. А чудакам прощают то, что дуракам — нет.

Но внутри он оставался прежним.

Это можно было заметить только по одному — по его встречам с девушками.

Он не любил приложения для знакомств. Слишком много шума, слишком мало данных. Он предпочитал случайные встречи — книжный магазин, набережная, поздний автобус. Там, где нет профилей с приукрашенными характеристиками. Там, где ложь начинается с первого слова — «привет» — и никто этого не замечает.

Каждый раз он приходил на свидание за час. Сидел в кафе, заказывал зелёный чай (никогда кофе — кофе делает голос слишком бодрым, а доверие требует лёгкой хрипотцы), перечитывал старые стихи. Бродского. «Я входил вместо дикого зверя в клетку...» Бродский сам был никчёмным продавцом великой иллюзии — прирождённый аналитик, который посчитал всё, кроме одного: цены собственной правды.

А потом Сергей врал. Всю ночь.

Но врал не так, как в продажах. Там ложь была инструментом. Откалиброванным, проверенным, дающим результат. Здесь — защитой. Беспорядочной, дрожащей, похожей на старый зонтик, который держится на одной спице.

— Ты любишь меня? — спрашивала девушка. Например, Катя. Или Алина. Или та, которую звали так же, как сестру — Лена. Имена смешивались.

— Конечно, — отвечал Сергей, и в этот момент его внутренняя аналитическая система выдавала ошибку.

Потому что он не знал, что такое «любовь» в терминах своей модели. Любовь нельзя было операционализировать. Нельзя было измерить в процентах вероятности, нельзя было заскорить по поведенческим факторам, нельзя было построить по ней прогноз на следующий квартал. Любовь нарушала все законы его вселенной — она была единственной переменной, которая не подчинялась ни одному уравнению.

Но он уже привык к тому, что точность не нужна. Нужен результат.

— Конечно, люблю, — повторял он. И смотрел в глаза. И улыбался. И его улыбка была точь-в-точь как на обучении «Технологии эффективных коммуникаций» — искренняя, открытая, располагающая.

Он врал. И она верила. И он знал, что если бы сказал правду — «я не знаю, что такое любовь, я продажник, я умею только строить модели и закрывать сделки» — она бы встала и ушла. И была бы права.

Потому что, правда — это единственный товар, который люди отказываются покупать даже за бесплатно.

Он перестал спорить с миром. Он просто врал — и мир благодарно открывал бумажник.

В конце первого года работы Сергей пришёл к выводу, который сформулировал в уме на языке, доступном даже тем,

кто не учился на «аналитических системах»:

*Ложь — это единственная форма энергии, которая не подчиняется закону сохранения. Чем больше ты её тра-
тишь, тем больше у тебя остаётся. Вселенная построена
на самообмане. Физики ищут теорию всего, а продавщики
уже нашли её сто лет назад: клиент всегда платит за ил-
люзию контроля над хаосом. Правда — это баг. Ложь —
это фича.*

Он написал этот вывод на стикере жёлтого цвета (жёлтый — цвет внимания, это он тоже вычислил) и приклеил к монитору. Сверху кто-то — скорее всего, уборщица, которая считала его зазнайкой — приписала маркером одно слово: «Дурак».

Сергей не стёр. Он даже улыбнулся.

В их отделе лучшим продавцом считался Вадик. Толстый, весёлый, с голосом, похожим на баян, — Вадик продавал в три раза больше Сергея. Секрет Вадика был прост: он свя-то верил в то, что его продукт спасает жизни. Система вентиляции! Спасает жизни! От спёртого воздуха в офисах! От кондиционеров, распространяющих легионеллёз! От пыли-цы, которая убивает детей!

Вадик не врал. Нет. Вадик искренне, глубоко, онтологиче-ски верил. Он пересматривал документальные фильмы про болезни лёгких, читал статьи про смертность от рака, вызванного плохой вентиляцией, и плакал на созвонах с кли-ентами. «Вы понимаете, — говорил он дрожащим голосом,

— вы убиваете свою семью каждый день».

Клиенты покупали. Вадик получал бонусы. Вадик был счастлив.

Вот она, высшая ступень. Не ложь, а вера в ложь. Не мифомания, а мифософия — любовь к мифу как к единственной реальности. Вадик достиг того уровня, о котором Сергей прочитал в старом учебнике по когнитивной психологии: человек становится непобедимым, когда перестаёт различать истину и вымысел.

Сергей не мог так. Он помнил разницу. И это была его слабость.

Он сидел в офисе поздно вечером, когда все ушли. Окна выходили на юго-восток — там, где город переходит в промзону, а промзона — в пустырь, а пустырь — в теоретическое загородное шоссе, которое никуда не ведёт.

За пустырём начинался лес. За лесом — область. За областью — горизонт.

Сергей смотрел на вечернее небо — серое, унылое, низкое, как потолок в съёмной квартире, — и думал.

А ведь небо тоже врёт. Кажется, что оно висит всего в нескольких километрах. Что можно дотянуться. Что за ним — что-то тёплое, живое, обещающее.

На самом деле — бездна. Бесконечная пустота с редкими вкраплениями горячего газа. Атмосфера — это просто слой лжи толщиной в сто километров. И каждый, кто смот-

рит вверх, добровольно соглашается быть обманутым. Потому что, правда, о космосе невыносима. Потому что, правда, о том, что мы одни, — слишком дорогая.

Он закрыл ноутбук. Открыл телефон. Три пропущенных от мамы. Одно сообщение от сестры: «Ты обещал заехать». Ноль сообщений от девушек — вчерашняя Катя (или Алина) так и не ответила на его «спокойной ночи».

Он набрал маме:

— Всё хорошо, мам. Деньги перевёл. Купи сестре лекарства. И себе купи что-нибудь. Торт. Давно ты торт не ела.

— Сынок, ты не устаёшь? — спросила мать тем голосом, который помнил его прежнего, настоящего. Того, кто не врал. Того, кто плакал в десять лет, когда умерла собака. Того, кто не умел продавать.

— Нет, мам. Всё отлично. Я в порядке.

Это была его последняя ложь за сегодня.

Она оказалась самой честной.

Потому что он действительно был в порядке. В том смысле, в каком порядок бывает в хаосе — временным, хрупким, зависящим от миллиона переменных. Но маме не нужно было знать про переменные.

Маме нужно было знать, что сын не сломался.

А он не сломался. Он просто научился гнуться. Как бамбук. Как сталь. Как любой, кто понял, что прямота — это привилегия тех, кому нечего терять.

А ему было что терять. Мать. Сестру. Себя — того, преж-

него, которого он прятал под слоями цинизма, как ядро планеты под мантией лжи.

И это ядро ещё было горячим.

Так начинался словарь дурака.

Первое слово, которое он в него записал, было не «ложь». Не «правда». Не «деньги».

Он записал слово «надежда» — и напротив поставил пометку:

«Продаётся. Дорого. Только оптом».

Вторым словом было «любовь». Напротив — пустота.

Он так и не придумал, как её оценить.

Третьим — «смерть». С ней было проще всего.

«Всегда в наличии. Бесплатная доставка. Гарантия — вечность».

Сергей закрыл словарь, положил его в рюкзак и пошёл к метро.

Завтра нужно было продать ещё на триста тысяч.

Потому что надежда — товар скоропортящийся.

И его всегда не хватает.

Глава вторая. Закон сохранения подлости

Первый закон термодинамики гласит: энергия не возникает из ничего и не исчезает бесследно.

Второй закон термодинамики гласит: энтропия замкнутой системы всегда возрастает. Хаос побеждает порядок. Беспорядок — единственное устойчивое состояние вселенной.

Сергей знал оба закона. Но никто не объяснил ему третьего, выведенного эмпирическим путём в душных переговорах, пахнущих потом и отчаянием:

В любой системе продаж количество подлости остаётся постоянным. Она не уничтожается и не создаётся заново — она просто перераспределяется. Если ты перестал быть подлым по отношению к клиенту, ты станешь подлым по отношению к коллеге. Если ты добр к коллеге — ты подлый к начальнику. Если ты святой со всеми — ты подлый с собой.

Этот закон Сергей открыл на четвёртом месяце работы, когда его впервые выдвинули на звание «Лучший продавец месяца».

В отделе было двенадцать человек. Шесть женщин, шестеро мужчин. Два алкоголика в завязке, один — в развязке. Трое разведённых. Четверо с кредитами, которые превыша-

ли их зарплату в пять раз. И Вадик — счастливый Вадик, который верил в вентиляцию, как в бога.

Колян собрал всех в маленькой комнате, где вместо стола лежала старая дверь на двух подставках, а на стене висел плакат: «Клиент всегда прав. Если клиент неправ — смотри пункт один».

— Так, пацаны и девчата, — сказал Колян, жуя бутерброд с колбасой, которая, казалось, помнила ещё советский союз. — В этом месяце лучший — Сергей. 680 тысяч. Молодец. Скажи что-нибудь умное.

Сергей встал. Он готовился. Две минуты речи, три ключевых тезиса, одна цитата для вдохновения (Бродский не подходил, пришлось взять Стивена Кинга — «Мир не обязательно должен быть логичным, но он должен быть продан»).

Но не успел он открыть рот, как из угла раздался голос Вадика. Негромкий, вкрадчивый, похожий на шум вентиляционной решётки:

— Он перехватил моего клиента.

Тишина стала плотной, как вода на глубине.

— Что? — переспросил Сергей.

— «Альфа-Строй». Мои клиенты. Я вёл их три недели. А он пришёл и просто... взял. Потому что умный. Потому что аналитик хренов. Скидку предложил, которой у нас нет. Врал, как дышал. И забрал.

Сергей посмотрел на Коляна. Колян смотрел в стол. Колян знал, что Вадик врёт — потому что клиент «Аль-

фа-Строй» пришёл по холодному обзвону, который Сергей делал сам, в субботу, когда все были в запое или в семье. Вадик вообще никогда не звонил в субботу — у Вадика была бывшая жена и двое детей, которым он врал про командировки.

Но Колян ничего не сказал.

Потому что Колян знал третий закон ещё до того, как Сергей его сформулировал.

— Разберёмся, — сказал Колян. — Сергей, молодец. Вадик, не ссы. В следующем месяце ты лучший. Всё, все работать.

Сергей хотел возразить. Хотел достать свои таблицы, лог-файлы звонков, скриншоты переписок. Хотел показать, что Вадик — патологический лжец высшего уровня, который уже сам поверил в свою ложь.

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.