До президента Компании я добрался на 4-м месяце работы, и все это время (параллельно с основной работой) шло создание политических альянсов со средними и большими руководителями, продвижение ключевых принципов будущей моей стратегии. В отличие от истории в предыдущей организации, политически я продвигался по восходящей, чтобы теперь, к встрече с президентом, получить шанс на признание со стороны поддерживающих руководителей.

Кабинет М. хорош, здесь живут люди! Избыток, и не беспорядок красивых предметов. Диванчик, на который мы сели с Леной, – в самом дальнем углу, отгорожен от мира шкафом. М. забрался в самый закуток, сидит напротив. Полумрак, творческий беспорядок, идущие от пары желтых ламп мягкие лучи поблескивают на коллекционных саблях и арбалетах, чуть глубже свет и тепло захватывают стеклянные тела бутылок. У Л., второго человека в Компании, они выстроены в ряд, а здесь для каждого найдена ниша в пространстве. Множество вещей ощущают себя в этом доме на законных основаниях: их не просто сюда поставили, их сюда пригласили.

«Быть А.М.» - мог бы написать я здесь патетично, повторив название поздравительного фильма к его 40-летию, и сфальшивил бы. Когда люди говорят в объектив хорошие слова о своем начальнике, это почти у всех выглядит как правда. По отдельности. Но в совокупности хвалебного жанра я почему-то начинаю видеть отчаянную ложь. Это острейшее чувство, но когда пытаешься выявить причину, источник такого своего внутреннего отношения, сталкиваешься с неуловимостью нужных смыслов. Поймать ложь, даже если она со всей очевидностью буровит поверхность воды, немыслимо трудно. Но именно за этим, в будущем, мне понадобятся все мои тексты.

- Рассказывайте, - предложил М.

Я начал говорить в необычном для себя тоне и ритме, словно катил невысокую, но неостановимую волну. Слова рождались немного в стороне, и здесь уже не важно, кивают тебе ободряюще во время разговора или нет. На таком состоянии можно доехать до Северного полюса. Очень широкий выход – для любого продолжения. То, что ждет схватка, тело уже знало: меня здесь не любят, да и заданная интенсивность не предполагает мирного хода событий.

- А вы можете поконкретнее?

- Если говорить не о стратегии, а о тактике, то она у меня в проектах, здесь нужно переходить на другой уровень доклада, что может занять больше времени.

- Если вы не можете изложить любой свой проект за пять минут, значит что-то не так с вами или с вашим проектом.

- Не вопрос, давайте за пять минут.

Жалко, здесь банальности в ходу.

Я рассказывал идею проекта «Наставники» и ближе к окончанию данного мне времени вырулил к вопросу "зачем продавцы работают в компании", понимая ответ как аксиому: "за деньги".

- Вы ошибаетесь, - ответил мне М.

Итак, схватка. Она должна быть, и она должна проходить по самому разлому нашего понимания. От вопроса, который стал ключевым в филиале Ю., как и от линии Р.-М., было не уйти. Я честно старался доказать очевидное. Говорил, что видел людей на асессментах, общался со многими продавцами и теперь рассказывал про их понятные человеческие запросы. Пытался поменять постановку вопроса: «…Не буквально за деньги, а за то, что они дают – возможности, блага и так далее». Признавал свою коммуникационную ошибку, когда деньги были поняты аудиторией как ценность, а не как мотив или потребность. Пытался отделить мотивацию продавцов от других категорий, для которых главным мотивом может быть, например, карьера. Взывал к здравому смыслу и к определению «коммерческая компания». Всё тщетно, М. стоял на своем: ему нравилось ощущать себя понимающим немного больше, чем его немного заблудившийся подчиненный, которого нужно наставить на путь истинный. Он поглядывал на меня хитрым, озорным взглядом, как испокон веков поглядывают на увлекающихся идеалистов ростовщики. За ним была правда состояний, потому что именно он – ростовщик, а я – идеалист, только в этот раз идеалист с жаром защищает практическую правду рынка, а коммерсант не одухотворенно, но основательно увлечен отвлеченными идеями, которые непонятно каким образом (зато очень хорошо понятно, под чьим влиянием) засели у него в голове.

Наконец я понял, что аргументы исчерпаны. Мы по-прежнему друг против друга, каждый – в армии своих идей. Так что же такое правда, у каждого ли есть «своя» правда? Я сегодня ночью, в замке «Фонград» на Урале, пересмотрел пару своих фильмов 6-го года. Это не кино, и об этом мне

говорили почти все, начиная с преподавателей и заканчивая любимыми людьми. Нужно ли мне было признание? Нужно ли мне было даже понимание? Не знаю, не так уж. Главное, чего нельзя было упустить – нельзя было упустить в процессе: есть концентрация твоих сил, концентрация на выражении идеи мира, и в каждый отдельный момент жизни ты стараешься выразить главную линию, по которой тебя ведут как по золотой жиле. Правда в искусстве круче правды в чистой (в том числе в менеджерской) идее. Первую невозможно подделать, потому что для ее выражения требуется не просто слово, а энергия. Я сейчас собираю в себе энергию людей, с которыми познакомился в Компании, и выступаю с ней, выражаю эту энергию – а вовсе даже не идею. Человеческая правда, то хорошее, чем люди живут в повседневности (нормальные житейские радости и горести, которые нужно преодолеть), настоящий коммуникатор, как режиссер, берет энергетически, а не как менеджер и тем более не как топ-менеджер. За мной стоят люди, а не цифры. Сделать даже маленькую уступку здесь означает предательство – и людей, и знаков искусства, и энергии мира. Незнание не освобождает топ-менеджера от ответственности – а для меня страшны компромиссы, которые ведут напрямую к предательству. Моя правда – это непредательство явленных тебе в правде вещей и людей. Я не снимал кино как режиссер, но, как режиссер, я теперь защищаю художественную правду моих героев.

Лена отстранилась с самого начала разговора. Открылась дверь, и в кабинет зашел Л.

- Вить, Вить, иди сюда, к тебе есть вопрос, - позвал его М.

Л., хмурясь и явно без энтузиазма, дошел до нашего стола.

- Я на минутку, Саш.

- Да, конечно, только ответь на вопрос. Зачем наши люди продают?

- У каждого свои амбиции и цели, - дипломатично, без видимой тяги к серьезному разговору ответил Л.

- Вить, присядь. Не думай, что я давлю авторитетом, - на секунду обратился ко мне М., - но вот я, Витя, считаю, что главная мотивация продавцов никак не может быть деньги, а Андрей со мной не согласен.

Прелестно, подумал я. Действительно, никому бы тут и в голову не пришло «давить авторитетом».

М. застыл в выжидательной позе, Л. медленно сел на предложенный стул. Пауза не затянулась.

- Нельзя свести мотивацию продавцов к чему-то одному. На первом месте – деньги, на втором…

Честно говоря, я не помню, что Л. назвал на втором и третьем (кажется, было даже четвертое) месте. Важно, что второе лицо в Компании, не будучи режиссером, понимает, что такое предательство и непредательство своих людей.

М. откинулся на диване, дальнейшая дискуссия стала безвыходной. Сейчас, оценивая поведение М. и его вопрос – искренний и прямой – я назвал бы его проявлением той самой правды, которая живет в нормальных людях глубже любой, даже самой прокачанной идеологии. Одно тело получает импульс зайти, другое – искренне спросить. Такой вопрос не задал бы манипулятор – слишком велик был риск проиграть. Но человек – спросил, тем самым разорвав сеть лжи. Пусть ему больно от ответа, но через эту боль он возвращается к линиям мира, к энергии и к правде. В пьесе, где Мир-режиссер, герой должен меняться, и зритель-Мир поверит только в реальное изменение своего героя. Мир никогда не режиссирует плохо, вопрос в качестве человеческого материала.

Я вышел из Башни в ночную Москву; в руках у меня был оранжевый чемодан, в душе – очень теплые чувства к происходящему. Полет в Самару теперь был полностью легитимен. Я понял, что в компании есть человек, разделяющий мои понятия о мужском. Я достал телефон и написал Л.: «Спасибо».