

Олег Уткин

Продавец
ЗНАНИЙ



Москва

УДК 821.161.1-31
ББК 84(2Рос=Рус)6-44
У84

Уткин, Олег Геннадиевич.

У84 Продавец знаний / Олег Уткин. — Москва : Эксмо, 2026. — 288 с.

ISBN 978-5-04-239682-3

«Продавец знаний» Олега Уткина — интеллектуальный роман, посвящённый международной практике обмена научной информацией. Необычный и в то же время вполне современный сюжет позволяет читателю заглянуть в закрытый для многих мир, где хватает противоречий и перипетий, способных стать основой детективной истории. Ирония — пожалуй, главный приём Уткина, благодаря которому роман прочитывается в том числе как критическое высказывание о жизни человека, ставшего элементом корпоративной системы.

УДК 821.161.1-31
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

ISBN 978-5-04-239682-3

© Уткин О. текст, 2026
© Оформление. 000 «Издательство «Эксмо», 2026

От многой мудрости много скорби,
и умножающий знание умножает печаль.

Екк. 1:18

—1—

Радостная участь работы в продажах постигла московского чиновника и банкира Игоря Индина в расцвете лет. Невесть чья рука нежданно-негаданно перевернула песочные часы жизни. Первая упавшая песчинка запустила новый отсчет времени. *Uno zwei three quatre...* А вдруг это мир опрокинулся вверх дном?

Торговля, вероятно, один из самых древних, но и заурядных способов добывать себе хлеб насущный. Шумеры еще пять тысяч лет назад использовали термин «тамкару», что означает «купец». На Востоке торговцы играли особую роль в развитии культурного обмена, дипломатии и политики. Пророк Мухаммед перед нисхождением в сорок лет божественного откровения и началом великой миссии занимался караванной торговлей.

Ничто не вечно под луной. В наши дни в российских компаниях продавцов именуют «продажниками». Прозвище «секретутка» из той же оперы. Всё от большого народного уважения и симпатии.

— Кто он по профессии?

— Да никто. Так, «купи-продай».

Мы встречаем продавцов повсюду: от торговца мясом на рынке до офисного планктона в Москва-Сити. Зараза цифрового маркетинга, как вирус, подстерегает на каждом шагу и в глобальной сети Интернет, где продавец, как паук, ловит транжир в сети. Искусственный интеллект и тот, говорят, нас изучает хорошенько, чтобы

заграбастать заветные мечты и превратить их в звонкую монету со стопроцентной гарантией.

Прибыль коммерческого предприятия во все времена зависит от денежной выручки за проданный товар или оказанную услугу. А кто обеспечивает реализацию? Продавец. Выходит, он – опора компании? Почему же возникает пренебрежение?

Кстати, в западном обществе все наоборот.

– Чьи это шикарные машины? У входа в лучший ресторан города?

– А это съехались продавцы. Для выбора лучшего в профессии.

Обычная речь пронизана товарно-денежными отношениями. Говорят, например, «я покупаю» вместо «я согласен». Или, напротив, «ты мне эту идею не продал».

У римлян слово *mercator* (купец) означало не только негоцианта, но и делового человека, занимающегося крупными операциями, предпринимателя в современном смысле слова. А некоторые коммерсанты дорастают до президентов.

Так это творец или разрушитель? Как вообще определить, что перед нами продавец? Существуют два элемента, формирующих код ДНК этой профессии.

Первый: эти люди дышат, едят и даже спят для того, чтобы выполнялся план продаж. Днем и ночью утвержденная продажная квота давит на продавца, как груз ломовой лошади или надгробная плита на средневекового рыцаря в старинном соборе. Не достиг целей по выручке – не справился с задачей.

В выходные и праздники продавец помнит о том, что времени на реализацию плана не подарит ни царь, ни Бог и ни герой. Единственный надежный способ выживания – это пахать с раннего утра до позднего вечера семь дней в неделю. Не продал сегодня – усложнил задачу на завтра. Не получить ни денег, ни почестей. Ни дать ни взять раб лампы, обреченный служить своему господину. Причем современных рабов не отлавливают где-то в глубинах Африки для работы на сахарной, табачной или хлопковой плантации. Нет. В кабалу продавец идет добровольно под гимн *We are the champions* группы *Queen*.

Владельцы продающих марионеток с незапамятных времен придумали еще одну степень несвободы. Одушевленные механизмы соревнуются с себе подобными, как атлеты в спорте высших достижений. Лучший продавец месяца, года, успешный новичок, чемпион продаж, рок-звезда продаж, легенда продаж, машина сделок и прочие титулы и почетные звания.

Мало того, что премии и бонусы на кону стоят, так расторопного коллегу тобой же руководить определяют. Или конкурирующая фирма начнет сбывать дороже и быстрее. Лев ест, а шакал довольствуется падалью.

Мало профессий, где трудовой вклад измеряется на весах с точностью до копейки. Обычно достаточно затраченного времени и проявленного, хоть бы и впустую, усердия и лояльности. Но ликуйте, продавцы, вам повезло. В продажах это так. И не минует торговца чаша сия.

Второй важный элемент профессии — это умение располагать к себе, склонять на свою сторону, уговаривать, убалтывать. Легко и приятно раздавать бесплатные образцы. Люди могут и в очередь встать, как за бутылочкой воды в жаркий день. А вы попробуйте ту же самую бутылочку воды продать, да еще и дорого, тем, кто привык пить воду из-под крана и кипятить ее. В Сахаре торгуйте обогревателями, в Арктике — холодильниками.

Отсутствующую потребность сначала предстоит создать. Это сложный процесс, зависящий от того, что вы продаете. Общим является покупатель. Прежде чем завоевать рынок, продайте хотя бы одному индивиду.

Как превращать чужих и неприятных людей в покупателей? У Карлсона, который живет на крыше, есть пропеллер. У продавца тоже есть кнопка запуска моторчика. Называется *bullshit button* и означает «нести околесицу», «болтать всякий вздор» в вольном переводе с английского. Продавцу, как ковбою из фильма «Человек с бульвара Капуцинов», всегда есть что сказать.

Навык этот надо развивать постоянно. Изучай покупателя, ищи слабые стороны, пойми цели и задачи, поставленные перед ним на год вперед. И не молчи! Слушай внимательно, не перебивай. Но

если повиснет тяжелая пауза при обсуждении товара или услуги — это к беде. Поэтому профессию легко включить в категорию «артист разговорного жанра» или «конферансье разъездного театра». «Необыкновенный концерт» кукольного театра помните?

Присутствует ли при этом элемент притворства, фальши, заискивания и унижения? Еще как! Напыщенность и самомнение, а еще позерство и нарциссизм не помогли еще ни одному продавцу. Встречали фразу «Лицом торгует»? И это тоже о продавце. Притворяться нужно, как народный артист. Умений заслуженного артиста мало. Фальшь покупатель, как и театральный завсегдатай, чувствует за версту.

Двух причин достаточно, чтобы понять, отчего многие не любят или стесняются быть продавцами. Бегать за важными людьми, как собачонка, и кланяться денег стыдно и неприлично, особенно интеллигенту. Заискивают и унижаются попрошайки.

Что греха таить, в каждом стаде найдется паршивая овца. И племя продавцов не исключение. Кто-то способен делиться последним с нищим на паперти. А иной богат, как Крез, и все равно в погоне за золотым тельцом пускается во все тяжкие. Куда уж там иным мошенникам! Охота за деньгами, а многие понимают продажи именно так, никого еще духовно не возвысила. Планка самооценки у иных задирается до небес, но этические принципы не крепнут вместе с денежным потоком. Высокоморальная личность и успешный продавец находятся на разных полюсах жизненного магнита.

Да, деньги манят, обещая все блага земные. Блеск золота был ориентиром во все времена. Ощущение от подписанного контракта приближается к оргазмическому и точно вызывает привыкание. Хочется повторения снова и снова. Как следствие, нервное напряжение порой зашкаливает. Поэтому у продавцов, как и у артистов, алкоголь, а то и что покрепче — нередкие спутники.

Но всех ли выносит на вершину богатства и почета? Тогда продавец не казался бы серой и непривлекательной профессией, по престижу прячущейся между чиновником налоговой службы где-нибудь в Саратове и московским актером заштатного театра антрепризы. И в одном и в другом случае, чтобы преуспеть, при-

творяться и крутиться надо много. Но для серьезного жизненного достижения с вхождением в высшее общество должно неимоверно повезти, что бывает редко. Иначе судьба среднестатистического представителя «низкого среднего класса» — это удел на всю жизнь. А если рискнешь вырваться «за флажки» и не повезет? Приговор суров, и примеров тому масса. От сумы до тюрьмы и горького пьянства. «Люди гибнут за металл».

Тех, кто выбился наверх, наверное, тоже немало. Но вкаты-вать сизифов камень под названием «план продаж» на гору надо каждый месяц, квартал и год. Иначе извольте вверх или вниз по карьерной лестнице. И вот прошедшие метаморфозу являют миру успешность не как продавцы, а как глобальные директора и члены правления фирмы. Из профессии надо уметь вовремя уйти, пока не перегорел окончательно, потерял здоровье или влип в историю. Все альтернативы равновероятны. Кто и как производит отбор?

Игорь Индин в детстве не отвечал на вопрос: «Кем хочешь стать?» — «Продавцом и никем иным!» Что за чудак в юные годы мечтает стать грузчиком или официантом? Не меньше, чем директором завода или, в крайнем случае, космонавтом. Как и многие сверстники, которые выросли в обеспеченных московских семьях, Игорь ни во что не ставил торговлю, увлеченный чем-то другим.

В период до занятия хлебного поста менеджера госбанка дитя поколения X подрабатывало в нескольких местах одновременно, поскольку полученная в первоклассном российском университете специальность «преподаватель политэкономии» и длительная стажировка в среднем европейском университете позволяли занимать позиции от чиновника республиканского (да, карьера началась еще в РСФСР) ведомства до преподавателя курса «Кредитно-денежная политика» в отраслевом университете. Единственный урок, который Игорь четко усвоил, разменивая первые десять лет карьеры: работа существует либо увлекательная, либо высокооплачиваемая. И ни разу это правило не нарушалось.

Руководство департаментом, срочные поручения, вызовы «наверх к самому» министру, поощрения, нагоняи и выволочки, пре-

мии и праздничные дежурства, командировки, короткие и длительные, — чего только не случилось в чиновничьей карьере!

Суета сует в жизни общественной не оставляла времени на личную. Игорь женился поздно и выбор сделал по заветам одного из министерских начальников, изрекшего: «Личная жизнь должна быть на работе!»

Избранница по имени Олеся сумела покорить сердце до первого свидания. Игорь выбрал жену по фотографии на анкете «Личное дело». В управлении банка имелась вакансия, соискательница которой была одна. Зато какая! Никого не оставили бы равнодушными открытый светящийся взгляд зеленых глаз и восхитительная улыбка с ямочкой на левой щеке. К правильным чертам лица и волнистым светло-русым локонам на фото впоследствии добавились тепло и уют тела. Мягкие округлые формы излучают женственность и естественную привлекательность. Как жил без них раньше? Олеся вместе с новой работой в банке ждала судьба.

На собеседовании с председателем правления банка, пекущемся о стабильности, прозвучал вопрос, который нередко задают молодым женщинам.

- Не планируете ли вы рождение ребенка?
- В ближайшие десять месяцев точно нет.
- Почему же десять месяцев, а не девять?
- Месяц я отвожу на поиск мужа.

Ложь Олеся не терпела всем своим существом. И хотя про мужа она пошутила, но не соврала.

Не стать парой Игорь и Олеся не могли хотя бы потому, что заняться-то почти нечем. Чиновники трудятся очень много, чтобы зарабатывать мало, ведь престижная должность компенсирует низкий оклад. Банковские служащие получают беспардонно высокую зарплату, чтобы компенсировать скуку и безделье.

Дни тянулись до невозможности долго. Каждое утро из окна в комнате на пятом этаже банка двое следили за подъезжавшими нескончаемым потоком грузовичками инкассаторов. Накачанные суровые мужчины в черной форме с рацией и кобурой на поясе сгружали в подвал хранилища тяжелые плотные сумки. Другие

в течение дня их забирали. Госбанк через сеть подставных фирм занимался обналичкой и переводами за рубеж. По документам все записано на никак не связанные с банком «Рога и копыта». Кредитное учреждение только предоставляло честным коммерсантам в аренду хранилище, услуги по платежам и конвертации, поскольку примерно половина сумок набита долларами из казино, которых в Москве в те годы было чуть меньше, чем грибов после дождя. «Шеф-дилер» банка, грузный, 66-го размера молодец любил весомо повторять, не вынимая зубочистки изо рта, любому, кто ставил под сомнение его значимость: «Я белым налом не занимаюсь, только черным». Вот, собственно, и все операции.

Из восьми часов стандартного трудового дня Игорю и Олеся с трудом удавалось заполнить осмысленными рабочими действиями два. Все остальное время предоставленные сами себе молодые люди заняты обедом, походами по ресторанам и кафе на Арбате, где располагалось здание банка, и, конечно же, чувствами. Расписались через полгода.

Свадебное путешествие прошло в Париже, где же еще? На то были свои причины, о которых позже. Семейное предание гласит, что старшего сына зачали там же. Так это или нет — Бог весть, но вскоре появился второй сынок, а за ним и третий.

В течение пяти безоблачных лет жизнь в приобретенной на льготный кредит в тихом районе Москвы квартире протекала размеренно, спокойно, в повседневных заботах о здоровье и учебе детей. Лето на даче, раз в год поездка на море в Испанию, Грецию или Турцию. Капающие на банковский счет проценты от накоплений дополняли картину гармонии и умиротворения.

Обеспеченное по меркам Москвы, без бытовых неудобств существование в кругу родных и друзей прервалось в августе 1998 года. Банковский кризис и последствия этой катастрофы не все финансовые люди пережили без потерь. Говорят, с дефолта в августе до конца 1998 года одна Москва высвободила полмиллиона банковских клерков.

Олеся защищал Трудовой кодекс, строго препятствующий увольнению женщин в декрете. Игорю пришлось некоторое время мы-

каться в поисках достойного занятия. К чести его надо заметить, что работу он начал подыскивать задолго до кризиса, поскольку обналачка ему не нравилась, да и профессионального развития не ожидалось. Но и отставленному от кормушки денежных потоков безуспешно обивать пороги в поисках средств для пропитания и проситься в «продажники» не довелось. Все случилось само собой.

Все еще вполне обеспеченный по меркам начала 2000-х годов отец семейства, к тридцати восьми годам повидавший мир, Игорь был не амбициозен и почти всеяден в плане занятости. Именно эта неразборчивость и к тому же способность к языкам, одним из которых Игорь занимался с шести лет, сопровождая родителей, засланных из СССР процветать на загнивающем Западе, и привели в стройные ряды «романтиков коммерческого предложения и договора», коммивояжеров с большой командировочной дороги — в офис одного из крупнейших международных научных издательств *VanBardt Publishing BV*.

Точнее, дистанционным торговым представителем из дома. И это за двадцать лет до ковидной истерии.

Высшим силам оказалось угодно, чтобы Игорь очутился в кафе «Итальянский дворик» на Шуваловском проспекте по пути обратно домой от зубного врача, куда он водил сына — сорванца семи лет отроду. Игорь был безработным.

В тот летний день солнце жарило так, как полыхает хвойный лес после многомесячной засухи. Сынок намучился, пока стоматолог устанавливал специальную душистую пломбу, и нуждался в утешении в виде чашки чая с пирожным. Зуб этот потом еще не раз лечили.

Заняв место у окна недалеко от входа, отец с сыном провели в заведении около получаса. И пока дитя восстанавливало нервную систему и нарушало углеводный баланс, Игорь скучал. Мобильных коммуникаторов, называемых ныне «наладонниками», тогда еще не продавали. Представляете, какой наш герой все же древний?

На стойке у ступенек при входе в кафе лежала стопка газет с объявлениями «Эксклюзивные кадры», тоненький экземпляр ко-

торой Игорь перелистывал, убивая время. Обычные объявления о скучных вакансиях с окладом «по итогам собеседования» не цепляли до того момента, пока на себя не обратил внимание кадровый шедевр, смысл которого в русском переводе (объявление составлено на английском) сводился к, казалось бы, нереальному стечению обстоятельств:

«Если Вы имеете опыт работы

- на государственной службе;
- в науке;
- или в коммерции,

присылайте резюме представителю престижной международной компании». Далее указывались контакты, как потом выяснилось, скромной российской юридической фирмы, расположившейся на территории стандартного офисного центра на окраине города.

Если считать занятость в банке коммерцией, с чем Игорь после четырехлетнего просиживания штанов готов был поспорить, то два условия из трех совпадали. А поскольку науке он не был чужд, хоть кандидатскую по экономике так и не дописал, а бросил на середине, перейдя в министерство, и оказавшись без определенных перспектив трудоустройства на тот момент, Игорь отправил резюме по указанному в объявлении адресу. Отправил и забыл. Первый в карьере случай поиска работы по объявлению. Раньше все решалось через связи и рекомендации, поэтому эксперимент золотых гор не сулил.

События происходили летом, а спустя пару месяцев на мобильный телефон Игоря (да, мобильные все же были, но с маленьким таким экранчиком, какие остались у непродвинутых пенсионеров и военных «на ленточке») поступил звонок с неизвестного номера. Приятный женский голос пригласил на собеседование.

— О какой вакансии вы говорите? — спросил Игорь.

— Ну как же, вы же отправляли нам свое резюме! — голос в трубке прозвучал с легким, едва заметным оттенком раздражения, как будто бы намекая на то, что вакансия эта единственная и, послав свое резюме им, кандидат не смел обращаться куда-либо еще.

В общем, после небольшого уточнения (Игорь все же заинтересованная сторона) и с учетом того, что мошенники в ту благовременную пору не доставали, договорились о времени и месте встречи.

Спустя пару дней, в конце сентября 2002 года, Игорь сидел на стуле в крошечном кабинете на девятом этаже офисного центра, где арендованные под размещение мелких и средних фирм помещения соседствовали с пунктами выдачи посылок, магазинчиками и аптеками дома-коробки у метро «Проспект Воровского».

Напротив сидел ничем не примечательный, кроме полноты и отсутствия галстука, человек в костюме примерно одного возраста с Игорем или чуть старше. Галстук в те времена подчеркивал благополучие и статус владельца (Игорь нацепил на эту встречу один из лучших). Интервьюер делал вид, что внимательно изучает резюме Игоря и задаст кучу уточняющих вопросов.

— Вам известна компания *VanBardt*? — первый же вопрос поставил Игоря в неудобное положение, поскольку название компании ни о чем не говорило.

— Э... Кажется, но точно не уверен, — отреагировал Игорь, пытаясь хотя бы угадать, о какой сфере идет речь.

— Ну как же, это лидер мирового рынка. Крупнейшее издательство научной информации. Вы ведь проходили стажировку за рубежом после получения диплома университета? Сталкивались, должно быть?

— А о какой позиции идет речь?

— Коммерческий представитель в Москве. Маркетинг и продажи.

— Вот как? А где находится представительство компании?

— А вот представительства как раз нет. Выход на рынок планируется с нового года, в связи с чем ищут того, кто реализует их стратегию развития. Вы бы взялись?

— Не могли бы вы описать круг задач? В объявлении нечетко сформулировано.

Дальше последовал ликбез на несколько минут по типу «ну это обычно подразумевается и т.п.». Вспоминая впоследствии детали, Игорь так и не понял, какое он оставил впечатление. Оба участ-

ника сумбурного собеседования не придали встрече должного значения, «откатав обязательную программу». Без огонька.

С университетских времен Игорь обладал способностью интуитивно ориентироваться в слабо изученных темах. Он не готовился к семинарам и не читал учебников перед ними, но всегда активно отвечал, поскольку обладал цепкой памятью со слуха, а лекции не пропускал и о том, что требовалось, соображал на ходу. В основном толково и по делу. Однажды на семинаре по бухучету и отчетности он у доски на виду у группы студентов легко решил задачу по заполнению расходно-доходной ведомости с отнесением сумм по счетам «дебет — кредит», хотя делал это впервые в жизни. Это качество выручало не раз. Пригодилось оно и на том интервью.

Встреча с человеком без галстука, агентом одного из лидеров мировой отрасли научно-образовательной информации, закончилась по стандартной формуле: выйти на связь после рассмотрения всех кандидатов. Как впоследствии говорил Максим (Макс) Майский, еще один представитель, нанятый Ван Бардтом вместе с Игорем: «Нас отбирали из 130 кандидатов!» Цифра кандидатов от раза к разу уверенно росла, так что не исключено, что откликнувшихся на странную вакансию в газете «Эксклюзивные кадры» было много меньше.

Через пару недель человек без галстука перезвонил.

— Еще одно интервью у вас в офисе. Мне подъехать? — уточнил Игорь.

— Какой офис? Лейден, Голландия! Вас вызывают туда.

— Вот как?

Игорь убрал телефон в карман. Скорее озадаченный, чем обрadowанный.

Два обстоятельства вызывали беспокойство. Во-первых, ехать надо было за свой счет. Лидер отрасли в лице русского представителя юридической фирмы-посредника обещал впоследствии компенсировать расходы на перелет и получение визы. Это еще полбеды. Деньги у Игоря были.

Во-вторых, как выяснилось, в Нидерландах предстояло пройти интервью с тремя представителями компании на английском

языке. Игорь свободно владел французским, несколько лет жил во Франции. Начал учить французский с шести лет, сначала в школе при посольстве СССР в Париже, затем в спецшколе в Москве и, наконец, в университете, получив второй диплом переводчика. Английский был вторым языком, но на факультете Игорь с пятью франко- и немецкоговорящими однокурсниками попал в первую экспериментальную группу, постигавшую английский с нуля. Остальные продолжали после средней школы.

Специальной программы английского языка для начинающих в лучшем российском университете не создали. Ученики, мямлящие: «Май нейм из Васиа. Айм фром Москоу!», стартовали с той же темы, что и продолжающие обучение после школы: *«Oxford University. Customs and traditions»*.

Обучение проходило кое-как. Преподавательница недавно окончила вуз и вряд ли была старше студентов хотя бы на пять лет, поэтому с ней скорее заигрывали, чем слушались. Игорь вспоминал, как понравившаяся тогда однокурсница Лена Иванова, читая вслух на семинаре топик *«Environmental pollution»*, краснела и прыснула в ладошку, произнося по слогам «пол-лю-цион», вызывая искренний и добродушный хохот сидевших рядом студентов, смеявшихся, как веселится юное беззаботное создание.

Так что навыки, необходимые для прохождения серьезного собеседования на английском, у Игоря тогда отсутствовали напрочь. С другой стороны, в министерстве, после объединения с таким же союзного уровня, довелось объездить пол-Европы в составе делегации на переговорах, проходивших на английском. Но российская делегация состояла в том числе из американских советников, бравших бразды правления в свои руки и оставляющих Игорю роль слушателя сразу же, как завершилась вступительная, заученная почти наизусть приветственная речь из нескольких фраз. Инициатива, от которой никак не удавалось отвыкнуть, невзирая на скудный языковой уровень, ставила порой в тупик.

В Париже он пел соловьем, так что французский визави передумал заканчивать встречу раньше накануне Дня взятия Бастилии. Французу страшно хотелось домой перед выходным. Но перегово-

ры закончились чуть ли не лобызанием поздно вечером в ресторане после поедания нескольких огромных блюд с морскими гадами, лобстером, устрицами и улитками на льду.

В Стокгольме же, где делегацией с той стороны верховодила неприветливая блондинка неопределенного возраста, дело не задалось. Насупленные брови и менторский тон дамы дополняли картину тотальной неприязни. Игорь, несмотря на свою франкофонность, всегда считал, что европейский Север, викинги и далекие путешествия к Америке интересны. Само имя Игорь уходило корнями в скандинавскую старину. «Ингвар» значит «молодой воин».

Нарочитая симпатия к скандинавской культуре, которая выражалась в посещении музея викингов накануне, о чем Игорь с гордостью поведал в перерыве дискуссии, вызвала неожиданный эффект. «Грубые варвары», — выдавила из себя шведская дама о предках, недвусмысленно намекая, как недалеко собеседник отстоит от страшных варваров.

Игорь выдал экспромтом заключительную речь, правда, перепутал слова: *Thank you for your hostility* вместо *hospitality*, чем вызвал робкую извиняющуюся улыбку у шведки. Группа советников, которым, как выяснилось потом, общение с дамой тоже не понравилось, одобрительно заголосила после выхода из здания.

Случаи из многочисленных командировок можно приводить очень долго. Но это «остывший кофе», прошлогодний снег.

Предстояло обойтись своими силами и без поддержки консультантов. «Продать себя», раз уж приглашен на очное интервью в другую страну. Ведь в западной традиции интервью — это предложение себя работодателю дорого и на лучшую должность. И не что иное. Но навыки продавца, как показал случай в Стокгольме, нуждались в совершенствовании.

«Ну что ж, хотя бы имя и фамилия у меня гладко транскрибируются на английский, — полагал Игорь. — Для начала и это неплохо». Глупости. Как он убеждался не раз впоследствии, в простые в русском понимании слова и мысли иностранцы вкладывают иной смысл, вплоть до противоположного. Везде свои легенды. Точно