





ВИКТОР  
ПЕЛЕВИН



ТАЙНЫЕ  
ВИДЫ НА  
ГОРУ  
ФУДЗИ



МОСКВА  
2022

УДК 821.161.1-31  
ББК 84(2Рос=Рус)6-44  
П24

Оформление серии и дизайн переплета *Андрея Саукова*

В оформлении книги использована гравюра № 18  
«Тридцать шесть видов Фудзи» *К. Хokusая*

**Пелевин, Виктор Олегович.**

П24 Тайные виды на гору Фудзи / Виктор Пелевин. —  
Москва : Эксмо, 2022. — 416 с. — (Единственный и  
неповторимый. Виктор Пелевин).

ISBN 978-5-04-098435-0

Готовы ли вы ощутить реальность так, как переживали ее аскеты и маги древней Индии две с половиной тысячи лет назад? И если да, хватит ли у вас на это денег?

Стартап «Fuji experiences» действует не в Силиконовой долине, а в российских реалиях, где требования к новому бизнесу гораздо жестче. Люди, способные профинансировать новый проект, наперечет...

Но эта книга — не только о проблемах российских стартапов. Это своего рода современная «Илиада», повествующая о долгом и мучительно трудном возвращении российских олигархов домой. А еще это берущая за сердце история подлинного женского успеха.

Впервые в мировой литературе раскрываются эзотерические тайны мезоамериканского феминизма с подробным описанием его энергетических практик. Речь также идет о некоторых интересных аспектах классической буддийской медитации.

Герои книги — наши динамичные современники: социально ответственные бизнесмены, алхимические трансгендеры, одинокие усталые люди, из которых капитализм высасывает последнюю кровь, стартаперы-авантюристы из Сколково, буддийские монахи-медитаторы, черные лесбиянки.

В ком-то читатель, возможно, узнает и себя...

#многоВПолеТропинок #skolkovoSailingTeam #большеНеОлигархия #brainPorn #一茶#jhanas #samatha #vipassana #lasNuevasCazadoras #pussyhook #санкции #amandaLizard #згыгын #empowerWomen #embraceDiversity #толькоПравдаОдна

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

© В. О. Пелевин, текст, 2018  
© Оформление. ООО «Издательство  
«Эксмо», 2022

ISBN 978-5-04-098435-0

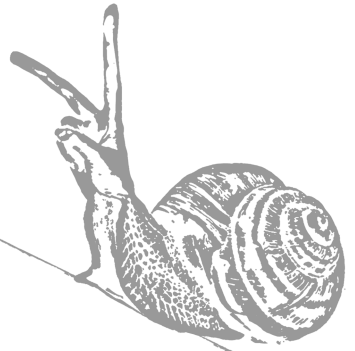
Somebody's shouting up at a mountain...

*Pictures of Home*

Там, на вершине Фудзи...

*Рама Второй*





ЧАСТЬ 1. FUJI ©



## 1.1. FUJI© СТАРТАП

Глотнув бондовского мартини (коктейль «Над Схваткой», как называло его внутреннее меню яхты), Федор Семенович откинулся на спинку шезлонга и стал следить за ползущим по синему простору катером, на котором уплыл Ринат.

Когда катер слился с белой тушей чужой мегаяхты, Федор Семенович наконец поднял глаза и разрешил себе заметить молодого человека в тертых джинсах, белой бейсболке и такого же цвета майке с синим принтом на груди. Рядом с ним на палубе стоял вместительный акушерский саквояж из желтой кожи.

– Добрый день, – сказал Федор Семенович и сделал такое движение, словно совсем уже собрался встать, но в последний момент не нашел достаточно сил. – Извините, загляделся на море. Вы из того стартапа, про который говорил Ринат Мусаевич?

– Да, – ответил молодой человек. – Он меня, собственно, и привез. Так вот и прыгаю с яхты на яхту.

– Присаживайтесь тогда, – сказал Федор Семенович, указывая на шезлонг напротив, – я немного отдохнуть хотел, а тут как раз тень.

Молодой человек снял бейсболку, положил ее на шезлонг таким образом, чтобы видна была надпись на

ней, и деликатно присел рядом. На бейсболке было написано: «SKOLKOVO SAILING TEAM». Видимо, молодой человек давал понять, что у него тоже есть лодка, но пока еще маленькая. Федор Семенович хмыкнул.

– Вас зовут...

– Дамиан Улитин. Можно на «ты».

– Точно Дамиан? А не Демьян?

Дамиан выдержал взгляд Федора Семеновича.

– Точно. Могу паспорт показать.

Федор Семенович внимательно оглядел Дамиана.

Тому было на вид лет тридцать с небольшим. Уверенная улыбка, высокий софокловский лоб, черные волосы и бородка – то ли широкая goatee, то ли узкая шкиперская. В Дамиане чувствовалась сладкая восточная – скорее всего, среднеазиатская – кровь и такая же сладкая восточная нега.

– Интересно, – сказал Федор Семенович, – столько слышу про эти сколковские стартапы, а встречаю впервые. Ну расскажи, как вам там стартапится.

– Вас стартапы вообще интересуют? – спросил Дамиан. – Или конкретно мой?

– И вообще, и твой.

У Федора Семеновича была такая привычка – задать собеседнику какой-нибудь замысловатый сложный вопрос, требующий долгого ответа, а потом, слушая вполуха, приглядываться к его мимике и жестике, как бы внюхиваясь в чужую душу. Часто удавалось многое понять еще до обсуждения конкретных вопросов.

– Ну, если вообще...

Дамиан нарочито комическим жестом почесал затылок.

– Если вообще, – сказал он решительно, – то девяносто процентов всех стартапов – это чистой воды кидалово.

– Ух ты. Прямо-таки кидалово?

– Ну не в прямом уголовном смысле. Просто их начинают с одной целью – создать видимость движухи, чего-то такого многообещающего и рвущегося в небо, и сразу, пока никто не разобрался, эту видимость продать. Продают в таких случаях, по сути, презентацию с картинками, файл программы «power point», а деньги берут настоящие.

– Серьезно? – опечалился Федор Семенович.

Дамиан кивнул.

– То есть люди с самого начала думают не над тем, как перевернуть рынок, или хотя бы предложить людям новый продукт или там услугу, а над тем, как склеить эффективное чучело. Продемонстрировать рост, сделать отчетность с красивыми цифрами, заинтересовать инвестора, снять лавандос и отчалить. Работают не над идеей, а над слайдом. При этом продают, как правило, клон какого-нибудь клона, только слова подбирают другие, чтобы узнать было трудно...

Говорил Дамиан быстро, горячо и как бы очень искренне – такое ощущение возникало из-за того, что его слова налезали друг на друга, словно им было тесно во рту. Почему-то это вызывало доверие.

– То есть осваивают средства? – понимающе спросил Федор Семенович.

– Вот именно. Можно бюджет пилить, а можно на стартапах поднимать. Суть одна и та же.

Жестикуляция у Дамиана была энергичная и изящная – он как бы помогал руками своим словам и смыс-

лам, разбивая перед ними невидимую преграду. Это тоже скорее вызывало доверие, чем наоборот.

— Да... Грустно, — сказал Федор Семенович. — Что же это, наше национальное свойство?

Дамиан отрицательно помотал головой.

— Да нет, не думаю. В Америке в точности то же самое. Но там стартаперу на порядок проще. Там идею можно продать. А у нас — как правило, только реализацию.

— Почему?

— А то вы не знаете. Американцы же деньги печатают. Сколько им в голову придет, без тормозов. Вытирают ими задницу, прикуривают от них и так далее — и нам потом кидают, чтобы мы за них у обменника дрались... Но до нас все равно одни брызги долетают. А у них там Ниагара из бабла. Источник всех земных смыслов. Американские стартапы на этой Ниагаре мельницы. Большинство — пустышки, разводка. Но Ниагара такая, что ей все равно. Зато, если хоть одна мельница что-то такое начнет реально производить, об этом весь мир узнает. Поэтому Америка может покупать идеи. А у нас...

— Нет Ниагары?

— Да какое там, — вздохнул Дамиан. — Вот в Сколково как? Сразу спрашивают — а продукт у тебя есть? Продажи? Клиенты? Покажи. Хотят, значит, чтобы наши юноши и девушки, затянув пояса, в условиях санкций с нуля раскрутились на вечной мерзлоте аж до продаж и клиентов — и только потом отечественный инвестор, экономя на футбольных клубах и баскетбольных командах, понесет им свои кровные. Которые на залоговом аукционе заработал... Какая норма при-

были интересуют отечественного инвестора, вы знаете. И требуют, чтобы у стартапа был мировой уровень, не меньше. Желательно сразу новая фирма «Эппл»... Кро-вососы.

– Откровенный ты парень, – улыбнулся Федор Семенович. – Мне это симпатично. И направление работы у тебя хорошее – список «Форбс» обслуживать. Когда придумал-то?

– Еще в институте. Когда курсовую писал по социальному партнерству.

– Клиентов много?

Дамиан вынул из кармана сложенный вдвое лист тонкой бумаги и протянул его Федору Семеновичу.

– Вот список.

Федор Семенович поглядел в бумажку, усмехнулся и уважительно поднял бровь.

– Впечатляет, – сказал он, возвращая листок Дамиану. – Даже Юру развел. А почему на бумаге показываешь?

– Потому что... – Дамиан вынул из кармана зажигалку, поднес к листку и поджег его, – говорить вслух о таких предметах неразумно. Это может быть записано подслушивающим устройством и использовано. А сейчас никаких следов уже нет. Прайвеси клиента – святая номер один.

Он пустил по ветру быстро дотлевающие остатки бумажки.

– Хорошо, – сказал Федор Семенович. – Про клиентуру понятно. Ринат Мусаевич за тебя тоже ручается, что для меня самое важное. Так что ты хочешь мне продать? Если коротко?

– Счастье, – сказал Дамиан.

– Да? – развеселился Федор Семенович. – А откуда ты его завозить будешь? Там его вообще много? А то давай я оптом все возьму.

– Это не так просто. Счастье – это психический эффект. Ваше, так сказать, субъективное состояние в конце определенной процедуры. Продать и купить можно только процедуру. То есть технологию достижения счастья.

– И много у тебя процедур?

– Сейчас около десяти.

– А какой ценовой диапазон?

– Три таера, – ответил Дамиан. – Некоторые варианты недорогие. Другие значительно дороже. Есть, не побоюсь сказать, совершенно революционные подходы и решения. Вы инвестируете не столько в сам стартап, сколько в конкретную технологию. Иногда даже становитесь ее первым пользователем. Поверьте, Федор Семенович, я предлагаю уникальный опыт. Если уж тратить деньги, то на это. К сожалению, очень мало людей на Земле имеет такую возможность.

Федор Семенович вздохнул.

– Название-то у твоего стартапа уже есть?

– Есть. «Фуджи И». Пишется так – большими буквами FUJI и «е» в кружочке. Вот как у меня на майке. Расшифровывается – «Fuji Experiences».

Федор Семенович поглядел еще раз на синий простор за бортом, потом на далекую яхту Рината и решительно сказал:

– Ну хорошо, Дамиан. Считай, что я подписался на твой экспириенс. Какие-то деньги в тебя вложу. Сперва небольшие. А дальше увидим...

Дамиан просиял.

– Спасибо за доверие.

– А теперь объясни – почему «Фуджи»?

– Потому что я Улитин.

– Не понял, – сказал Федор Семенович.

– С вашего позволения, у меня есть маленький ритуал, который я совершаю в начале сотрудничества. Эта процедура нужна, чтобы дать процессу формальный старт – и в ней же содержится ответ на ваш вопрос. Можно?

– Не возражаю.

– Тогда я хотел бы переодеться, – сказал Дамиан и подхватил с палубы свой саквояж. – Реквизит у меня с собой.

Пока Дамиан отсутствовал, Федор Семенович допил свой martini и ощутил наконец приятное расслабление всех мышц.

Когда Дамиан опять появился на палубе, узнать его было трудно. Он был наряжен в самое настоящее японское кимоно – белое в мелких васильках.

Не дойдя до шезлонга с Федором Семеновичем нескольких метров, он остановился, топнул ногой и пропел тихим, но дрожащим от напряжения голосом:

Катацумури!  
Соро-соро ноборе  
Фуджи-но яма!

Федор Семенович хотел было пошутить, но что-то его остановило.

Кимоно на Дамиане было не особо новое, немного мятое – и все равно тот выглядел очень аутентично. Настолько, что его южная смуглота даже стала казаться дальневосточной.

– Маленькая улитка! Медленно-медленно взбирайся по Фудзияме! Таков примерный перевод этих строк. Это одно из самых известных японских хайку в истории. Его написал великий Кобаяси Исса, один из четырех главных мастеров этой формы. Стих этот многократно переводился и цитировался – его упоминает Сэлинджер в повести «Фрэнни и Зуи», а братья Стругацкие даже взяли из него название своей повести «Улитка на склоне». Название моего стартапа содержит в себе ту же референцию. Моя фамилия, как вы догадываетесь, в самом центре этого смыслового облака – что еще делать Улитину в нашем мире?

– Теперь понял, – кивнул Федор Семенович.

– Смысл этих стихов настолько бесконечен, настолько многогранен, что о нем можно написать тома, и все равно не удастся его исчерпать. Это и крохотный человек, затерянный во Вселенной, и тот единственный способ, каким только и можно браться за действительно великие дела, и равенство мельчайшего с огромным... Продолжать можно бесконечно. Но нас здесь будет интересовать лишь один частный смысл, ни разу, насколько мне известно, не упомянутый ни одним из традиционных комментаторов. Вы ведь уже догадались, о чем я сейчас скажу?

Федор Семенович пожал плечами.

– Смотрите, – продолжал Дамиан, – вершина Фудзиямы – несомненный символ высочайшего достижения. Настолько в реальности невозможного, что его используют сугубо фигурально. Мол, ползи, улитка, вверх, к чуду, и не надейся даже, что доползешь, а пребывай в здесь и сейчас, пока не сдохнешь от стресса... Важна не цель, а движение, работа, возвращение кре-

дита и все такое прочее. Это очевидные обыденные смыслы – ими граждан страны Ямато программируют на романтический конформизм, на котором, если разобраться, и держится вся японская экономика. Но как быть, если улитка все-таки добралась до вершины Фудзи? Или, вернее, каким-то чудом там оказалась – потому что, между нами говоря, честно доползти туда по склону нельзя? Эта тема, между прочим, великолепно разобрана в современной отечественной литературе. Если хотите, я вам процитирую нашего замечательного...

– Не хочу, – сказал Федор Семенович, поднимая руку, – это лишнее.

Дамиан улыбнулся.

– Я тогда своими словами объясню. Климат на вершине горы Фудзи примерно соответствует нашей тундре. Самая низкая зафиксированная температура – минус тридцать восемь по Цельсию. Самая высокая – плюс семнадцать. Мало того, что там снег круглый год, вершина Фудзи вдобавок еще и вулканический кратер. А сама гора Фудзи – это активный вулкан, извержение которого может начаться в любой момент. Те улитки, которые слушают Кобаяси Иссу где-то там на склоне, ничего не знают. Но улитки на вершине помнят про это каждую секунду.. Попробуй забыть, что живешь на действующем вулкане. Представляете, каково у них на душе?

– Представляю, – сказал Федор Семенович. – Очень хорошо представляю без твоих японских стихов. И что дальше?

– Как вы догадываетесь, все вышеописанное – холодное одиночество в тундре, помноженное на риск

в любой момент сгореть в потоке магмы — есть просто иносказательное описание внутреннего мира человека на самом верху социальной пирамиды. Вернуть ему обычное человеческое счастье кажется невозможным делом. Но я считаю, и мой опыт это доказывает, что такая задача хоть и трудна, но выполнима. Просто для ее решения нужны экстраординарные, часто даже экстравагантные меры, ибо обычные рецепты счастья теряют на вершине всякий смысл. Уже долгое время я размышляю над этими вопросами, Федор Семенович. И вы можете не сомневаться, что весь свой огромный опыт я поставлю вам на службу, как беззаветный самурай вашего счастья...

Дамиан сделал сосредоточенное серьезное лицо, закрыл глаза и отвесил Федору Семеновичу формальный поклон.

— Ну ты меня прямо даже растрогал, — сказал Федор Семенович. — Беззаветный самурай моего счастья. Звучит.

Дамиан поклонился опять.

— С чего начнем? — спросил Федор Семенович.

— Как я уже сказал, вы инвестируете не в сам стартап, а в конкретные технологии. Есть направления разной стоимости, начиная...

— Слушай, — перебил Федор Семенович, — я вот вспомнил только что. Ринат рассказывал, что Баргашов на твоих процедурах таблетки какие-то жрал, чтобы эффект усилить, и что-то смешное приключилось. Это он про что?

Дамиан некоторое время думал. Потом он улыбнулся.

— Вы, видимо, хотите меня проверить — стану ли я

разглашать личную информацию, касающуюся клиента? Конечно не стану. Ничего не могу сказать о Баргашове. И Баргашову ничего и никогда не скажу о вас, даже если утюгом пытаться будут. Можете быть уверены, что и содержание, и спектр оплаченных вами консультаций и услуг останутся абсолютно конфиденциальными.

— В этом я не сомневаюсь, — сказал Федор Семенович. — Ну так что у тебя за душой?

— «Фуджи И» предлагает много разных технологий, — ответил Дамиан. — Как обычно, все зависит от того, сколько вы хотите потратить.

— Самое недорогое, — сказал Федор Семенович. — Для начала. Дальше посмотрим.

Дамиан сделал вид, что задумался.

— Самое недорогое? Это, наверно, будет «Помпейский поцелуй».

— Да-да. Ринат как раз упоминал, что ты его на какие-то Помпеи подписал. Что это?

— Одна из моих технологий глубокой GRATIFICATION.

— Почему именно глубокой, а не широкой?

Дамиан улыбнулся.

— Я могу коротко объяснить теоретическую, так сказать, базу. Вы слышали про Стэнфордский зефирный эксперимент?

— Нет. И не хочу. Не надо мне про зефир, у меня времени мало. Ты самую суть изложи, очень коротко. Общую идею.

— Общая идея примерно следующая — человек, если рассмотреть его трансформацию во времени, похож на... Вот, знаете, есть такая расхожая картинка, изображающая эволюцию — сначала согнутая обезьяна, по-

том человекообразная обезьяна, потом прямой человек с дубиной, потом согнутый человек с папочкой и со всем уже скрюченный у компьютера...

— Знаю.

— Примерно так же мы эволюционируем и в рамках отдельной жизни. Наша личность в своем развитии проходит через множество стадий. И трагизм... ну, не трагизм, а своеобразие нашей судьбы в том, что самые сильные и мучительные желания посещают нас, когда мы еще не распрямили спину до конца. А когда у нас в руках появляется наконец папочка с деньгами и мы действительно можем себе кое-что позволить, нам...

— Ничего уже не хочется, — вздохнул Федор Семенович. — Было нечего надеть, стало некуда носить.

— Замечательно, — сказал Дамиан. — За вами записывать надо.

— Это не я, — ответил Федор Семенович. — Это поэт Вознесенский. Ты, наверно, про такого и не слышал. И что ты собираешься с этой проблемой делать? Построить машину времени?

— Нет, — сказал Дамиан. — То есть в некотором роде да. Я предлагаю работать с помпейскими пустотами.

— То есть?

— Вы, наверно, слышали, что в вулканическом пепле Помпей остались полости в форме человеческих тел — от погибших во время извержения римлян. Тела истлели, а пустота осталась. Ее заполняют жидким гипсом и получают точные копии погибших. Вот точно так же в подсознательных слоях нашей психики остались отпечатки неудовлетворенных субъектов счастья — тех наших ранних «я», которым мучительно и безответно чего-то хотелось.