

Фредерик Бегбеде „6.66 евро“

Всичко е преходно: любовта, изкуството, планетата Земя, вие, аз. Смъртта е толкова неизбежна, че улавя всички неподготвени. Откъде да знае човек дали днешният ден не му е последен? Все си мислите, че имате време, а току-виж ненадейно вземете, че се удавите. Оказва се, че отреденото ви време е изтекло. Срещата със смъртта е единствената, която сте пропуснали да отбележите във вашия органайзер.

Всяко нещо може да бъде купено: любовта, изкуството, планетата Земя, вие, аз. Пиша тази книга, за да ме уволнят. Ако напусна по собствено желание, няма да получа обезщетение. Ето защо се налага да отрежа клона, на който се крепи моето благополучие. Моята свобода се нарича застраховка срещу безработица. Предпочитам да бъда изгонен от фирмата, отколкото от живота. ЗАЩОТО МЕ Е СТРАХ. Колегите край мен мрат като мухи: спиране на сърдечната дейност в басейн, свръхдоза кокаин, прикрита като инфаркт на миокарда, катастрофа с частния самолет, пирует с кабриолет. Ето, миналата нощ например сънувах, че се давя. Видях как потъвам, как галя гигантски скатове манти, а дробовете ми се пълнят с вода. Някъде далече от плажа ме викаше красива дама. Не можех да ѝ отговоря, защото в устата ми имаше солена вода. Давех се, но не виках за помощ. И всички, които се намираха в морето, постъпваха по същия начин. Плувците потъваха, без да викат за помощ. Смятам, че е време да изоставя всичко, защото вече не мога да се държа на повърхността.

Всичко е преходно и всичко може да бъде купено. Човекът е стока като всяка друга, със срок на годност. Ето защо реших да изляза в пенсия на години. Изглежда това е идеалната възраст за възкресение.

Наричам се Октав и си купувам дрехите от APS. По професия съм рекламист: ами да, аз съм онзи, който замърсява околната среда. Аз съм същият тип, който ви пробутва всякакви боклуци. Който ви кара да мечтаете за неща, които никога няма да бъдат ваши. За вечно синьо небе, за неизменно красиви мацки, за съвършено щастие, обработено с фотошоп. Зализани снимки, модни хитове. Само че когато, след като дълго сте стягали колана, най-сетне успеете да си купите колата на вашите мечти, същата, която съм предлагал в последната рекламна кампания, имайте предвид, че аз вече ще съм я изкарал от мода. Винаги ще бъда с три обиколки пред вас и ще се грижа да се чувствате изиграни. Страната на мечтите винаги ще си остава недостъпна за вас. Аз ви карам да се пристрастите към наркотика, наречен „новост“, а предимството на всяка новост е, че тя много бързо престава да бъде нова. Винаги ще има нова новост, която да състари предишната. Моето призвание е да правя така, че непрекъснато да ви текат лигите. В моя бранш никой не желае вашето щастие, защото щастливите не потребяват.

Вашите терзания насърчават търговията. На нашия жаргон наричаме това „следшопингово разочарование“. Искате ви се непременно да купите някаква стока, но тъкмо сте се сдобили с нея, и ето че вече се нуждаете от друга. Хедонизмът не е хуманизъм, а паричен поток. И знаете ли какъв е неговият девиз? „Харча, следователно съществувам.“ Ала за да се пробуди у човека някаква нужда, е необходимо да се разпалят в душата му завист, огорчение, ненаситност – това са моите оръжия. А мишената сте вие.

Изкарвам прехраната си, като ви лъжа, и за това ми плащат щедро. Получавам 13 000 евро (без да се броят представителните, служебната кола, опциите на борсата и златният парашут). Еврото беше специално измислено, за да направи неприлично високите доходи на богатите да изглеждат шест пъти по-скромни. Я ми кажете, колцина измежду вашите познати на моите години имат заплата от 13 хиляди евро?

Размътвам ви главите и в замяна получавам чисто нов мерцедес SLK (с всички екстри) или БМВ Z3, или порше „Бокстер“, или пък мазда MX5. (Лично аз имам слабост към БМВ Z3 – тя съчетава аеродинамичната естетика на купето с мощността на шестцилиндровия двигател от 321 к.с., благодарение на който притежава ускорение от 0 до 100 км/ч за 5.4 секунди. Освен това тази кола външно напомня гигантски супозиторий, което е доста практично, ако реши човек да го начука на Земята.)

Аз съм този, който прекъсва филмите по телевизията, за да ви натрапи някое лого, и в замяна ми плащат отпуск в Сен Барт, Ламу, Пукет или Ласкабан (Керси). Аз съм този, който пълни любимите ви списания с реклами и за награда получавам селска къща в Прованс или замък в Перигор, или вила в Корсика, или ферма в Ардеш, или дворец в Мароко, или катамаран на Антилите, или пък яхта в Сен Тропе. Аз съм Вездесъщ. Не можете да ми избягате. Накъдето и да се обърнете – там вече царува моята реклама. Забранявам ви да скучаете. Преча ви да мислите. Тероризмът на „новото“ ми помага да продавам празнота. Попитайте кой да е сърфист и той ще ви обясни, че за да се задържиш на повърхността, отдолу непременно трябва да има кухня. Сърфирането представлява плъзгане над зейнала яма (феновете на интернет знаят това не по-зле от шампионите от Лакано). Аз съм този, който решава кое е Истинско, кое е Красиво и кое е Добро. Аз съм този, който провежда кастинга на манекенките, които ще ви карат да се надървяте след половин година. Ще ви ги набивам в очите достатъчно дълго и накрая вие ще ги наречете топмоделки; моите момичета са в състояние да комплексира всяка жена на възраст над 14 години. Ще боготворите моите избранички. Тази зима на мода ще бъдат модели с цици над раменете и бръснати между нозете. Колкото по-умело си играя с вашето подсъзнание, толкова по-охотно ми се покорявате. Разлепя ли рекламни плакати за кисело мляко по стените на вашия град, мога да ви гарантирам, че ще започнете да го купувате. Въобразявате си, че притежавате свобода на избора, но рано или късно ще забележите съответния продукт на стелаж в супермаркета и ще посегнете към него уж само да го опитате, но повярвайте ми, знам си работата.

Ммм, колко приятно е да прониквам в мозъка ви. С каква наслада обладавам дясното ви полукълбо. Вече нямате собствени желания, защото ви налагам своите. Забранявам ви да желаете наслуки. Вашето желание е резултат от инвестирането на милиарди евро. Днес аз решавам какво ще ви се прииска утре.

В резултат от всичко това вероятно не ви ставам кой знае колко симпатичен. По принцип, когато някой автор започва да пише книга, би трябвало да се стреми да се представи в положителна светлина, но аз нямам намерение да прикривам истината: не съм от лицеприятните разказвачи. По-скоро бих се определил като зловреден негодник, който омърсява всичко, до което се докосне. В идеалния случай би трябвало да намразите първо мен, преди да намразите времето, което ме е породило.

Не е ли изумително до каква степен всички приемат подобно положение за нормално? Повдига ми се от вас, жалки роби, подчиняващи се на всички мои прищевки. Защо ми позволихте да се превърна в Повелител на Света? Ще ми се да разкрия следната тайна: как така на гребена на нашата цинична епоха Рекламата е била провъзгласена за върховна властителка? От две хиляди години насам никога кретен като мен не е притежавал такова могъщество.

Идва ми да зарежа всичко, да се махна оттук, да грабна припечеленото, да се запаса с наркотици, да взема със себе си две-три курви и да замина за някой необитаем остров. (По цял ден бих гледал как Сорая и Тамара се гаят една друга, а между другото лъскаят и моя бастун.) Само че не ми стиска да напусна. Ето защо пиша тази книга. Уволнението ще ми позволи да избягам от тази златна клетка. Аз съм опасен, имайте милост, спрете ме, преди да е станало твърде късно! Дайте ми сто бона компенсация и

се махам, честна дума! Нима съм виновен, че човечеството е решило да замести Бог със стоки за широко потребление?

Усмиввам се, защото, ако работата с книгата потръгне и тя излезе от печат, вместо шут в задника ще получа увеличение на заплатата. В света, който се каня да ви опиша, критиката се преглъща, наглостта се поощрява, доносничеството се заплаща, а хулите биват поръчвани от хулените. Скоро ще започнат да присъждат Нобелова награда за провокация, а в това отношение едва ли ще се намери кандидат, който да се сравни с мен. Бунтът е част от играта. Някога диктаторите се бояли от свободата на словото, цензурирали другомислието, затваряли писателите, горели волнолюбивите книги. През доброто старо време на гадните аутодафета е било възможно разлъчването на добрите от лошите. Рекламният тоталитаризъм е къде по-хитър и лесно може да си умие ръцете. Този нов фашизъм си е взел поука от предишните провали (Берлин през '45-а и Берлин през '89-а; защо ли всички варварски диктатури са предали богу дух в един и същи град?).

За да пороби човечеството, рекламата е избрала обиколния път, хитроту внушение. Живеем при първата система за господство на човек над човека, срещу която дори свободата е безсилна. Напротив, тази система залага преди всичко на свободата и това е нейното най-велико откритие. Всяка критика я ласкае, всеки памфлет укрепва илюзията за нейната сладникава търпимост. Тя ви подчинява изискано. Всичко е позволено, никой няма с пръст да ви пипне, каквато и каша да забъркате. Системата е постигнала своята цел: дори неподчинението се е превърнало във форма на подчинение.

Разбитите ни съдби са обвити с красива опаковка. Сигурен съм, че дори вие, които четете тази книга, си казвате: „Какъв симпатяга е този рекламист, който плюе в кладенеца, от който пие; я си налягай парцалите, няма къде да се денеш, и ти си плащаш данъците като всички останали“. Вярно е, че изход няма. Всички изходи са завардени, при това с усмивка. Заклещени сте с падежи на кредити, с месечни вноски, с плащане на наеми. Чудите се какво да правите ли? Погледнете само колко безработни чакат за вашето място. Можете да роптаете колкото си щете, Чърчил отдавна е намерил отговора: „Това е най-лошата система, с изключение на всички останали“. Обърнете внимание, че той не се опитва да ни измами. Не казва „най-добрата система“, а *най-лошата*.

Тази сутрин в 9 часа закусах с директора по маркетинг на Отдела за свежи продукти на „Мадон“, една от най-големите агрохранителни корпорации в света (оборот през 1998 година 84.848 милиарда франка, или 12.935 милиарда евро), в бункер от стомана и стъкло с дизайн в духа на Алберт Шпеер. За да проникне в него, човек трябва да покаже пропуск: империята на киселото мляко се охранява по-строго от военен обект. Никога преди млечни продукти не са били така добре защитени. Над автоматичните врати липсват само табелки със срока на годност. За ползване на асансьорите ми бе връчена магнитна карта, после минах през въртяща се врата като в метрото и мигом се почувствах важна птица, на която предстои среща с президента на републиката, докато в действителност трябваше да се видя с един стар икономист с риза на райета. В асансьора си издекламирах наум един куплет от Мишел Уелбек:

*Във лъскави от никел асансьори
към своята Голгота ний летим,
а секретарките край нас във коридора
забързано оправят своя грим.*

Чувствах се някак странно като част от това студено четиристишие.

Замислих се сериозно и стигнах до извода, че за мен съвещанието тази сутрин бе по-важно, отколкото среща с държавния глава. Всъщност то се оказа най-важното в моя живот, тъй като предопредели всички последвали събития.

На осмия етаж шефовете на „Мадон“ се разхождат с ризи на райета и вратовръзки с изображения на разни животинки. Директорът по маркетинг тероризира своите асистентки, подпухнали от неизплакани сълзи. Името му е Алфред Дюлер. Алфред Дюлер дава начало на всяко съвещание по един и същ начин: „Ние сме тук не за собствено удоволствие, а за да доставим удоволствие на потребителя“. Сякаш въпросният потребител е същество от друга порода, някакъв „унтерменш“. От този Дюлер направо ми се драйфа, а за човек като него, който работи в хранителната промишленост, това, честно казано, е доста неуместно. Представям си го как се бръсне сутрин, как връзва вратовръзката си, как измъчва децата си със зловонния си дъх, как слуша „Франс Енфо“ по усиленото докрай радио, как чете „Еко“ прав в кухнята, докато си пие кафето. Не спи с жена си от 1975 година, но и не ѝ изневерява (докато тя – да!), прочита по една книга годишно, на всичко отгоре написана от Ален Дюамел. Носи скъпи костюми, искрено вярва, че играе ключова роля в холдинга, притежава грамаден мерцедес, който ръмжи на задръстванията, и мобилен телефон „Моторола“, който писука в кожения калъф, окачен над радиото в колата, марка „Пайъниър“, от което ехтят реклами: „Касто-Касто-Касторама“, „Мамут мачка цените“, „Избирайте умно, изберете БЮТ“. Убеден е, че връщането към икономически растеж е добра новина, докато в действителност този растеж не означава нищо повече от „свръхпроизводство“ (Карл Маркс) на планина от напълно безполезни стоки, която някой ден, рано или късно, ще ни затрупа. Той поддържа в себе си Вярата, която са му набили в главата по време на следването във Висшето търговско училище: „Вярвай в Ръста на Производството“. Нека произвеждаме купища стоки и ще бъдем щастливи! Слава на експанзията, тя движи заводите, а те подхранват експанзията! Главното е да не спираме нито за миг и много-много да не му мислим!

Седим в тягостна заседателна зала, каквито има във всички офис сгради по света, около голяма овална маса пред чаши портокалов сок, а зад нас щъка робинята секретарка, която със сведен поглед донася термос с кафе; от мишниците на присъстващите се носи миризма на вкисната пот, спомен от късните снощни заседания.

Дюлер открива съвещанието, като незабавно уточнява, че „всичко, което бъде казано тук, е поверително; протокол няма да се води; това заседание се провежда в условия на криза; трябва да обърнем внимание на равнището на повторните покупки, но мен ме тревожи проблемът с търсенето; на пазара излиза конкурент, който започва активна рекламна кампания на продукт имитация; според данни от няколко източника конкурентите имат намерение да ни отнемат част от пазара, така че със сигурност сме жертва на агресия“. Всички присъстващи мигом свъсват вежди. Липсват само каските, униформите в цвят каки и щабните карти, за да заприлича всичко на кадър от филма „Най-дългият ден“.

След обичайните метеорологични коментари Жан-Франсоа, директор отдел „Клиенти“ в нашата агенция, взема думата, за да опише накратко изходното задание, като включва проектора и показва на стената диапозитиви.

– Сега ще ви предложи сценария на трийсетсекундния клип, предназначен да защити „Мегрелет“ от атаката на дистрибуторите на продукта имитация. Напомням стратегическата задача, която си поставихме на предишното заседание: „В условията на ерозиран пазар „Мегрелет“ има намерение да предложи с иновационен продукт нов имидж на киселото мляко в нова ергономична опаковка“.

Той вдига поглед от записките си и сменя диапозитива. Върху стената се появява набрана с дебели букви схема:

Умерени резултати от кампанията (продължение):

Емоционални характеристики

За чревоугодници/неустоим

Удоволствие/Мода МЕГРЕЛЕТ Стройно тяло/Красота

Здравословност/Хранителност

Рационални характеристики

Тъй като никой не издава звук, той продължава да повтаря онова, което е разпечатала на Word 6 неговата асистентка (чието дете в този момент е на път да пипне отит в яслата):

– Съгласно решението, което на двацет и трети взехме заедно с Люк и Алфред, усилията ни бяха насочени към изтъкване на ползата за потребителите: „С „Мегрелет“ ще запазя форма, като при това ще се храня разумно благодарение на повишеното съдържание на витамини и калций“. В този претрупан сектор на маркетинга анализът на конкурентните брандове показва, че трябва да се заложи на двойната формула: красота + здраве. „Мегрелет“ е полезен за тялото и за ума. С една дума, от краката до главата. Хи-хи...

Тази реч е резултат от усилията на Отдела за стратегическо планиране (двама депресирани четирийсетгодишни служители) и на двама заместник-директори по рекламата (възпитаници на Висшето търговско училище в Дижон). Тя съответства преди всичко на желанията и вкусовете на клиента и се стреми предварително да обоснове сценария, родил се вчера вечерта. В този момент Джеф престава да хихика, защото май на никой друг не му е весело. Остава му само да продължи своя *belly dance*:

– Разработихме единна концепция, която според мен съответства на основната стратегия и същевременно позволява да се постигне максимално въздействие, що се отнася до предлагания продукт, по-конкретно на нивото на визуалния код. Е, сега ми остава да отстъпя думата на Октав.

Тъй като въпросният Октав съм самият аз, налага се да стана и сред гробно мълчание да изложя проекта и параметрите на клипа с помощта на дванайсет цветни картинки, нарисувани от нашия художник срещу обидно висок хонорар.