

Ефим Островский - художник, который рисует политиков

Смена. - с. - 175. - 1995. - 21 июля. - с. 6.

Что общего может быть у пламенного коммуниста Омана Тулеева, "народного капиталиста" Сергея Мавроди, мэра Севастополя и нашего земляка Владимира Коловая? Это не вопрос для имиджмейкера Ефима Островского, который организовал выборные кампании этих и многих других политических деятелей.

Не так уж много у нас фигур, располагающихся в пустынном пространстве между политикой и искусством. К тому же 27-летний москвич слышит в узком кругу местных интеллектуалов идеологом нового поколения - и мне очень захотелось с ним поговорить. Разговор о судьбах православной цивилизации шел на языке, нуждавшемся в переводе, - Ефим пересыпает свою речь английскими словами, специальными терминами, а также афоризмами, почерпнутыми из детективов, детских книжек и сочинений древнекитайских мудрецов.

Известная поговорка о том, что сапожник ходит без сапог, к Островскому вряд ли применима - свой собственный имидж он, как кажется, выстраивает очень тщательно, впрочем, называя его приметы пренебрежительным словечком "понты". Я давно не видела такого нарядного мужчину - в безумную московскую жару он был в черной паре от Зайцева и галстуке с крупной надписью "Montana" - собиравшись на прием в какое-то посольство. Артистические длинные волосы соседствовали с золотыми очками и белым воротничком безукоризненного "яппи", а на улице ждал роскошный черный лимузин.

- Я слышала, вы называете себя художником?

- В широком смысле, да. Я создатель политических образов. У каждого моего клиента - называясь он "коммунистом", "демократом" или "патриотом" - есть своя правда. Я должен нарисовать эту правду, создать ее портрет.

- Люди искусства - народ не вполне адекватный. Когда художник занимается политикой - это не опасно для общества?

- Я же не манипулирую людьми. Я помогаю своим клиентам быть понятными. А избирателям я помогаю их понять. Моя работа - формулировать пожелания общества. Я - посредник, переводчик, референт. А в позиции посредника эта самая неадекватность очень важна: мой взгляд - это взгляд со стороны. Ежи Лец говорил: "Не знаю, кто открыл воду, но это были не рыбы".

- А как человек становится имиджмейкером - в институте ведь этому не учат?

- Во-первых, я не люблю это слово. У нас имиджмейкером называют кого угодно - от визажиста до менеджера политических кампаний. В Штатах, кстати, это слово имеет уничижительный оттенок. Нормально - политический консультант. А становится так: в один прекрасный день я проснулся и понял, что могу это делать.

- Чьи кампании вы консультировали?

- У меня было 14 успешных кампаний. То есть таких, в которых я выполнил условия контракта.

- Я думала, успешная кампания - это когда ваш клиент победил на выборах.

- Победа в политике бывает очень разная. Бывают кампании, которые требуют выхода клиента на политичес-

кую арену. Бывают рейтинговые, которые требуют набора определенного процента голосов с целью укрепления политического реноме. Бывают кампании с целью мобилизации собственных активистов, консолидации сторонников.

Например, в кампании Омана Тулеева в 91-м году на президентских выборах было изначально ясно, что он не победит, что победит Ельцин. И я с ходу сказал, что если вы хотите выиграть, то нам говорить не о чем. Но если вы хотите превратиться из председателя областного Совета в деятеля национального масштаба - тут мы можем поиграть. И цель была достигнута - он получил четвертое место, обогнал Бакатина и Макашова.

- А может, он и без вашей помощи достиг бы таких результатов?

- Очень может быть. Я считаю, что все мои клиенты достигают своих успехов благодаря себе. И благодаря тем избирателям, которые за них проголосовали. Музыку пишет народ - мы только аранжируем ее. Только благодаря правильно проведенной кампании выборы выиграть нельзя. Но можно проиграть из-за плохо проведенной кампании. Знаете, есть такой анекдот: когда Джимми Картер победил на президентских выборах, его консультант позвонил ему и сказал "Спасибо, Джимми, ты классный парень - без тебя я бы не выиграл эти выборы".

- Сегодня наши политики уже начали готовиться к выборам. Вот Явлинский подстригся - ему идет.

- Да, кто-то дал ему неплохой совет. Но само по себе это не поможет - к выборам они все подстригутся.

- Чего касаются ваши советы - поведения, внешнего облика, публичных заявлений?

- Я обычно беру кампанию на полный подряд - занимаюсь всем, от значков до банкетов. Работает группа, человек десять. Стричься или отпускать бороду - это дело визажиста, но это не главное. Главное - создать образ деятельности. Мы работаем персонально на клиента, вникая во все его проблемы. И

никогда не руководствуемся какими-то политическими и идеологическими заморочками.

- Такая работа предполагает доверие клиента.

- Абсолютное. Так же как отношения врача и пациента - либо я знаю все, либо я не могу помочь.

- Пациент, даже доверяя врачу, может не следовать его советам. Ваши клиенты всегда вас слушаются?

- Конечно, можно и не слушать врача. Но я мало знаю хороших, крупных врачей, которых нанимали бы для того, чтобы их не слушать. Это глупо и смешно, а с глупыми и смешными людьми мне еще

никогда не приходилось работать.

- Есть ли люди, с которыми вы ни при каких обстоятельствах не стали бы работать?

- Главный критерий для меня - эстетический. Если мне человек не нравится - не буду с ним работать. Я не люблю неистинных людей, которые

не имеют связи с питающим их обществом.

- С Жириновским вы бы работали согласились?

- В свое время я с ним работал - отказался.

- Уж он-то связь с обществом имеет.

- Я так не считаю. Когда Жириновский говорит о том, что он - надежда отечественного производителя, а сам ездит на "Мерседесе", а не на "Волге" и не на "Чайке", - это показывает, что человек не служит тем целям, которые заявляет.

- Мавроди служит тем целям, которые заявляет?

- По моему глубокому убеждению - да. Вообще я очень люблю работать с людьми, которые оказались под давлением власти.

- Вот Веденкин оказался под давлением власти.

- С ним я работать не стал - мне предлагали. Миссия внешней политики - направить агрессивность, накопленную в обществе, на творческие задачи. А Веденкин хочет просто...

- ...бить морды. Вы считаете, что несете ответственность за дальнейшую политическую деятельность ваших клиентов?

- Идеального клиента не существует - мы выбираем из того, что есть. Я точно знаю, что по большому счету так называемый "патриот" ничем не отличается от "демократа" или "коммуниста". Идет передел собственности. Представители разных групп, борющихся за эту собственность, играют на политическом театре, надевая на себя разные боевые маски. Я стараюсь выбирать из этой волны людей, которые мне симпатичны как люди умные и сопротивляющиеся.

- Чему, собственно?

- Страна проиграла холодную войну и находится в состоянии холодной оккупации. У нас культ импорта, культ чужих идей, смыслов, технологий.

- А вам не кажется, что этот культ - традиционная часть российского сознания еще с петровских времен?

- Беда в том, что сегодня это еще и отрицание собст-

венного производства. За границей нам поможет Придут из-за моря большие корабли с нужными народами товарами. Работать не надо, надо готовиться их встретить. Вместо того чтобы творить что-то свое, люди пытаются взять что-то готовое, чужое. Страна таких... ксероксов, поддельщиков.

- Вы сами не пользуетесь опытом западных коллег?

- Применяя западные рецепты буквально, мне никогда бы не удалось добиться успеха. Невозможно импортировать культурные технологии. Вспомните хотя бы неудачу "Выбора России" - их консультировали американцы. Нельзя говорить по-американски с русским соотечественником.

- У вас есть собственные политические амбиции?

- Сегодня нет такого политического движения, с которым я мог бы себя отождествить. Но оно неизбежно возникнет. Есть проект такого движения - "Поколение рубежа". Элита нового поколения уже не допущена к переделу собственности и может делить только управление. Эта сфера до сих пор не занята, и только у нас - молодых интеллектуалов - есть возможность ее захватить. В России сейчас ситуация как до "революции управляющих" на Западе. Управляет собственник - сам, либо он имеет каких-то управленцев своего круга, своего поколения и образа мыслей. Но эти люди просто не в состоянии управлять в новых условиях. Может быть, "поколение рубежа" - это единственный шанс для России.

- А кто составляет это движение?

- Молодежь от 20 до 33 - "одноклассники по школе выживания", отличники и троечники. Все, кто родился, жил и выжил и не скурвился, - все чего-то стоят.

- Что значит "скурвился"?

- Принял чужой образ мыслей. Ведь можно играть свою игру, а можно лечь под "папу". Это бесперспективно. Как ни странно, ресурс нового поколения - в моральной и материальной свободе от наследства. Это свобода устанавливать новые правила игры, "помогать тому, что нравится, и мешать тому, что не нравится, ибо другого выхода у нас нет".

- Кто будет следующим президентом России?

- Мой клиент.

Беседовала Марина КОЛДОБСКАЯ

