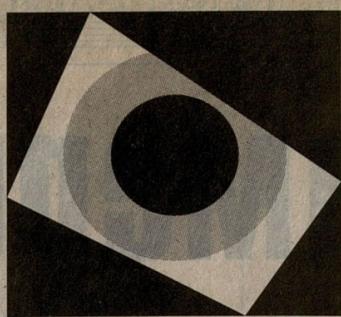


НОВЫЙ ВЗГЛЯД



Суханова, известного актера, знают все. Максима, успешного бизнесмена, знают немногие. **Максима Суханова** — человека и гражданина — лучше всех знает журналист Этери Чаландзия, его жена. Их диалог и предлагает читателям.

— Скажи, что гарантирует тебе чувство безопасности и уверенности в завтрашнем дне?
 — Деньги. Много денег в большом мешке, запертом в большом сейфе в моем большом доме.
 — Тебе не кажется это немного... варварским?
 — Нет, не кажется. Кроме того, это не значит, что так есть на самом деле. Все мои деньги вложены в бизнес. Я думаю, что в нашей стране вообще не надо рассчитывать на какие бы то ни было стабильность и защищенность. По большому счету даже мешок валюты не спасет. Исчезнут банки и обменные пункты — ты так и останешься со своим мешком. У нас вообще страна безмятежных людей — можно создать собственное дело, бизнес, империю — и потерять все в один день вместе со своим добрым именем. Но фокус в том, что в таких условиях вырастает поколение «людей сопротивления». Они как биологические организмы приспосабливаются к имеющимся условиям, а как существа интеллектуальные — способны влиять на обстоятельства. Возможно, в будущем нам всем это здорово пригодится.
 — Но, чтобы быть на плаву, на слуху и на гребне успеха, надо рисковать. Ты можешь сказать, что готов к рискованным операциям?
 — Я очень люблю быстро ездить, но никогда не сяду с настроением «эх, прокачусь!» за руль отечественного автомобиля. Я куплю хорошую машину и вот на ней буду рисковать. То же самое — в бизнесе и творческой сфере. Я не люблю сходить с ненадежными людьми, не склонен участвовать в сомнительных проектах. Я готов долго и серьезно договариваться обо всем заранее, чтобы потом быстро и без проблем преодолеть большинство препятствий и получить удовлетворение от результата. А у нас бывает другой под-

— Признать-то я могу все, что угодно. Например, то, что футбольную команду за 150 млн. сейчас купить не в состоянии. Но я никогда не стану начинать какое-либо дело, думая, что я недостаточно одарен для этого! Так с ума сойти можно.
 — Чем бы ты не стал заниматься, даже если бы это сулило большую выгоду?
 — Наркотиками, оружием. В политику бы не пошел.
 — А для некоторых актеров это практически прямая дорога. Почему?
 — Мне кажется, что ощущение значительности, которое многие актеры испытывают после получения наград и регалий за сыгранные роли, убеждает их в том, что и в социальной жизни их популярный статус просто необходим. Необходим тем, кто так возвеличил их детские души.
 — Но ведь и ты в некотором смысле такая же «детская душа»?
 — Видимо, не до такой степени. Или меня еще не так сильно обогрели и обласкали за все мои достижения.
 — Кто из представителей современного бизнеса тебе интересен?
 — Билл Гейтс, например. Я с ним лично не знаком, но мне нравится история о маленькой, никому не известной фирмочке, разросшейся до размеров международного колосса. И вообще, мне кажется, что больше всего в бизнесе преуспели евреи. Я не иронизирую, я думаю, что эта нация особенно эффективна в торговле и зарабатывании денег. Самый поверхностный анализ социальной структуры близких к власти и деньгам сфер это подтвердит. И не стоит на это остро реагировать. Самая большая проблема всех «неевреев» заключается в том, что у большинства из

и даже станет прибыльным. Но это, к сожалению, не бизнес. Почему? Потому что любой бизнес — это создание самовоспроизводящейся структуры, стремящейся к расширению, накоплению и долготелию. А подобные антрепризные образования — временные, неустойчивые и девальвирующие собственный класс и качество. Актеры любят зарабатывать деньги, но очень не любят, когда деньги зарабатывают на них. Поэтому они, с одной стороны, и рады потянуться в дорогу за хорошим гонораром, а с другой — придирчиво и капризно проверяют, мягкие ли постели в номерах, горячий ли завтрак, обильный ли ужин. И даже если все условия соблюдены, они все равно не любят своего антрепренера, для которого они — не партнеры, а дети малые. Это порочная система, которая рано или поздно разваливается.
 — А разваливается-то почему?
 — Как правило, потому, что «звезда» начинает просить больше денег, а их нет или якобы нет. Или потому, что все реже получается собрать всех участников проекта и вывезти спектакль за пределы столицы. А чаще всего коллапс происходит по причине, не имеющей никакого отношения ни к деньгам, ни к делам. Она называется «не сошлись характерами, разругались, не поняли друг друга», как угодно. Кто-то хлопнул дверью — и все. Юридические договоры и контракты с актерами имеют силу только на Западе, у нас это просто бумага.
 — Ты сам так поступал?
 — Пока нет. Но когда однажды на гастролях мы достали из чемоданов костюмы, которые за несколько месяцев, пока не игрался спектакль, сгнили, — я был вполне к этому готов.
 — И что же удержало?
 — Уважение к коллегам.
 — Но уважение к коллегам не смогло удержать тебя в Театре Вахтангова. Почему ты ушел?
 — Уважение тут ни при чем. И я не ушел, а вышел. Перешел из одной ведомости в другую и очень доволен. Потому что играть «Лира» или «Сирано де Бержерака» за сто долларов я счи-

тым сериалам. А в театре остается одно — высокий дух. Это правда, я говорю об этом без иронии. Актеры должны работать и зарабатывать.
 — Странно, но ты же сам так долго играл за сто долларов, а раньше — и за меньшие деньги и нигде не убежал...
 — Почему же, я не просто убежал, я как сумасшедший везде бегал и зарабатывал деньги. Помнишь дорогу на Домодедово? Там справа есть птицеферма. Я купал там кур, которых потом продавал в театре.
 — Не стыдишься сейчас говорить об этом?
 — Почему?
 — Потому что с твоим сегодняшним образом героя на экране, на сцене и в жизни эти куры как-то плохо вяжутся.
 — Я так не считаю. Не надо никого идеализировать. Кроме того, в этой стране у многих были свои «куры», с которых они начинали. А во времена моей молодости вообще было устойчивое ощущение, что никто — ни государство, ни родители, ни выбранная профессия — тебя не прокормит. Тогда у меня уже была семья, и я носился как лось, играл в театре, зарабатывал деньги, ремонт сам делал. И потом я же кур продавал, а не человеческие органы. Ну хочешь, не пиши про кур, расскажи о том, как я продавал аквариумных рыбок. Хороший, кстати, был бизнес. Мы их сначала для себя разводили, а потом стали продавать на птичьем рынке. Из-за этого у моего друга до сих пор осталось прозвище — Гулли.
 — А твое прозвище было Рубль.
 — Да, меня так в школе прозвали. Я все время ходил и говорил не об уроках или девочках, а о деньгах. Ходил и думал: «Где бы достать денег? Где бы достать денег?»
 — Одного не понимаю: зачем ты выбрал такую неденежную профессию?
 — Выбирая профессию, я совершенно не рассчитывал, что буду с ее помощью зарабатывать на жизнь.
 — Сегодня ты зарабатываешь на жизнь ресторанным бизнесом и продюсированием. Бизнес для тебя — увлекательное занятие?

Моск. правда. — 2004. — 24 янв. — С. 3

Система отношений

од: все знакомятся, «загораются» совместными делами, немедленно оказываются готовы бороться, рисковать и побеждать. Но после первых же проблем проект рушится, а его участники разбегаются в разные стороны. Дело провалено. Это не риск, это эрунда.
 — Ты актер, умеешь наблюдать за людьми. Как тебе кажется, чем чаще всего пользуются на переговорах для достижения успеха в бизнесе?
 — Из честных приемов — осведомленность, напор, агрессия. Но мне кажется, у нас деловой разговор часто выходит за рамки собственно дела и стремится стать беседой по душам и за жизнь. Это, конечно, облизывает людей, но зачем это нужно для бизнеса? И партноменклатура, и бандиты решения принимали в банях за рюмкой водки в компании девочек. Сейчас правила меняются, но дела все равно идут лучше после пары совместных обедов.
 — Ты талантливый, состоявшийся актер, но готов ли ты признать, что нельзя быть так же щедро одаренным в бизнесе?

них так и не был выработан иммунитет на успех еврейской нации. А жаль. Получается, проблема не в том, что евреи умны и предприимчивы, а в том, что все остальные ленивы и нерасторопны.
 — А кого из знакомых ты считаешь интересным и авторитетным персонажем?
 — С теми, кто мне интересен, я, к сожалению, не знаком лично. С Чубайсом, например. Хотя с одним человеком, Давидом Смелянским, театральным продюсером, я не раз общался и уважаю его способности и авторитет в своей области.
 — Вот мы и подошли к теме театра и денег. Скажи, эти явления до сих пор несовместимы?
 — Ну почему же несовместимы? Если ты правильно выберешь драматический материал, то есть берешь пьесу доступную, иррегулярную, остроумную, не перегруженную персонажами, приглашаешь актеров хорошо известных и любимых, используешь в качестве декорации три стула, ковер и подвешенный вывескаешь со всем этим на гастроли, — успех обеспечен. Такой спектакль будет приносить деньги, возможно, он будет окупаться

таю наваждением. Я остался в стенах театра, но перешел на контрактную систему.
 — Теперь ты доволен своими гонорарами?
 — В существующей системе — да. Проблема в том, что я не доволен самой системой. Театр может приносить деньги, а актеры — хорошо зарабатывать. И все разговоры о голодном художнике хороши только непосредственно перед началом спектакля. И не надо с придыханием говорить о высоком искусстве и тонких материях. То же самое святоши делают в церкви, заламывают руки, морщат брови и думают, что здесь все делается по божьему велению. Ничего подобного — церковь и театр в этом смысле очень похожи, это хозяйства, организованные так же, как гостиницы, рестораны и химчистки. В них есть управляющие, директора, завхозы и армии исполнителей. И если система хорошо налажена и отрегулирована, театр кормит своих актеров. Если нет — все начинают питаться одним высоким искусством. Нищий театр так или иначе разваливается, а голодные актеры разбегаются — по антрепризам, другим театрам, рекламе и сквер-

— Мне сложно ответить на этот вопрос. Ты же знаешь, я всегда стараюсь в интервью уйти от разговоров о бизнесе. Я предпочитаю рассуждать о театре, о взаимодействии режиссера и актера, о роли женщины на сцене и в жизни за кулисами. Я не хочу говорить о ресторанах и буфетах. И ты так никто другой знаешь, что я не люблю бизнес. Я вынужден признать, что не отношусь к той породе людей, которые в мире сделок и контрастов ощущают себя как рыба в воде. Я занимаюсь этим через силу, планирую свои дела и встречи в записной книжке и сверяюсь по списку, как по компасу или карте. Но, если бы у меня была возможность не делать всего этого, поверь мне, я не стал бы.
 — И как бы ты жил?
 — Вот для того, чтобы не возникло этого вопроса, я трачу время на встречи, развезды и переговоры. Это — повинность. Но, повторю, я не испытываю от этого удовольствия. Это не шутка — я предпочел бы быть с рождения богатым и заниматься привычным творчеством и театром. Или просто лежать на печи. Да, я считаю, прав был известный психолог, утверждавший, что каждое утро человеку надо найти достаточно оснований для того, чтобы выдрать себя из постели.
 — Неужели успех твоих начинаний и мероприятий не приносит тебе удовольствия?
 — Я очень спокойный человек. Удовольствие мне приносит ощущение здорового организма, странной радости творческих исканий со своим режиссером и тело любимой женщины.
 — Тогда скажи мне, почему я не могу преуспеть в бизнесе?
 — Мне кажется, это вопрос необходимости и желания. Сейчас у тебя нет насущной необходимости заниматься бизнесом, но, если обстоятельства вынудят, ты очень преуспеешь.
 — Спасибо, но мне кажется, что ты дипломатичен и деликатен. А если бы я попросила тебя сказать мне, в чем моя проблема? С точки зрения бизнеса?
 — Ты не всегда умеешь, глядя в глаза человеку, сказать ему: его работа — полное ..., он должен ее переделать и еще быть благодарным, что его немедленно не уволили, не выставили на деньги и не набили физиономии. Большая проблема многих женщин — излишняя деликатность. Они просто не в состоянии назвать вещи своими именами, сказать халтурщику, что он халтурщик, жлобу — что он жлоб, а вору — что он украл деньги или имущество. Ты не согласна со мной?
 — Не согласна. Я знаю многих дам, способных «вставить по первое число» мужчине, женщине, постовому на перекрестке.
 — Что ж, возможно, ты просто к ним не относишься.
 — Возможно. Хотя под твоим руководством я уже научилась хаму говорить, что он хам. Так что нужно только развиваться в этом направлении. Но какие-то достоинства в ведении дел ты готов за мной признать?
 — Да. Если ты будешь в настроении, ты до смерти заговоришь любого. Ты упряма, как черт, и будешь доказывать свое, пока твой собеседник не сдастся. Но в тебе отсутствует какая бы то ни было системность, поэтому все идет насмарку. Убедив сегодня всех в своей правоте, завтра надо опять всех собирать и убеждать по новой. И так до бесконечности. А ты после эффектного проведенного мероприятия покидаешь зону реальности и отправляешься в область мечтаний о том, как это будет, и приятных воспоминаний о том, как это было. Это не подход. Но в качестве партнера тебя использовать можно — таким... фаус-патроном. Приходишь, оглушаешь, ослепляешь и уходишь.
 — Фаус-патроном... Ты знаешь, я бы на этом месте закончила интервью.
 — Вот видишь. А ты говоришь — бизнес...
 — А тебе самому какие качества в бизнесе помогают, а какие — мешают?
 — Дело не в качествах. Дело в том, что с опытом и возрастом начинает складываться, а потом работать система твоих реакций и взаимоотношений с партнерами и конкурентами. Например, я сижу в кабинете идиота, веду с ним переговоры. Я может быть, и хотел бы послать его к черту, но спокойно и доброжелательно в двадцатый раз объясняю, почему все должно быть так, а не иначе. Возможно, в данном случае терпение — мой недостаток. Может быть, правильнее было бы стукнуть его как следует. Или ударить по столу. Но это бессистемные эмоции — они дают ощущение превосходства. А для того, чтобы на самом деле раздавить этого идиота, нужны время, терпение и правильные ходы, а не эффектные жесты.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ: КТО, КАК И ЗАЧЕМ

Карьера

Все слагаемые успеха

Издательский дом Родионова

Этери & Макс Система отношений

февраль 2004 №2

4612616500032

ПОДЛИННОМУ ИНДЕКСУ 42809

Полностью интервью с Максимом Сухановым опубликовано в февральском номере журнала «Карьера».