



САМАНТА ДЭНИЕЛС

# Правила ТЪЕМА

дневник  
профессиональной  
сводницы

ДОБРАЯ КНИГА



---

# Правила съема

ДНЕВНИК ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СВОДНИЦЫ

---

*Саманта Дэниелс*



---

ДОБРАЯ КНИГА  
МОСКВА 2006

# Содержание

ОТ АВТОРА 11

ДНЕВНИК 15

ВСТУПЛЕНИЕ 17

Сентябрь 27

Октябрь 57

Ноябрь 83

Декабрь 111

Январь 135

Февраль 161

Март 185

Апрель 215

Май 239

Июнь 263

101 СОВЕТ ЖЕЛАЮЩИМ ПОСТРОИТЬ  
ОТНОШЕНИЯ 297

ПОСЛЕСЛОВИЕ 307

ОБ АВТОРЕ 311



# Вступлении

*В*чера еще я была адвокатом, занимавшимся разводами. Сегодня я сваха. Безумие, я понимаю, но так сложилась моя жизнь.

Выбрав юридический факультет, я решила сделать карьеру в области бракоразводных дел, потому что так посоветовала мама и в то время мне это показалось хорошей идеей. Сама я не очень задумывалась над правильностью своего выбора. Возможно, моя мама сказала, что бракоразводные дела больше всего ориентированы на людей, и я с ней согласилась.

Некоторое время я занималась разводами, и эта работа действительно была ориентирована на людей, но не слишком

приятным образом. Конечно, адвокаты, занимающиеся разводами, помогают людям, но в момент, когда у них черная полоса в жизни, и они пребывают в постоянной депрессии. Очень скоро я поняла, почему большинство адвокатов быстро бросают эту работу.

Чтобы избежать преждевременного ухода с работы, пока не было принято окончательного решения, я стала устраивать вечеринки для одиноких людей, для чего приходила в какой-нибудь модный клуб рано вечером, пока еще в нем не было постоянных клиентов. Я назначала плату \$20, которую собирал один из помощников (мои братья Син и Кристофер), кроме того, у дверей стояли младшие сестры друзей моих братьев и собирали визитные карточки, чтобы я могла пригласить посетителей на следующую вечеринку. Каждый вечер заканчивался тем, что я сидела на кровати, заваленной сотнями двадцатидолларовых банкнот и визитных карточек моих новых друзей.

Мне очень нравилось организовывать вечеринки, нравилось знакомиться с новыми людьми, и неожиданно я обнаружила, что запоминаю самые незначительные факты из их жизни и удачно подбираю им пары. Иногда я просто не могла удержаться, если на одной стороне зала видела подходящего парня, а на другой — подходящую девушку. Любимыми доступными способами тащила их друг к другу и знакомила. Так происходило раз за разом, потом мне приходилось слышать из третьих уст, что они встречались, потом обручались и даже женились. Вскоре я заработала себе место на небесах (в соответствии с иудейским вероисповеданием), потому что три пары, которые я познакомила, поженились.

В течение нескольких лет я продолжала пытаться начать все виды бизнеса, связанного с одинокими сердцами, — мы снимали в складчину дом на время отпуска, проводили уикэнды, организуя что-то вроде летнего лагеря, устраивали еще больше вечеринок для одиноких и выпускали специальные бюллетени. Все это время я подсознательно хотела быть свахой, но не решалась сделать последний шаг и официально объявить о своем новом бизнесе. С особым удовольствием вспоминаются летние лагеря. В воображении я рисовала триста или около того одиноких людей, едущих

по направлению к лагерю на ночлег в пригороде Нью-Йорка, чтобы получить удовольствие от жизни на природе. Я фантазировала, как продам все заготовленные билеты и придется записывать людей в очередь. Но реальность оказалась другой: мы с моим терпеливым бойфрендом бродили по пляжам Саутгемптона туда и сюда, подходя к незнакомым людям и уговаривая их купить билеты. В итоге мне пришлось отказаться от лагерей. Хотя затея моя провалилась и дохода я не получила, уикэнд доставил мне много удовольствия и домой я вернулась, найдя несколько тысяч новых друзей во время прочесывания побережья.

Приятные воспоминания у меня вызывает мой бюллетень под названием «В узком кругу», который я решила разослать всем своим новым друзьям. В нем я с большим сочувствием рассказывала о жизни одиноких людей в Нью-Йорке, предлагала места, куда можно отправиться такому человеку, и организовала в газете колонку «Дорогая Саманта...», где отвечала людям, у которых возникли серьезные проблемы по части знакомств (в газете я разместила гораздо больше того, что требовалось для первой колонки). Я обещала, что бюллетень будет выходить ежемесячно, но больше он так и не появился. Оглядываясь назад, сомневаюсь, что одинокие люди сильно переживали по этому поводу.

В самом начале некоторые из моих начинаний были, мягко говоря, безрассудны, но благодаря им мне удалось составить список самых лучших и ярких молодых одиноких людей Нью-Йорка. Конечно, я могла бы еще несколько лет поработать адвокатом, но какой в этом был смысл? Мне всегда хотелось иметь свой собственный бизнес, быть не такой, как все, отличаться от других. И я нашла это в мире одиноких людей, поэтому решила стать самой молодой (насколько мне известно) свахой в мире.

Решение стать полноценной свахой пришло ко мне не в один миг. Ушло довольно много времени на то, чтобы привыкнуть к идее, на борьбу с опасениями, что люди будут думать обо мне как о сплетнице. Я себе всегда представляла сплетницу как безобразную, громогласную женщину с волосатым подбородком или как одну из свех в реальной жизни. Давайте назовем их «Мариями». В Нью-Йорке было несколько женщин, обслу-

живавших городской рынок одиноких сердец. Марии представляли собой таких свах, на которых я не хотела быть похожей. Их методы мне не нравились, они были бесцеремонны и агрессивны. Я, честно говоря, не могу понять, как можно доверять им свою личную жизнь, но из чего беднягам выбирать, когда в городе существуют только такие услуги. Мысль о том, что обо мне будут говорить как об одной из существующих в реальной жизни Марий, долгое время не позволяла сделать последний шаг.

Тем временем несколько Марий пронюхало обо мне. Одна из них позвонила мне и предложила помочь подыскать мужа. Ситуация была комичной, потому что в то время мне было 26 лет, свиданий мне назначали больше, чем нужно, и последнее, что я искала, — это был муж. Другая Мария нашла меня позже и пригласила на вечеринку для одиноких людей, которую она устраивала, предложив заплатить \$150 за возможность просмотреть список претендентов. Мое обещание подумать ее, похоже, удовлетворило, и она оставила меня в покое. Я немедленно позвонила маме, чтобы посмеяться над ситуацией, но она почему-то осталась серьезной и сказала, что мне нужно сходить на вечер и осмотреться, может быть, мне удастся извлечь что-нибудь полезное.

Мне пришло в голову, что мама догадывалась о моем желании начать свой бизнес. Когда я еще училась, одна из моих подруг переехала в Хьюстон и обратилась в местную синагогу, в службу знакомств, взимавшую \$100 в качестве начальной платы и по \$2 за каждое знакомство. Таким образом она нашла себе мужа, что заставило меня задуматься. И вскоре я открыла подобную службу знакомств. Конечно, мне пришлось брать немного больше двух долларов за знакомство, так как встречи должны были происходить за бокалом вина. В общем, мне понравилась эта затея, и в один прекрасный день я пришла домой и сказала маме, что больше не хочу быть адвокатом, что собираюсь стать деловой женщиной и открыть службу знакомств. Мама засмеялась и ответила, что раз я учусь на адвоката, значит, и должна им быть. *Конечно, так должен был сказать любой из еврейских родителей!* Тем не менее через несколько месяцев моя мама, настаивавшая на том, чтобы я работала адвокатом, увидела



рекламное объявление одной из служб знакомств, приглашавшее одиноких людей встретиться за бокалом вина или за ланчем. Она вырезала это объявление, передала его мне и сказала с улыбкой, что, возможно, мне надо подумать о чем-нибудь подобном, но не раньше, чем я закончу учебу. Объявление меня заинтересовало, но я уже училась на адвоката и считала, что на этот раз должна послушаться маму, поэтому отложила на время свои предпринимательские помыслы.

Возвращаясь к своему рассказу о Мариях, добавлю, что когда я сообщила маме о приглашении Марии, она заметила, что раз уж я занялась подготовительными работами для организации службы знакомств, то мне следует пойти на встречу и посмотреть там что к чему. Итак, я отправилась на вечеринку одна, потому что сочла не слишком удобным просить одного из моих друзей платить \$150 за то, что в итоге могло оказаться ужасным времяпрепровождением. Как я и предчувствовала, вечеринка произвела на меня удручающее впечатление, самый молодой претендент годился мне по возрасту в отцы. Короче, эти люди совсем не подходили мне по темпераменту. Но зато я много узнала о самой Марии, ее клиентах и бизнесе. Позже она многословно извинялась за несоответствие в возрасте и поклонялась на стопке Библий, что обычно все бывает не так. *Так держать, Мария!*

Время шло, и я стала подбирать людей для своего безумного мероприятия, но все еще колебалась, стоит ли открывать настоящую службу знакомств, из опасения стать похожей на одну из Марий. Мой психолог в конце концов убедил меня, что я никогда не буду похожа ни на одну из них. Тогда я поняла, за что он получает такие большие деньги, — на меня снизошло озарение. Я осознала, что никогда не стану такой, как Марии, потому что отличаюсь от них и смогу предложить одиноким людям Нью-Йорка альтернативу.

Вскоре я занялась разработкой бренда своей службы знакомств, который обязательно должен был быть каким-то особенным. Для себя я сразу решила, что если ко мне будут обращаться только совсем непривлекательные, угрюмые люди, которые в течение многих лет не могли найти

себе пару, я немедленно выйду из бизнеса и на этом покончу со своими мечтами. У меня не было ни малейшего желания становиться королевой вечно одиноких сердец Нью-Йорка. Я решила, что единственный шанс для меня остаться в бизнесе и получать доходы от него, — найти достаточно состоявшихся в социальном плане и востребованных жизнью людей и убедить их, что они *хотят* и *нуждаются* в моей помощи. В конечном счете, я хотела создать службу знакомств не только успешную, но также современную и популярную.

Первым делом надо было позволить людям думать, что у меня не служба знакомств, хотя она и была таковой, а что-то вроде клуба. Звучит нелепо, не правда ли? Но это сработало. Потом я решила, что буду предлагать встречи один на один, но иногда допускать встречи небольшими группами. Таким образом, люди, чувствовавшие себя не совсем комфортно при мысли об обращении в службу знакомств, могли найти себе оправдание в том, что стали членами клуба, где собирается небольшая группа людей, чтобы вместе пообедать в модном ресторане. Они могли не думать о реальной цели каждого из группы — найти себе пару. *Хорошая идея, не правда ли?* Я тоже так думаю.

И вот что я сделала. Я выделила столики для двоих и для большего количества гостей. Это значило, что вы можете выбрать столик для двоих (свидание) или для большего количества людей (обед в компании). Потом я выпустила очень элегантную брошюру, где разъясняла свою идею, и разослала ее семи тысячам своих знакомых. Все они получали удовольствие от свободных встреч, посещая мои мероприятия в течение нескольких лет. Им было известно, что я знаю множество людей, и это должно было стать ключом к началу и успеху моего нового бизнеса знакомств. Итак, я организовала телефонную линию и стала ждать, ждать и ждать телефонных звонков.

Мне позвонили всего несколько человек (и то через какое-то время), в основном рекламные агенты. Однако были и несколько одиноких людей, а также одна Мария, которая сказала, что ей показалась странной моя идея прислать ей брошюру (я этого, конечно, не делала), но она с удоволь-

ствием поговорит со мной о моем бизнесе. *Обязательно, Мария. Но мне сейчас должны позвонить. Я перезвоню вам позже.* Другими словами, отвали, дорогая. Теперь я твоя конкурентка.

В итоге только несколько человек показались мне действительно более одинокими, чем остальные звонившие, и я решила встретиться с ними. По крайней мере, подумала я, это будет неплохой практикой перед тем, как начнут звонить серьезные клиенты — *в конце концов, они очень занятые люди.*

Первую девушку, с которой я встретилась, звали Дженнифер. Ей было 29 лет, она работала в рекламном бизнесе и была очень привлекательна. Конечно же, я не сказала ей, что она моя первая клиентка, и задала ей все необходимые вопросы. Когда Дженнифер удивилась, что я не спросила ее во время нашей встречи о некоторых вполне определенных вещах, я немедленно их добавила в свой репертуар. Мы провели с ней два часа, что обошлось ей совершенно бесплатно, но она так и не захотела стать моей клиенткой. *Что ж, ее проблемы.*

Другим подопытным кроликом стала девушка с кудрявыми белокурыми волосами, очень изящная, не выше метра пятидесяти пяти. Она была оперной певицей и обладала очень высоким голосом. Девушка была довольно симпатична, но я помню, меня не отпускала мысль, что ее пронзительный голос будет, возможно, сводить парней с ума (в отрицательном смысле). Даже меня он нервировал. Я была в раздумье, следует ли брать у нее деньги. Потом она предложила мне заплатить \$1000 (мой первый чек!), и... догадываетесь, что произошло? Совершенно верно, ее голос стал гораздо менее раздражающим.

По мере того как я продолжала двигаться в том же темпе — сейчас телефонный звонок, минутой позже встреча с одиноким сердцем, — я разрывалась между двумя мыслями. Первая состояла в том, что я величайшая в мире идиотка, раз решила стать свахой. Вторая с оптимизмом нашептывала, что мой бизнес обязательно будет процветать, надо только набраться терпения.

А потом настал тот самый счастливый случай. После шести месяцев на ниве помощи одиноким сердцам я познакомилась с сотрудницей одного крупного журнала. Она расспросила меня о том, чем я занимаюсь, и я ей все рассказала. Я прожужжала ей все уши, какой у меня потрясающий бизнес и какой успешный, что мой телефон раскаляется от перегрузок, а моими клиентами являются самые замечательные люди Нью-Йорка, конечно же, я не могу назвать их имена. Та часть моей восторженной тирады, которая касалась замечательного бизнеса, была правдой. Список крутых клиентов был, мягко говоря, преувеличением. Пока еще моих клиентов вряд ли можно было отнести к крутым. Но догадайтесь, что произошло. Она купилась. Через несколько дней девушка мне позвонила и сказала, что хочет написать материал обо мне и моем процветающем бизнесе, включая фотографии и все такое. И она это сделала!!!

Статья оказалась не рядовым будничным описанием — это был пылкий, увлекательный рассказ. Мой бизнес в этой статье казался невероятно популярным среди самых завидных одиночек Нью-Йорка. Журналистка писала об огромных очередях одиноких сердец, пытающихся попасть в мою службу знакомств. Как только вышла статья, я поняла, что у меня появился шанс стать знаменитой свахой, которой, по моему мнению, мне только и следовало быть. Теперь я смогу помочь множеству людей, нуждающихся в моей поддержке, а они обязательно захотят этого, когда узнают о моем существовании.

В тот день, когда журнал появился в газетных киосках, я очень нервничала. Ситуация поставила передо мной дилемму — жизнь или смерть. Если одинокие люди позвонят — *нет, не так*: когда (!) они позвонят — мне необходимо будет иметь возможность выложить перед ними то, что произнес мой легкомысленный язык, иначе я очень быстро вылечу из бизнеса. Волнение было вполне обоснованно, потому что до полудня я ответила на пятьдесят семь звонков! Каждый позвонивший хотел встретиться со мной лично.

Автор статьи сразу стала моим самым любимым человеком на планете! Сила прессы оказалась воистину замечательной!

Когда я проснулась во вторник утром, у меня уже была масса клиентов. К ланчу в списке десперадо оказалось пятьдесят семь человек, и все хотели встретиться со мной и заплатить \$1000 за мой опыт и услуги!

До этого момента все встречи проходили бесплатно, но неожиданно мое время стало стоить денег. Я запаниковала, позвонила своему главному советнику, парню, посещающему Гарвардскую школу бизнеса, и спросила его, что делать. Молодой человек посоветовал мне сказать следующим пяти претендентам, которые настаивают на личной встрече, что моя консультация стоит \$200, а потом посмотреть, что получится, — менее серьезные клиенты сразу откажутся, а для тех, кто решительно настроен обратиться ко мне за помощью, будет теперь установлена плата за консультацию.

Весь остаток дня я делала так, как он мне посоветовал. И можете себе представить? Никто и глазом не моргнул. *План удался на все сто процентов.* К концу первого дня позвонило девяносто шесть человек, и я была в панике. Потребуется два месяца, чтобы встретиться с девяносто шестью клиентами. Мне опять пришлось позвонить в Гарвард и попросить еще одного совета. Мой друг предложил попробовать завтра утром сказать первым пяти позвонившим, что моя консультация стоит \$400, и посмотреть, что из этого получится.

— *Многие люди сочтут ее непомерно высокой?*

— *Ну, не знаю, дружище, мы ожидали, что они так отнесутся к \$200.*

Если я становлюсь очень востребованной и у меня останутся только те люди, которые заплатят за встречу со мной по \$400, ситуация станет вполне управляемой. На следующее утро я стала запрашивать по \$400 за встречу. И, как и предполагал парень из Гарварда, многим людям эта сумма показалась чрезмерной, а те, которым это действительно было нужно, согласились. Итак, безумие началось...

