

Ходьба среди небоскребов как средство борьбы с депрессией



Александр ЛОЕВ – президент американской фирмы **Advanced Technologies**. Сначала он работал в другой компании – **Chemical Products & Management**

Inc, которая осуществляла разные операции в химической промышленности – это были и исследования, и обучение менеджменту. Но потом произошла диверсификация бизнеса, и большое развитие получило совсем другое направление – туризм. Тут возникло еще одно новое название – **New Tours**. Но до этого – и параллельно с этим – Александр много еще чем занимался.

УТЕЧКА МОЗГОВ

Все разговоры насчет утечки мозгов из России имеют ограниченный смысл. Какие мозги? В Америке доказать свою состоятельность – ученому-иностранцу – очень трудно. И конечно же, имеет место своего рода дискриминация. Само собой разумеется, что если вы приехали из другой страны, то в любой фирме должны занимать позицию – чуть-чуть пониже, чем коренной американец.

Я уезжал в США в 1987 году – в то время, когда массовая иммиграция из СССР еще не началась. Я уже был кандидатом химических наук, знал английский язык, и у меня были правильно оформленные документы.

ДИПЛОМ

Одно время было распространено мнение, что российские дипломы в США никакого значения не имеют. Это неправда – имели, имеют и будут иметь. Правда, они эвалюируются – то есть переоцениваются. Причем каждая фирма и организация переоценивает его по-своему.

Однажды в Нью-Йорке, в городском отделе народного образования **Board of Education**, я увидел толстую книгу, где были перечислены все советские вузы – и указан их рейтинг.

Мне, например, по моему вкладышу к диплому химического факультета университета в Черновцах, зачли даже такую дисциплину, как история КПСС, не говоря уже о химии, математике и физике. Мой диплом получил вполне приличный рейтинг – достаточный.

АСБЕСТ

В США я начал работать в организации, аналогичной нашему горисполкому – в отделе защиты окружающей среды.

Когда я ехал в США, то, конечно, ни в коем случае не ожидал, что попаду на госслужбу. Это было что-то вроде химической инспекции, надо было следить, как при работах с асбестовыми покрытиями выполняются требования техники безопасности. В то время асбестовые покрытия – там, где они были – со стен жилых и общественных зданий снимали и заменяли другими. Мы требовали, чтобы рабочие делали это в изолирующих противогасах.

Это было 12 лет назад. Я получал \$36.000 в год. Этого было вполне достаточно, чтобы жить нормально.

Но это было очень скучно.

Госслужба хороша стабильностью. Если все хорошо, то с нее практически не увольняют. Но заработки здесь ниже, чем в частных фирмах.

При всех льготах, которые дает госслужба, мне она была не нужна. Кстати, сами американцы не слишком жалуют государственных чиновников, считая их бюрократами и бездельниками, что, между прочим, не слишком соответствует действительности.

Итак, я начал искать работу по своей научной специальности. Рассылал резюме и просматривал раздел объявлений «Нью-Йорк Таймс».

В то время мне было около 40 лет.

Но как выпускник вуза, я ходил на собеседования – почти полгода, пока, конечно, не увольнялся.

Получив заверения в том, что меня берут на новое место, я ушел из своего департамента охраны окружающей среды.

ПОКРЫТИЯ И КРАСКИ

Новым местом моей работы стал исследовательский центр. То есть именно то, чем я занимался в России. Правда, мне пришлось чуть-чуть переспециализироваться.

Это был уже не Нью-Йорк, но зато я попал в крупный исследовательский центр – на крупнейшую фирму по полиграфическим краскам в 15 минутах от Манхэттена – если, конечно, по дороге не попадешь в пробку.

Работа там была интересной, но тут вдруг я понял, насколько интереснее было то, что мы делали в Москве, где я работал в головном отраслевом институте, и у меня было гораздо больше возможностей для творчества, чем потом в Америке.

Дело в том, что в СССР на науку не жалели денег – и их совсем не считали. В Америке же считают каждый цент. Надо работать на очень конкретный прикладной результат.

Когда-то в СССР мы поразились, как быстро внедряются на Западе все новшества – и как медленно все это происходит у нас, в Союзе.

А дело просто в том, что они все эти новшества изобретают не просто так, а под конкретного заказчика, который – в некоторых случаях – все это уже купил.

В результате на этом месте у меня не было времени заниматься научной работой так, как я ее себе представлял и представляю. Все, что мы делали, было ориентировано на очень конкретный результат, который мог бы понадобиться не после-

ставления о том, как сотрудник должен одеваться. Их нужно выдерживать.

Рядовой сотрудник, который одевается слишком дорого, выглядит пошло. Американцы не любят выделяться одеждой. Дорого и броско одеваются только представители нацменьшинств.

Субординация в Америке – вещь строго обязательная.

Немало наших потеряли хорошую работу из-за того, что в перекурах по-привычке хаяли начальника и критиковали его поступки и распоряжения. Это делать очень опасно.

Там вообще принято докладывать по инстанциям. Это не стукачество и даже не неприлично.

Это просто другой взгляд на вещи и на людей. Как, в самом деле можно ругать начальника – если он уже начальник?

ОТПУСК

Первый отпуск мне дали очень короткий – неделя. Но иногда можно попросить 10-14 дней. Облегчает дело то, что довольно часто случаются разные праздники и выходные.

Со стажем отпуск увеличивается, но 24 рабочих дня – в Штатах это почти невозможно, если вы работаете не в школе и не в университете. Если человек может так долго не приходить на работу, значит, он просто не нужен.

ПРИСТРАСТИЯ

Невооруженным взглядом видно, что ниша, которую в настоящее время в американской науке заполняют китайцы и ин-

весьма определенная профессиональная ориентация коренных граждан страны.

Если посмотреть результаты опросов выпускников средних школ США, то на первом месте – в плане профессиональной ориентации – у них бизнес. Но бизнес не производящий, а маркетинг, финансы и все, что связано с управлением. То есть быстрые и немалые деньги.

На втором месте – юриспруденция. Хороший адвокат, если он действительно очень хороший, может зарабатывать до \$400 в час.

На третьем месте – медицина. На четвертом – гуманитарные науки – просто потому, что они легче. И лишь на пятом месте – всего один процент выпускников сказал, что им интересна наука, техника и промышленность.

Вообще-то это нормальное явление. Не должно быть, не может быть перекоса инженерного, технологического в нормальном обществе, а в высокоразвитом обществе тем более, поскольку капитал всегда переходит туда, где можно достичь наибольшей прибыли.

И вот в Нью-Йорке я вдруг обнаружил, что тут тоже можно работать экскурсоводом – причем водить русские группы, то есть говорить по-русски.

Не то что я не совсем адаптировался или чувствовал себя неуютно в англоязычной языковой среде. Просто мне не очень интересно было общение с американцами, это другие люди. Мне хотелось общаться со своими.

АВТОБУС

Американский экскурсионный комфортабельный автобус – это пятьдесят мест и пятьдесят разных людей. В основном, это люди, которые живут в США постоянно. Раньше было много туристов из России, теперь их мало. 95 процентов наших клиентов, хотя и русские, но не из России – а откуда угодно: и местные – американцы, и из Австралии, и из Германии, и из Восточной Европы.

Но в любом случае им важно послушать все это на русском языке.

Нью-Йорк город потрясающий. Он, мне кажется, очень напоминает Москву.

К сожалению, там нужно очень много работать. Вообще в Штатах надо очень много работать, а в NY надо выкладываться до конца.

И очень много людей в NY сильно выматываются и даже погибают в процессе этого. Есть такое понятие *rat race* – крысиные гонки. Это неизбежно, когда чужак попадает в большой город и ставит себе цель здесь не пропасть.

Найти работу в NY нетрудно. Здесь катастрофически не хватает людей в торговле, в обслуживании.

Другое дело, что человеку из России надо хотя бы элементарно соответствовать, хотя бы чуть-чуть знать английский.

СВОБОДА

Итак, я стал экскурсоводом. Сначала я совмещал это со своей научной работой, но это было ужасно тяжело физически.

Но в Америке все так работают, и я очень неплохо получал. Работа эта вообще хорошо оплачивается. Но потом я понял, что долго так не выдержу, и ушел из своей лаборатории.

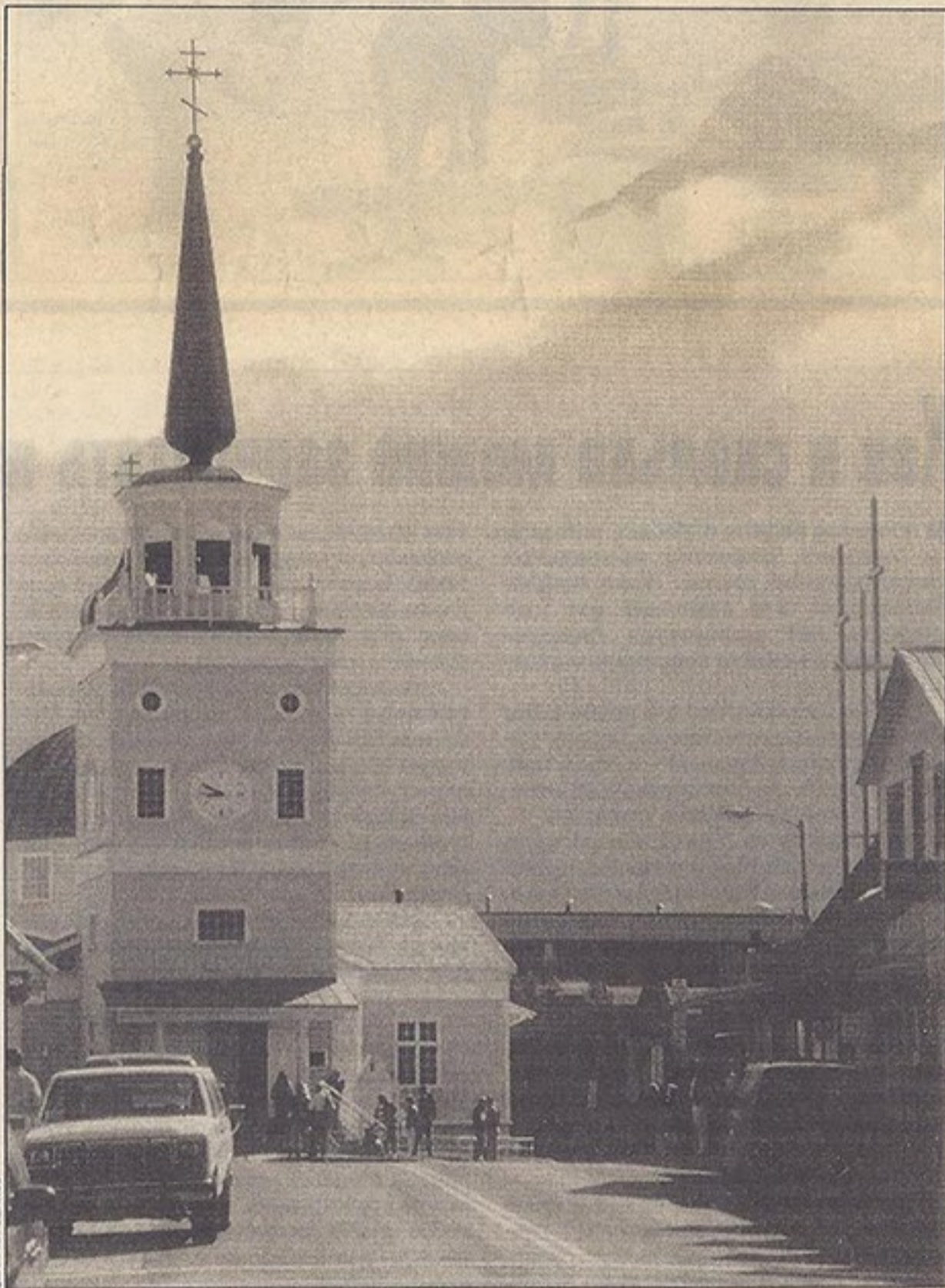
И сразу почувствовал свободу.

Я водил экскурсии не только по NY. Были маршруты в Канаду и в Европу – все эти направления я сам разрабатывал и говорил во время экскурсии то, что я хотел, и то, что я думаю.

Было так интересно, что сначала я даже подумать не мог, чтобы вернуться в науку. Хотя, конечно, я слегка комплексовал: экскурсовод все-таки – это вам не ученый.

Но жизнь моя стала намного острее. Меня слушали, на меня смотрели, и я в прямом смысле раскрывал людям глаза. Я уверен, что без меня они не поняли бы, например, суть и дух Вашингтона.

Красота и прелесть какого-то предмета или явления – это не его внутренне свойство, а результат нашего отношения



Турист может увидеть город помойкой, но если экскурсовод покажет ему город, как жемчужину – город станет жемчужиной

завтра, не завтра – а сегодня вечером.

Я начал уставать, и мне все это перестало нравиться.

Так это обидно: стоит замечательное оборудование, о котором только можно мечтать, но надо делать какую-то рутинную работу.

И я снова стал поглядывать по сторонам.

СУБОРДИНАЦИЯ

В любой организации существует *dressing code* – совершенно четкие пред-

диды, скоро будет заполнена русскими. Как иммигрантами, так и людьми, приезжающими по контракту. В некоторых научно-исследовательских учреждениях уже восемь-девять лет идут постоянные семинары на русском языке.

Это симптоматично.

Дело в том, что американская экономика функционирует по производной. Все меньше промышленности, меньше производства – все больше операций с деньгами, потому что это куда более эффективно в отношении прибыли. В связи с этим –

к нему. Человек может видеть NY как помойку, но если вы ему покажете, что это — жемчужина, этот город станет жемчужиной. То же самое, между прочим, и с Москвой.

Есть турфирмы, где экскурсовода обяжут выучить какой-то текст и раз за разом близко к тексту пересказывать его группе.

В фирме, куда попал я, все было по-другому. Все туры я разрабатывал сам — и маршруты, и, естественно, сопроводительный текст. Какое-то время я работал под началом владельца турфирмы, а потом организовал собственное дело.

Через два года мы стали весьма заметны на этом рынке. Правда, выяснилось, что самим руководителям фирмы водить экскурсии приходится редко — на них все административные вопросы, гостиницы, автобусы, финансы, отчетность.

У нас в фирме шестьдесят с лишним экскурсоводов. По NY у нас маршруты каждый день — причем разные. В Вашингтон возим четыре двухдневных маршрута в неделю — плюс около сотни маршрутов по США и по всему миру.

Как проверить своего экскурсовода — насколько он интересно ведет группу — я знаю. Но текст экскурсии я не проверяю — в принципе, он может говорить, что хочет — но по-русски и об Америке.

Половина из тех, кто работает у меня — с учеными степенями. Есть настоящие режиссеры, актеры. Есть даже одна настоящая кинозвезда.

ПУРИЗМ

Мы делаем туры и разрабатываем экскурсии по США, по Канаде, по Южной Америке, по Австралии и Европе — для всех людей, кто хочет, чтобы эта экскурсия была на русском языке. У нас большой штат экскурсоводов и не только экскурсоводов, и от них, прежде всего, требуется очень хорошо говорить по-русски. Речевых и стилистических ошибок мы не прощаем, в этом мы пуристы, сказанул «одеть куртку» или «красивЕе» — все, привет, иди к бухгалтеру за расчетом.

НОРМАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ

Суть пребывания в США — не в том, чтобы добиться каких-то ошеломительных финансовых успехов, а в том, чтобы обеспечить себе так называемый *living* — нормальную жизнь. На \$3.000 в месяц это вполне возможно.

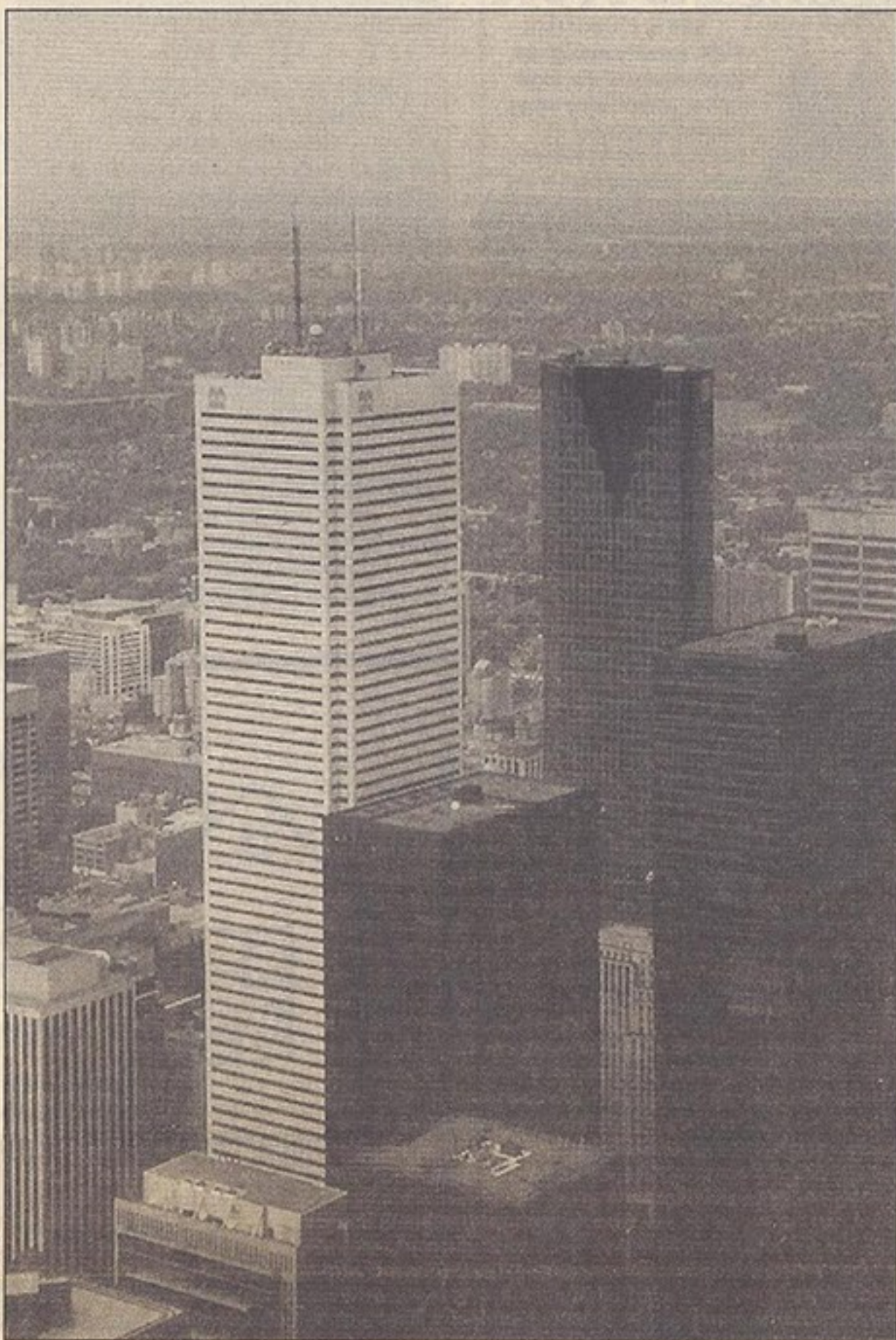
Когда я жил здесь, в России или на Украине, я ужасно мало получал, и это была катастрофа. Мне никак не давали должности старшего научного сотрудника, а должности младшего я давно уже перерос и получал всего 140 рублей, иногда с премией — 170-200. А в Америке я сразу попал в другую жизнь — без каких-либо материальных проблем вообще.

ЛИМИТА

Я довольно часто бываю в Москве, и в последний свой приезд — прошлой осенью — видел, в частности, мюзикл Стаса Намина с Гурченко, который называется, помоему, «Остров счастья». Там есть такая звонкая ария о лимите, прямо гимн лимите, и больше всего, на мой взгляд, он подходит не к московской ситуации, а к США. Эту страну спасают лимитчики, то есть иммигранты, которые селятся в тех районах городов (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес), которые коренные американцы уже покинули или покидают.

Почему они их покидают? Это сугубо урбанизированные кварталы, а современный западный человек стремится к приобретению собственного дома за городом. Вот городские кварталы и оголяются. И зоны с многоквартирными домами приходят в упадок. Эти здания приходят в запустение, домовладельцы о них забываются все меньше, видя, что иногда очень трудно, почти невозможно получить квартплату от некоторых из тех, кто там поселяется. Я не хотел бы выглядеть расистом, но, на мой взгляд, именно из-за этого, в частности, возник, например, Гарлем — просто образовался избыток жилья, которое за хорошие деньги сдать было очень трудно.

То же самое произошло и с Южным Бруклином. Прибрежные зоны всегда привлекают местных, американских бродяг, их там развелось видимо-невидимо. И тут вдруг домовладельцы увидели, что можно сдавать то же жилье нормальным, приличным — пусть иммигрантам. Они,



Туры в Канаду очень нравятся тем, кто постоянно живет в США

конечно, быстренько переориентировались, что привело, на мой опять-таки взгляд, просто к возрождению этого края.

Совсем недавно на Брайтоне можно было увидеть растяжку над улицей *Briton is back!* — «Брайтон возвращается!».

И это не только мы, так спасают Нью-Йорк и индийцы, и китайцы, и даже гаитяне — заполняя те ниши, которые покидают американцы.

В тех же городах, где такого восполнения нет, по-моему, сейчас, если не катастрофа, то что-то близкое к этому. Центр Детройта — это центр затонувшей Атлантиды, которую покинули жители. Там почти никто не живет.

В Нью-Йорке же большие районы спасены иммигрантами. Да, они живут компактно, хотя это и противоречит представлению о США как о плавильном горшке наций *melting pot*.

Еще не так давно многие тяготились тем, что живут этнически компактно. Слово «Брайтон» было чуть ли не ругательным. Но теперь все иначе.

В новом жилом комплексе, возле океана, самая дешевая квартира стоит \$280.000, а есть квартиры стоимостью свыше \$1.000.000.

Briton is back! — Брайтон действительно возвращается. Это наша живая среда. Очень здорово, когда можно жить рядом с людьми привычного вам психофизиологического типа. Это успокаивает и избавляет от комплексов. И очень интересно.

РОЖДЕСТВО

Так получилось, что когда-то на одну из своих работ я поступил в канун Рождества. И на фирме организовали *Christmas Party*. Был снят огромный роскошный ресторан, собрались все сотрудники и начальство, и казалось, что всем было ужасно весело.

И, конечно, вдруг наступил момент, когда мне стало грустно. Все так великолепно, замечательная выпивка, все танцуют. Но я чувствовал, что все ужасно скованно.

И тогда я нашел нашего вице-президента (американец немецкого происхождения), мы с ним успели слегка сой-

тись) и так его напоил и сам напился, что мы стали куролесить.

На следующий день на фирме мы оба оказались героями. Без кавычек. Ко мне — и к нему — подходили коллеги и тихо говорили, что они очень благодарны нам за то, что мы сумели перескочить барьер, выбраться за ограду — позволили себе вести себя по-человечески.

Все эти запреты и сдержанность — вещи, конечно, очень правильные, они помогают работать, сохранять деловую атмосферу и равенство и партнерство в личных отношениях. Но мы — из России, и мы совсем другие.

ПАРАД

Сейчас я снова живу на Брайтоне. Есть Брайтон — место шумной тусовки. А есть так называемый высокий и благородный Брайтон — это брайтонские пересечения у самого океана.

Там я и снял квартиру в очень хорошем доме со швейцаром и с гимнастическим залом. Напротив — ресторан «Одесса», где пел Вилли Токарев, и русские магазины с русскими продуктами.

Каждый год восьмого мая по Брайтону идут ветераны — с медалями и орденами на пиджаках и в шляпах — все, как при Брежнев.

ПРОФСОЮЗЫ

В свое время профсоюзы сделали довольно много для защиты трудящихся, но сейчас с профсоюзами в США уже мало кто считается. Да они теперь вроде как и не нужны: умные работодатели и так стремятся создать режим максимального благоприятствования для своих сотрудников и защищать в этом случае особо некого.

Вот, к примеру, есть такая государственная железная дорога *Amtrak*. Уровень технической оснащенности и техники безопасности таков, что на одном локомотиве вполне достаточно одного машиниста, — а профсоюзы требуют, чтобы машинистов было два. Это повышает себестоимость перевозок, это никому не нужно — но они стоят на своем.

Или, помню, приехал я как-то на какой-

то химический завод в Оклахоме, сидим в лаборатории, я беру в руки какую-то пробирку, лью туда что-то и меня тут же одергивает коллега: как можно, зачем ты это делаешь, это обязанности лаборанта! При этом он взволнован не тем, что я делаю лишнюю — не свою работу, а тем, что профсоюзные деятели, которые тоже здесь присутствуют, могут подумать, что я отнимаю хлеб у этого самого лаборанта.

ЕЩЕ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Я приезжаю в Москву один раз в несколько лет. В последний свой приезд почувствовал, что Москва стала другим городом. Совсем другой дух, другое настроение, тенденция. Такое ощущение, что Россия готовится к какому-то прыжку, несмотря на все проблемы, трудности, выборы и дефолты.

ПРОВИНЦИЯ

NY — уникальный город, столица мира, как Москва. Большинство остальных городов Америки — провинциальны. Я не хочу никого обидеть, просто это глушь. Арканзас, откуда Клинтон, еще большая провинция, чем Винница. Но, в отличие от Винницы, Арканзас — это счастливая глушь без материальных проблем.

Пришел человек в Арканзасе с работы — и смотрит телевизор, или пойдет в паб и выпьет. Наверное, это нормально, закономерное, так устроена жизнь.

ОТНОШЕНИЕ

Мне кажется, что для того, чтобы у тебя на фирме было все хорошо, надо, прежде всего, ценить персонал. Средний уровень безработицы в США сейчас четыре процента, но поскольку в этот процент попадает почти исключительно тот, кто работать не хочет принципиально или не может в принципе, — для работодателя это катастрофа.

Хороших работников не найдешь днем с огнем.

Так, у нас, на турфирме, всегда не хватает грамотных экскурсоводов. Ясно, что я изо всех сил старался создать тем, кто у нас уже работает, хорошие условия. Умный человек сейчас три раза подумает, прежде чем будет гнать даже того, кто провинился.

Всегда и катастрофически не хватает бухгалтеров. Феноменально, но не хватает трэвел-агентов — то есть тех, кто продает билеты и круизы.

Правда, тут есть некоторые особенности. Работник — в обязательном порядке — должен соответствовать своему уровню. Пришел на работу — работай. Никто тебя учить не будет.

Расслабляться тоже нельзя. Один мой товарищ, художник-карикатурист вот уже двадцать лет подряд, неделю за неделей приносит свои рисунки в знаменитый «Нью-Йоркер» — и каждый раз он должен принести что-то такое, что можно назвать изобретением.

Расслабляться нельзя не только потому, что страшно — темп потеряешь. Замечено, что как только человек сбавляет обороты, начинаются инфаркты и инсульты.

Правда, и хоронят в Америке по первому разряду.

НЕБОСКРЕБЫ

Халтурить в Америке — непродуктивно. Здесь приветствуются бесплатные переработки. Просто так — за идею, и чтобы проявить себя.

И все наши трудности — трудности русских в Америке — только у нас в голове. Если настроиться на то, что сначала будет некоторый начальный период, когда будет очень тяжело и трудно, а потом — наступит светлое будущее, то все будет нормально.

Неважно даже, наступит это светлое будущее когда-нибудь или нет. Вы ведь все равно к нему движетесь.

Очень многие люди позволяют себе впасть в депрессию. А этого не надо. У меня был свой способ борьбы с депрессией — я гулял среди небоскребов. Все говорят, что они подавляют человека. Меня они, наоборот, вдохновляют.

Записал Андрей КИРИЛЛОВ